

**Česká zemědělská univerzita v Praze**

**Provozně ekonomická fakulta**

**Katedra řízení**



**Diplomová práce**

**Podnikatelský projekt – křepelka japonská**

**Michal Novák**

**© 2019 ČZU v Praze**

## ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Bc. Michal Novák

Provoz a ekonomika

Název práce

**Podnikatelský projekt – Křepelka japonská**

Název anglicky

**Business Project – Japanese quail**

---

### Cíle práce

Cílem diplomové práce ekonomické posouzení podnikatelského projektu. Dílčím cílem je vytvoření vlastního podnikatelského projektu na založení zemědělského podniku s chovem křepelk a následného prodeje konzumních a násadových vajec, masa a živých křepelčích kuřat.

### Metodika

Literární rešerše shrnuje teoretické poznatky z problematiky přípravy a hodnocení podnikatelských projektů.

Pro zpracování projektu bude využita strategická analýza, analýza trhu a komunikace s konkurenty a chovateli japonských křepelk. Dále bude zpracován marketingový, výrobní a finanční plán. V rámci kapitoly finanční plán budou vyčísleny náklady na základě ocenění naturálních vstupů a výstupů. Peněžní toky budou vypočteny prostřednictvím přímé metody s modelovanou pesimistickou, realistickou a optimistickou variantou s výhledem na tři roky podnikání. V rámci ekonomického posouzení projektu bude využito statických metod hodnocení investic.

## Doporučený rozsah práce

60-80 stran

## Klíčová slova

Podnikatelský projekt, zemědělství, marketingový plán, výrobní plán, finanční plán, riziko

---

## Doporučené zdroje informací

FOTR, J. *Podnikatelský plán a investiční rozhodování*. Praha: Grada, 1999. ISBN 80-7169-812-1.

MALÍK, V. *Drůbež a králíky*. Bratislava: Příroda, 2002. ISBN 80-07-00976-0.

PROMBERGEROVÁ, I. *Drůbež na vašem dvoře*. Praha: Nakladatelství Brázda, 2012. ISBN 978-80-209-0395-2.

SOUČEK, I. – FOTR, J. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. Praha: Grada, 2005. ISBN 80-247-0939-2.

SRPOVÁ, J. – VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE. PODNIKOHOSPODÁŘSKÁ FAKULTA. *Podnikatelský plán*. Praha: Oeconomica, 2007. ISBN 978-80-245-1263-1.

TULÁČEK, F. *Chov hrabavé drůbeže*. Praha: Brázda, 2002. ISBN 80-209-0309-7.

VÝMOLA, J. – KODEŠ, A. *Základy moderní výživy drůbeže*. V Praze: Česká zemědělská univerzita, 2003. ISBN 80-213-1077-4.

---

## Předběžný termín obhajoby

2018/19 LS – PEF

## Vedoucí práce

Ing. Pavel Moulis, Ph.D.

## Garantující pracoviště

Katedra řízení

---

Elektronicky schváleno dne 13. 3. 2019

**prof. Ing. Ivana Tichá, Ph.D.**

Vedoucí katedry

---

Elektronicky schváleno dne 13. 3. 2019

**Ing. Martin Pelikán, Ph.D.**

Děkan

V Praze dne 30. 03. 2019

### **Čestné prohlášení**

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

V Praze dne 30.03.2019

---

## **Poděkování**

Rád bych touto cestou poděkoval vedoucímu diplomové práce panu Ing. Pavlu Moulisovi, Ph.D. za odborné vedení, cenné připomínky a čas, který mi věnoval při zpracování této diplomové práce. Dále bych chtěl poděkovat mé přítelkyni, která mě v chovu od samotného začátku podporovala a stála při mně. Neměl bych zapomenout poděkovat i mé rodině, která dokáže zastat základní chovatelské činnosti v době mé nepřítomnosti. A na závěr bych chtěl poděkovat babičkám, které se mi staraly o křepelky v době mých školních povinností, kdy jsem musel být část týdne v Praze.

# Podnikatelský projekt – křepelka japonská

## Abstrakt

Diplomová práce pojednává o tématu Podnikatelský projekt na založení chovu křepelky japonské na Pelhřimovsku. Tento projekt je rozšířením již existujícího, avšak menšího, vlastního chovu křepelek japonských.

Práce se skládá z teoretické a praktické části. Teoretická část slouží k seznámení čtenáře s problematikou struktury a sestavování podnikatelského plánu, legislativními podmínkami chovu křepelek a v neposlední řadě k představení křepelky japonské.

Náplní praktické části je sestavení podnikatelského plánu na chov křepelky japonské. Praktická část práce je vypracována na základě vlastních zkušeností s chovem křepelky japonské. Nedílnou součástí této kapitoly je výrobní plán a finanční plán, ve kterém jsou stanoveny tři možné varianty příjmů v časovém horizontu tří let a následné vyhodnocení ekonomické realizovatelnosti projektu.

**Klíčová slova:** podnikatelský plán, legislativa, výrobní plán, marketingový plán, finanční plán, křepelka japonská, riziko

# **Business project – Japanese quail**

## **Abstract**

The diploma thesis deals with the topic of a business project which is based on the establishment of Japanese quail farm in the city of Pelhřimov. This project is an extension of my own quail farm.

The thesis is divided into a theoretical and a practical part. The theoretical part should familiarize readers with the structure and compilation of a business project and the legislative requirements of breeding of quails. Last but not least, readers should get some information about the Japanese quail.

The practical part is devoted to the compilation of the business project of Japanese quail farm. It is partly based on my own experience with breeding. An inevitable part of this section is the production plan and financial plan in which are determined three possible variants of incomes within the time period of three years and the subsequent economic implementation of the project.

**Keywords:** business project, legislation, production plan, marketing plan, financial plan, Japanese quail, risk

# Obsah

<b>1 Úvod.....</b>	<b>10</b>
<b>Cíl práce a metodika.....</b>	<b>12</b>
1.1 Cíl práce .....	12
1.2 Metodika .....	12
<b>2 Teoretická východiska .....</b>	<b>13</b>
2.1 Podnikatelský plán .....	13
2.2 Podnikání v zemědělství .....	23
2.3 Křepelka japonská.....	26
<b>3 Vlastní práce .....</b>	<b>33</b>
3.1 Podnikatelský plán .....	33
3.2 Analýza trhu .....	35
3.3 Analýza konkurence.....	36
3.4 Marketingová a obchodní strategie .....	40
3.5 Výrobní plán.....	41
3.6 Propagace .....	44
3.7 Finanční plán.....	46
3.8 Rozdíl mezi příjmy a výdaji.....	54
3.9 Investiční zhodnocení projektu .....	56
3.10 Hodnocení rizik.....	58
3.11 SWOT analýza .....	59
3.12 Využití trusu a znečištěné podestýlky z hoblin.....	61
<b>4 Závěr.....</b>	<b>65</b>
<b>5 Seznam použitých zdrojů .....</b>	<b>67</b>

## Seznam obrázků

Obrázek 1 Porterův model pěti sil .....	19
---	----

## Seznam tabulek

Tabulka 1 PEST analýza - základní faktory .....	17
Tabulka 2 Rozvaha .....	22
Tabulka 3 Povinnosti chovatele nosnic a prodejce vajec .....	24
Tabulka 4 Jevy způsobené chybami při líhnutí .....	28
Tabulka 5 Potřebený obsah živin v 1 kg krmné směsi .....	30
Tabulka 6 Hmotnost a spotřeba krmiva u nosného typu .....	31
Tabulka 7 Cena křepelk - Vítězslav Kanclíř.....	37



Tabulka 8 Zakladatelský rozpočet .....	48
Tabulka 9 Výdaje .....	52
Tabulka 10 Varianty příjmů .....	54
Tabulka 11 Rozdíl mezi příjmy a výdaji .....	55
Tabulka 12 Porovnání výdajů paušál x skutečnost .....	56
Tabulka 13 Investiční zhodnocení - realistická varianta .....	57
Tabulka 14 Investiční zhodnocení – optimistická varianta .....	57
Tabulka 15 Investiční zhodnocení – pesimistická varianta .....	58
Tabulka 16 SWOT analýza .....	60
Tabulka 17 Roční produkce trusu a podestýlky v kg .....	62
Tabulka 18 Výdaje při peletování v Kč .....	63
Tabulka 19 Příjmy z prodeje pelet v Kč .....	63
Tabulka 20 Porovnání příjmů a výdajů - pelety .....	64

# 1 Úvod

Nejprve bych rád zdůvodnil zaměření podnikatelského projektu na chov křepelky japonské, neboť u nás není jejich chov příliš rozšířen. Toto téma jsem si vybral z toho důvodu, že jsem měl od mala sen si jednou pořídit slepice a sbírat domácí vajíčka od vlastních slepic. Uběhlo pár let a tento sen se mi splnil, prvním rokem jsme si pořídili osmnáct slepiček, které snášely hnědá vajíčka. Netrvalo dlouho a po nějaké době jsme začali hledat různá plemena slepic dle barevnosti snesených vajíček. Takže jsme si později pořídili plemena slepic, která snáší bílá, a dokonce i zelená vajíčka.

Při jednom takovém hledání jsme narazili na krásná, malá, různě barevná vajíčka. Ano, právě toto byl prvotní impulz k chovu křepelky japonské, který vzešel od méjí přítelkyně, a dnes už to jsou tři roky, co je chováme. První křepelky jsme si vylíhli ze zakoupených násadových vajíček v naší první líhni, což byl pro celou rodinu nezapomenutelný zážitek. Sledovali jsme s napětím každou křepelku, která se nám během prvního líhnutí vylíhla. Od té doby jsme si nezakoupili ani jednu dospělou křepelku, ale všechny křepelky jsme si vylíhli sami.

Primárně jsem chtěl, aby byla tato diplomová práce pro mne užitečná a mohl jsem z ní v budoucnu vycházet v případě rozšiřování chovu. Jelikož každý chov jakéhokoliv zvířete stojí peníze, tak jsem viděl v sestavení podnikatelského plánu jedinečnou příležitost pro zjištění finanční náročnosti chovu křepelky japonské od snesení násadového vajíčka až po vylíhnutí křepelky a následného odchovu křepelky v dospělého jedince.

Činnost chovu křepelky japonské bude ve své podstatě rozšíření již fungujícího domácího malého chovu křepelky japonské. Praktická část práce bude čerpat především ze získaných zkušeností z chovu křepelky japonské, které jsou nedocenitelným zdrojem informací. Chov křepelky japonské jsem si vybral také z důvodu, že křepelka se řadí mezi nejmenší drůbež a výhodou je, že nemá moc vysoké nároky na chov.

Smyslem založení křepelčí farmy je v první řadě produkování adekvátního zisku. Naším dílčím cílem je seznámit co nejvíce lidí s křepelkami a s výhodami jejich chovu. Rodiny si takto mohou pomocí chovu křepelky japonské alternativně obstarat spotřebu slepičích vajíček a stát se soběstačnými či méně závislými na vajíčkách slepičích. Podstatou tedy je

dostat chov křepelk japonských do povědomí, co největšímu počtu lidí v našem okolí a přesvědčit je, aby chovali křepelky japonské a kupovali od nás násadová vajíčka či chovné jedince.

Dle statistiky dosahuje spotřeba drůbežího masa hodnoty 26,8 kg na osobu za rok a každoročně se zvyšuje, oproti tomu spotřeba vajec se za rok 2016 snížila o 0,4 kg na osobu za rok na hodnotu 12,4 kg za rok v porovnání s rokem 2015. Na základě těchto dosahovaných hodnot lze očekávat celkem příznivý vývoj i do budoucna, a s tím i zvyšující se poptávku a spotřebu křepelčích vajíček a křepelčího masa. (Český statistický úřad, 2016)

Práce je strukturálně rozdělena na dvě části, a to teoretickou a praktickou. Teoretická část práce je věnována problematice podnikatelského plánu s výčtem jeho jednotlivých náležitostí. Nedílnou součástí je také strategická analýza, jejímž obsahem je marketingový, výrobní a finanční plán. Tyto jednotlivé kapitoly budou v praktické části provázány na konkrétní podnikatelský plán.

# **Cíl práce a metodika**

## **1.1 Cíl práce**

Cílem diplomové práce je vytvoření podnikatelského projektu na založení chovu křepelek japonských v okrese Pelhřimov a následné zhodnocení ekonomické výnosnosti vytvořeného podnikatelského projektu. Jeho specializací je chov křepelek a následný prodej výrobků (konzumní vejce, násadová vejce a živé křepelky na chov nebo maso a v neposlední řadě křepelčího masa). Podnikatelský projekt je doplněn o zpracování trusu a znečištěné podestýlky z hoblin ve výrobu pelet.

## **1.2 Metodika**

Práce je členěna na dvě části. První částí je literární rešerše, která shrnuje teoretické poznatky problematiky přípravy podnikatelských projektů.

Ve druhé části práce je prezentován podnikatelský projekt na založení drůbeží farmy, který je sestaven z velké části dle struktury Srpové (2007). Při zpracovávání podnikatelského plánu budu vycházet z mých praktických zkušeností, které jsem získal při chovu křepelek.

Dle výše stanovených cílů a z hlediska velikosti produkce nepovažuji za klíčové blíže zkoumat jednotlivé vlivy vnějšího okolí v plném rozsahu na uvažované podnikání, tedy konkrétně PEST analýzu. V této práci jsou pouze zmíněny legislativní podmínky a jejich dopady na uvažovaný chov. V analýze mikrookolí je provedena analýza trhu a konkurence. V závěru analýz vnějšího a vnitřního prostředí je vytvořena SWOT analýza (silné – slabé stránky a příležitosti – hrozby). Dále je zpracován výrobní, marketingový a finanční plán. Ve finančním plánu jsou vyčísleny příjmy, výdaje a na základě toho vypočítám hospodářský výsledek na první tři roky podnikání ve třech variantách. Z důvodu velikosti produkce a také pro zjednodušení bylo počítáno s příjmy a výdaji oproti nákladům a výnosům. V neposlední řadě je stanoveno ekonomické zhodnocení podnikatelského projektu dle jednotlivých možných variant příjmů.

## **2 Teoretická východiska**

### **2.1 Podnikatelský plán**

Každý začínající podnikatel by si měl před vznikem své podnikatelské činnosti odpovědět na několik základních otázek, mezi které mimo jiné patří: Z jakého důvodu chci podnikat? Jakých cílů chci dosáhnout a jakým způsobem dojdu k naplnění těchto cílů? Řekl jsem svůj úmysl své rodině? Nejen na tyto zmíněné otázky by měl být schopen budoucí podnikatel odpovědět. (Srpová, 2007)

Před samotným začátkem realizování svého podnikatelského záměru je velmi důležité, aby si podnikatel ověřil jeho reálnost. V tomto případě je vhodné vypracovat podnikatelský plán. Většinou si podnikatelé své plány nosí pouze v hlavě a stále nad nimi přemýšlí. Ale vyskytnou se i situace, kdy je nutné mít podnikatelský plán v písemné podobě. Jedná se například o případy, kdy začínající podnikatel nemá dostatečné množství finančních prostředků, které jsou potřeba pro začátek podnikatelské činnosti. Díky podnikatelskému plánu tak může najít nového společníka nebo poskytovatele cizího kapitálu. (Srpová, 2007)

Podnikatelský plán je, jak uvádí ve své knize paní Srpová: „písemný dokument, který popisuje všechny podstatné vnější i vnitřní okolnosti související s podnikatelskou činností.“ (Srpová, 2007)

Níže uvedená struktura plánu je pouze inspirativní, nikoliv nařizující.

#### **2.1.1 Požadavky na podnikatelský plán**

Samotný obsah podnikatelského plánu není striktně daný. Každý subjekt, který daný plán potřebuje (například banka), si určuje požadavky a strukturu sám. Na vytváření podnikatelského plánu bychom si měli dát záležet, jelikož kvalitně zpracovaný podnikatelský plán může, jak již bylo zmíněno, významně podpořit získání potřebného kapitálu. Základními vstupy pro tvorbu podnikatelského plánu jsou výsledky z technicko-ekonomických studií, investiční program firmy a v neposlední řadě finanční plán. (Fotr, 1999)

Nyní si blíže charakterizujeme jednotlivé části podnikatelského plánu.

### **2.1.2 Shrnutí**

Shrnutí by mělo obsahovat stručné a především důležité informace z celého vypracovaného podnikatelského plánu. V žádném případě bychom k němu neměli přistupovat jako k úvodu práce. Jeho funkcí je zaujmout čtenáře a především nalákat ho ke čtení dalších kapitol. Je lepší být stručný a výstižný, nežli vytvořit velmi obsáhlé shrnutí, které může odradit čtenáře od pokračování četby podnikatelského projektu. Ve shrnutí by se měl čtenář dozvědět tyto informace: (Srpová, 2007)

- Podnikatelský záměr – stačí krátce popsat předmět podnikání případně se zmínit o nabízeném sortimentu zboží či služeb.
- Faktory úspěchu – uvést, v čem je náš podnikatelský záměr lepší oproti konkurenci.
- Podnikové cíle – detailněji popsat a rozvést cíle a možnosti budoucího růstu firmy. Dále se doporučuje objektivně uvést podnikatelské vize.
- Ekonomické cílové veličiny a potřeba kapitálu – v tomto bodě je potřeba zmínit se o obratu a následnému zisku, kterých chceme v blíže určeném časovém horizontu dosáhnout.

### **2.1.3 Profesionální a osobní údaje o vlastnících firmy**

Investoři, kteří poskytují finanční prostředky, se často domnívají, že za úspěchem či neúspěchem podniku stojí především jeho vedení. Nelze ale tvrdit, že jednotlivé produkty, technologie či trhy nemají velký význam – ano mají, ale jde hlavně o schopnost managementu, jak se dokáže rozhodovat v podnikatelské činnosti k naplnění svých cílů. (Srpová, 2007)

### **2.1.4 Popis podnikatelské příležitosti**

V tomto bodě objasníme našemu investorovi, co pokládáme za naši podnikatelskou příležitost. Může se například jednat o vyplnění mezery na trhu či nalezení nového technického postupu k výrobě nějakého výrobku. Možností je opravdu hodně, ale nejtěžší na tom je, takovou příležitost najít, chopit se jí a především dotáhnout ji do samého konce. V případě, že budeme nabízet výrobek, tak je potřeba ho popsat – např., jestli se jedná o nový výrobek, který ještě není na trhu, či pouze vylepšený. Někdy se může jednat o výrobek, který už na trhu existuje, ale my k němu můžeme nabízet služby doplňující nabídku výrobku.

Například se může jednat o opravářské práce či servisní podporu zákazníků. V případě, že se jedná o službu, tak je nutno ji specifikovat v čem spočívá a jak funguje. V neposlední řadě je nutné se zmínit o tom, jaký užitek přinese náš produkt zákazníkovi. Musíme tedy určit, jaký prospěch mají naši budoucí zákazníci z našeho výrobku či služby a proč by měli nakupovat právě od nás a ne od konkurence. (Srpová 2007)

### **2.1.5 Majetkoprávní vztahy související s projektem**

Se zahájením podnikatelské činnosti se kromě administrativních povinností váží také otázky, kde a v jakých prostorách se bude provozovat podnikatelskou činnost. Podnikatel musí disponovat užívacím či vlastnickým právem k pozemkům a podnikatelským prostorům pro sídlo společnosti a provozovny. Své výhody provozovat podnikatelskou činnost v pronajatých nebo vlastních prostorách musí každý podnikatel zvážit sám a především je nutné brát v potaz i ekonomickou stránku. (Srpová, 2007)

### **2.1.6 Technicko-technologická část projektu**

V této části podnikatelského plánu jsou shrnuty základní výsledky a závěry technicko-ekonomické studie, která se týká: výrobního programu nebo poskytovaných služeb, analýzy trhu a tržní konkurence, marketingové strategie, výrobní kapacity, umístění výrobní jednotky, pracovních sil, finančně-ekonomických analýz a finančních plánů a v neposlední řadě analýzy rizika projektu. (Fotr, 1999)

### **2.1.7 Dodavatelské zajištění realizace projektu**

V tomto bodě je nutné seznámit čtenáře s připraveností plánu realizace projektu, který obsahuje informace o termínech investiční výstavby a především o plánovaném zahájení provozu. (Srpová, 2007)

### **2.1.8 Vstupy projektu – materiálové vstupy a energie**

Na základě zvoleného výrobního programu, ať už se jedná o výrobek či službu, tak je potřeba stanovit potřebné vstupy. Při stanovování potřebných vstupů bereme především základní materiály a suroviny, které jsou neodmyslitelnou položkou výrobního programu nebo poskytované služby. V některých případech můžeme využít k zajištění výrobního programu nebo poskytované služby různé materiály a suroviny. Z tohoto důvodu se musíme rozhodnout pro ten optimální z více hledisek:

- Kvalita

- Vzdálenost
- Dostupnost
- Možnost substituce
- Cenová úroveň
- Míra rizika

Právě s volbou základního materiálu a surovin musíme ještě řešit problém výběru vhodných dodavatelů. Základním cíle při volbě dodavatelů je minimalizace nákladů a co nejnižší riziko. Můžeme se rozhodnout pro větší počet dodavatelů, kteří nám rozloží riziko mezi sebe a při vypadnutí jednoho dodavatele by nám nemělo vzniknout takové riziko jako při výběru menšího počtu dodavatelů a následného vypadnutí některého z nich. Ovšem při výběru menšího počtu dodavatelů je větší možnost získat slevy při odběru většího množství.

### **2.1.9 Analýza okolí firmy**

Jedním z více možných způsobů, jak zanalyzovat vnější prostředí firmy, jak uvádí ve své publikaci pan Kovář, je tzv. PEST analýza, která bere ohled na 4 základní faktory, mezi které patří: (Kovář, 2008)

- Politicko–právní
- Ekonomické
- Sociálně – kulturní
- Technologické

Analýza PEST má být orientovaná do budoucna na nejdůležitější vývojové trendy. Nejlépe se budoucí stav odhaduje na základě informací minulého a současného stavu. Tohoto lze docílit pomocí metody, která je často spojena s metodou PEST a to je metoda MAP, která rozkládá PEST do tří na sebe navazujících kroků:

1. Monitorování – identifikace faktorů
2. Analýza – zjišťování dosavadního působení faktorů



### 3. Predikce – snaží se předpovědět vývoj

**Tabulka 1 PEST analýza - základní faktory**

<b>Ekonomické faktory</b> - Trendy vývoje HDP - Trendy vývoje HDP - Ekonomické cykly - Úrokové sazby - Vývoj peněžní zásoby - Míra nezaměstnanosti - Disponibilita a cena Energií	<b>Politicko-právní faktory</b> - Antimonopolní opatření - Zákony na ochranu životního prostředí - Politika zdanění - Regulace zahraničního obchodu - Sociální politika - Stabilita vlády
<b>Sociálně-kulturní faktory</b> - Demografický vývoj - Rozdělování důchodů - Mobilita obyvatelstva - Vývoj životní úrovně a životního stylu - Míra vzdělanosti obyvatelstva - Přístup k práci	<b>Technologické faktory</b> - Vládní výdaje na výzkum a vývoj - Trendy ve vývoji a výzkumu - Rychlost technologických změn  - Míra zastarávání technologií - Vládní přístup k výzkumu a vývoji

Zdroj: vlastní zpracování dle Kovář, 2008

#### 2.1.9.1 Analýza zákazníků

S podnikáním můžeme uspět pouze za předpokladu existence trhu, který bude mít zájem o nabízené produkty. Na začátku, než si vybereme daný trh, je nutné ho zanalyzovat a zjistit jaký má potenciál. K tomu, abychom to zjistili, nám poslouží údaje o velikosti trhu, o obvyklé oborové výnosnosti, o zákaznících, o překážkách na trhu a v neposlední řadě taktéž o konkurenci. Obsahem celkového trhu jsou všechny možnosti využití našeho produktu či služby. Naším cílem ovšem není uvést všechny možnosti a z tohoto důvodu uvedeme skupiny zákazníků, které:

- Mají z výrobku nebo služby značný užitek
- Mají k výrobku či poskytované službě snadný přístup
- Jsou ochotny za produkt či službu zaplatit.

Čím lépe dokážeme popsat charakteristické znaky cílové trhu, tím lépe dokážeme přizpůsobit náš produkt zákazníkům a uspět na trhu. Bohužel ne u všech zákazníků lze dojít k uspokojení potřeb. Z toho plyne, že nelze přizpůsobit náš výrobek či službu každému individuálnímu

zákazníkovi, ale je potřeba trh segmentovat. Trh je možno segmentovat například dle oblastí použití, požadavků zákazníků na cenu a jakost, podle regionů apod. (Srpová, 2007)

Tím, že dokážeme rozdělit své trhy na jednotlivé části, nám dokáže pomoci v porozumění dynamiky tržního místa. Dále si díky tomuto můžeme vybrat zákazníky, kteří jsou pro nás, co nejvíce atraktivní (Kovář, 2008)

#### 2.1.9.1.1 Průzkum trhu

Poté, co vymežíme trh, tak se snažíme o tomto trhu získat, co nejvíce informací. Budoucí čtenáře podnikatelského plánu budou zajímat především čísla a fakta. Například o objemu a růstu trhu či požadavcích a chování zákazníků. (Srpová, 2007)

#### 2.1.9.2 Analýza konkurence

Nedílnou součástí průzkumu trhu je i konkurence, o níž je nutno zjistit, co nejvíce informací. Začneme tím, že v prvním kroku určíme podniky, které pro nás představují konkurenci. Jedná se o podniky, jež působí na stejných trzích a prodávají buď stejné anebo podobné produkty. Na trhu může působit mnoho konkurentů, kteří by nám zabrali moc času při detailním analyzování, a tudíž přistoupíme k tomu, že si vytyčíme pouze ty hlavní a největší a těm se budeme blíže věnovat. Na základě důkladného zkoumání můžeme zjistit jejich přednosti a nedostatky. (Srpová, 2007)

#### 2.1.9.3 Porterův model 5 sil

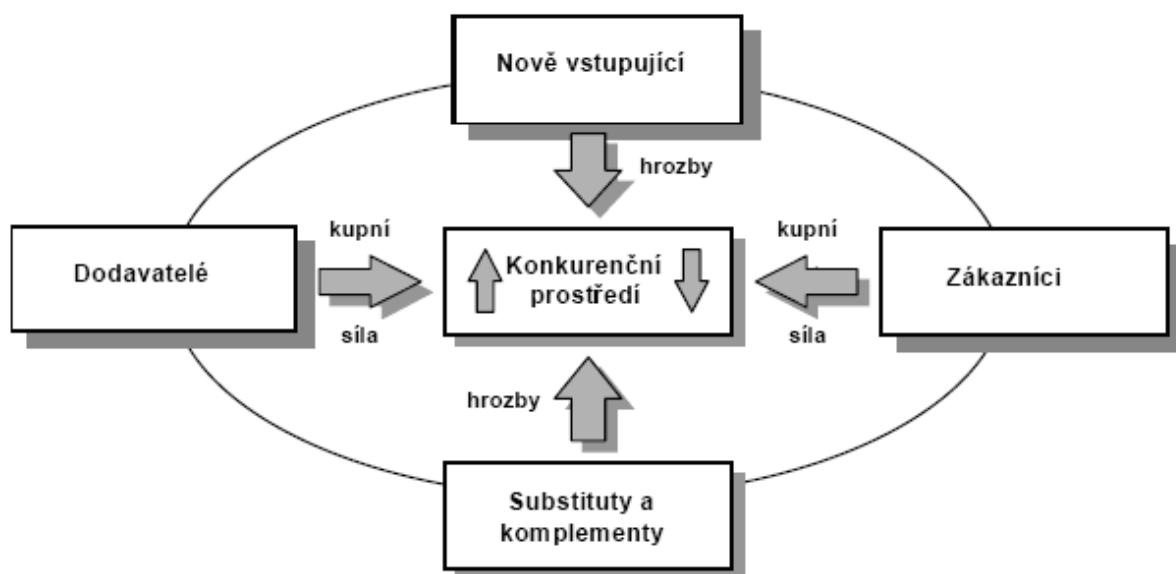
Tento model vypracoval Michael Porter a je postaven na tom, že konkurence v odvětví má kořeny ve své základní ekonomické struktuře a především, že úroveň konkurence se odvíjí od pěti vlivných tržních sil. Na základě těchto společných sil se dá určit konečný ziskový potenciál odvětví, který se dá vyjádřit jako dlouhodobá návratnost investovaného kapitálu. Nutno podotknout, že každé odvětví má jiný potenciál. Vyjmenujme si těchto pět vlivných tržních sil: (Kovář, 2008)

- Současná konkurence
- Potenciální noví konkurenti
- Zákazníci
- Dodavatelé

- Substituční výrobky

Cílem této analýzy je najít pro firmu v daném odvětví takové postavení, které bude eliminovat konkurenční síly anebo je může ovlivnit ve svůj prospěch a ještě z nich těžit. Pomocí této analýzy můžeme pochopit situaci odvětví v širším kontextu ohledně celkové relativní atraktivitě nebo v opačném případě o neatraktivitě odvětví. (Kovář, 2008)

Obrázek 1 Porterův model pěti sil



Zdroj: Kovář, 2008

### 2.1.10 Marketing

Marketing a následný prodej mají velký vliv na budoucí úspěch našeho podnikání. Z tohoto důvodu bychom měli mít dobrou marketingovou koncepci, která bude podporovat prodej.

### 2.1.11 Finanční plán

Ve finančním plánu je uveden celkový rozpočet projektu, v němž můžeme zjistit potřebnou výši finančních prostředků, také zdroje, jimiž financujeme náš projekt a v neposlední řadě prokázání schopnosti splácet cizí zdroje. Na základě finančního plánu lze prokázat reálnost podnikatelského plánu z ekonomického hlediska. Začínající podnikatel by si měl uvědomit, že na začátek realizování svého projektu jsou potřeba vynaložit finanční prostředky na založení podniku, pořízení dlouhodobého majetku a také na financování nákladů z provozní činnosti. Musíme tedy zaplatit případný nájem, mzdy zaměstnanců, energie, materiál, zboží a to vše

ještě dříve, než obdržíme nějaké tržby. Se všemi těmito položkami je tedy nutno počítat a zajistit si k pokrytí dostatečnou výši finančních prostředků. (Srpová, 2007)

#### 2.1.11.1 Rozbor výnosů

Výnosy jsou výkony podniku vyjádřené v peněžních jednotkách za určité období. V případě, že vedeme podvojný účetnictví, tak si musíme dávat pozor na pojem příjem a výnos a náležitě je rozlišovat. Jelikož u výnosů/tržeb se nebere ohled na to, zda nám byly uhrazeny. Zatímco příjmy jsou peněžní částky, které jsme skutečně získaly za prodané výrobky, zboží, služby apod. (Srpová, 2007)

Uvedme si pár příkladů výnosů a jejich souvislost s příjmy dle autorky Srpové (Srpová, 2007):

- Tržby za prodej výrobků a služeb – souvisí přímo s příjmy. Může ale nastat situace, kdy nedojde k úhradě v hotovosti a v tomto případě vzniká pohledávka. Následně se pohledávka změní po inkasu v peníze.
- Změna stavu zásob vlastní výroby – nesouvisí s příjmy.
- Jiné provozní výnosy – souvisí vždy s příjmy.
- Zúčtování rezerv a opravných položek – nesouvisí s příjmy.
- Finanční výnosy – jedná se například o příjmy z kapitálových investic – souvisí s příjmy.
- Mimořádné výnosy – patří sem například náhrady škod o pojišťoven, dotace apod. – souvisí s příjmy.

#### 2.1.11.2 Rozbor nákladů

Náklady firmy lze vyjádřit jako spotřebu výrobních činitelů vyjádřenou v peněžních jednotkách. Překvapivě náklady nejsou to stejné, co výdaje, jako tomu bylo v porovnání výnosů a příjmů – logika věci je podobná. Výdaj je úbytek peněžních jednotek podniku. K tomu, aby se výdaj stal nákladem, tak je zapotřebí, aby vstoupil do tvorby výrobku práce či služby. (Srpová, 2007)

Během podnikání se snažíme o minimalizaci nákladů a především o účelné a hospodárné vynakládání nákladů.

Náklady v podniku můžeme sledovat podle více hledisek (Srpková, 2007):

- Druhů – materiálové, mzdové, energetické apod.
- Účelu (útvary, výkonu) – toto hledisko slouží pro potřeby rozpočtování a kalkulací
- Činností – provozní, finanční a mimořádné
- Závislosti na změnách objemu výroby – variabilní a fixní

Avšak pro finanční řízení je především nejcennější rozdělení nákladů na fixní a variabilní. Variabilní náklady se mění s objemem výroby, jedná se například o spotřebu materiálu, mzdy, energie apod. Zatímco fixní náklady se s objemem výroby do určité míry nemění, jde například o odpisy budov a strojů nebo nájem. Mohou ale nastat situace, kdy se i fixní náklady mění a takovými příklady jsou třeba nákup nové budovy a následné navýšení odpisů. (Srpková, 2007).

#### 2.1.11.3 Bod zvratu

Pomocí znalosti fixních a variabilních nákladů dokážeme vypočítat bod zvratu. Jedná se o takovou hodnotu rizikového faktoru, při které projekt dosahuje nulového zisku. Jde tedy o bod, v němž výnosy projektu pokrývají právě jeho náklady. V podnikatelském plánu se doporučuje vypočítat bod zvratu pro reálnou, optimistickou a pesimistickou variantu. Výpočet bodu zvratu má tento tvar (Fotr, Souček, 2005):

$$\text{Bod } \frac{F}{c - v} \text{ zvratu=}$$

Kde: F jsou fixní náklady, c je prodejní cena, v jsou variabilní náklady na jednotku produktu.

#### 2.1.12 Finanční výkazy

Investoři a zejména bankéři očekávají, že ve finančním plánu budou vypracovány finanční výkazy. Mezi nejzákladnější, které by neměly chybět, patří cash-flow, rozvaha a výkaz zisku a ztrát. (Srpková, 2007)

### 2.1.12.1 Rozvaha

Rozvaha je výkaz o majetku podniku, která má dvě strany. Na jedné straně jsou aktiva a na druhé pasiva. Aktiva dávají informace o struktuře majetku, zatímco pomocí pasiv se díváme na majetek dle zdrojů krytí. Níže v tabulce můžeme vidět ilustrativní rozvahu. Jelikož se jedná o zobrazení majetku ze dvou hledisek (struktura a zdroje krytí), tak musí být dodržena podmínka, že aktiva se rovnají pasivům.

Tabulka 2 Rozvaha

Rozvaha	
Aktiva	Pasiva
<ul style="list-style-type: none"><li>• Pohledávky za upsaný základní kapitál</li><li>• Dlouhodobý majetek<ul style="list-style-type: none"><li>• Dlouhodobý nehmotný majetek</li><li>• Dlouhodobý hmotný majetek</li><li>• Dlouhodobý finanční majetek</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vlastní kapitál<ul style="list-style-type: none"><li>• Základní kapitál</li><li>• Kapitálové fondy</li><li>• Fondy ze zisku</li><li>• Výsledek hospodaření minulých let</li><li>• Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)</li></ul></li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Oběžný majetek<ul style="list-style-type: none"><li>• Zásoby</li><li>• Dlouhodobé pohledávky</li><li>• Krátkodobé pohledávky</li><li>• Krátkodobý finanční majetek</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cizí zdroje krytí majetku<ul style="list-style-type: none"><li>• Rezervy</li><li>• Dlouhodobé závazky</li><li>• Krátkodobé závazky</li><li>• Bankovní úvěry a výpomoci</li></ul></li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Ostatní aktiva<ul style="list-style-type: none"><li>• Aktivní účty časového rozlišení</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ostatní pasiva<ul style="list-style-type: none"><li>• Pasivní účty časového rozlišení</li></ul></li></ul>
<b>Aktiva celkem</b>	<b>Pasiva celkem</b>

Zdroj: (Rozvaha, 2018)

### 2.1.12.2 Cash-flow

Výkaz slouží pro hodnocení ekonomické efektivity projektu. V podniku se jedná o veškeré příjmy a výdaje, které podnikání generuje. Zobrazuje tedy skutečný pohyb peněz v podniku, ke kterým dochází v průběhu výstavby, provozu i při likvidaci. K jeho zjištění lze využít přímé nebo nepřímé metody. (Fotr, 1999)

### 2.1.12.3 Výkaz zisku a ztráty

Výkaz zisku a ztrát nás informuje o výsledku hospodaření, tedy o tom, jak se podniku daří. V tomto výkazu se porovnávají výnosy oproti nákladům. Avšak tyto položky nejsou opřeny o skutečné hotovostní pohyby, jak jsme si to vysvětlili výše s výnosy x příjmy a náklady x výdaji. (Srpová, 2007)

### **2.1.13 Hlavní předpoklady úspěšnosti projektu, rizika projektu**

Pro posouzení předpokladů úspěšnosti podnikatelského projektu se doporučuje sestavit SWOT analýzu, jejíž účelem je prokázání, že autor projektu zná své silné a slabé stránky, s nimiž se bude během podnikatelské činnosti setkávat. (Srpová, 2007)

#### 2.1.13.1 SWOT analýz

Tato metoda je založena na kombinaci (Kovář, 2008):

- Silných stránek podniku (strengths)
- Slabých stránek podniku (weaknesses)
- Příležitostí okolí (opportunities)
- Hrozeb okolí (threats)

### **2.1.14 Příloha**

V příloze lze najít vše, co se do hlavní části nevešlo, případně nebylo vhodné v této části detailně popisovat. Může se například jednat o podrobné technické popisky výrobních a provozních zařízení. Dále zde můžeme najít informace o vedoucích pracovnících, především jejich odbornou kvalifikaci, schopnosti a dovednosti. (Srpová, 2007)

## **2.2 Podnikání v zemědělství**

Na křepelku japonskou je dle zákona ve většině případů nahlíženo jako na nosnice (slepice).

### **2.2.1 Rozsah povinností**

Rozsah povinností chovatele nosnic je stanoven dle:

1. Počtu nosnic chovaných na hospodářství – zde jsou stanoveny tři kategorie a to do 50 ks, nad 50 ks a bez ohledu na počet nosnic
2. Faktu, zda jsou vyprodukovaná vejce určena konečnému spotřebiteli nebo uváděná na trh

### 2.2.1.1 Povinnosti chovatele nosnic a prodejce vajec

Ministerstvo zemědělství ve spolupráci se Státní veterinární správou vypracovalo v roce 2013 instrukce k chovu nosnic, produkci a prodeji vajec. Jedná se o přehledný dokument, který má sloužit především k rychlé orientaci veřejnosti v této problematice.

V tabulce níže je uvedený přehled povinností chovatele nosnic a prodejce vajec.

**Tabulka 3 Povinnosti chovatele nosnic a prodejce vajec**

Povinnosti chovatele nosnic a prodejce vajec:	V chovech do 50 ks nosnic			V chovech nad 50 kusů nosnic			Chovy nosnic s uváděním vajec na trh (do oběhu)
	Prodej vajec z hospodářství	Prodej vajec na trhu nebo tržnici	Dodávka vajec do maloobchodní prodejny	Prodej vajec z hospodářství	Prodej vajec na trhu nebo tržnici	Dodávka vajec do maloobchodní prodejny	
Registrace hospodářství	NE	NE	NE	NE	ANO	ANO	ANO
Měsíční hlášení stavů do Ústřední evidence	NE	NE	NE	NE	ANO	ANO	ANO
Značení vajec na skořápce	NE	NE	NE	NE	ANO	ANO	ANO
Prosvícení vajec	NE	NE	ANO + inf. min. trvanlivost + jméno a adresa chovu	NE	NE	ANO+ inf. min. trvanlivost + jméno a adresa chovu	ANO
Schválená třídírna vajec a číslo třídírny na obale vajec	NE	NE	NE	NE	NE	NE	ANO
Prodej vajec nejpozději do 21 dnů po snášce	21 dní	21 dní	21 dní	21 dní	21 dní	21 dní	21 dní
Min. trvanlivost vajec nejdéle 28 dnů po snášce	28 dní	28 dní	28 dní	28 dní	28 dní	28 dní	28 dní
Dodržování povoleného max. počtu prodávajících vajec	60 kusů jednomu koneč. spotřebiteli	60 kusů jednomu koneč. spotřebiteli	60 kusů do prodejny za 1 týden	60 kusů jednomu koneč. spotřebiteli	60 kusů jednomu koneč. spotřebiteli	60 kusů do prodejny za 1 týden	NE



Minimální standardy pohody na ochranu nosnic	NE	NE	NE	ANO při více než 350 ks nosnic	ANO při více než 350 ks nosnic	ANO při více než 350 ks nosnic	ANO při více než 350 ks nosnic
Povinné preventivní a diagnostické úkony	NE	NE	NE	NE	NE	NE	ANO
Vyšetření na salmonelu (mimo program)	NE	NE	NE	NE	ANO	ANO	NE
Národní program tlumení salmonel	NE	NE	NE	NE	NE	NE	ANO

Zdroj: (Ministerstvo zemědělství, Státní veterinární správa, 2013)

V této problematice je na křepelku japonskou nahlíženo jako na nosnici a tudíž výše uvedené podmínky pro chov nosnic se vztahují i na křepelku japonskou.

### 2.2.2 Evidence hospodářských zvířat

Evidence hospodářských zvířat se řídí zákone č. 154/2000 Sb. V tomto zákoně je uvedeno, že povinností chovatele je zapsání se do evidence v případě, že chovatelé chovají nejméně 500 kusů drůbeže na hospodářství. V případě hospodářství s produkcí násadových vajec se jedná o množství chovné drůbeže nejméně 100 ks a u kura domácího též hejna nosnic pro produkci konzumních vajec uváděných na trh. (Plemenářský zákon, 2000)

### 2.2.3 Registrace provozovny

Povinnost registrovat svoji provozovnu u ČMSCH, a.s. vzniká v těchto případech (může být splněn pouze jeden případ): (ČMSCH, 2017)

- Hejno drůbeže větší jak 100 ks dospělé drůbeže, jež produkuje násadová vejce
- Hejno nosnic produkující vejce uváděná na trh
- Chovatel hejna drůbeže většího než 500 ks
- Provozovatel líhně s kapacitou větší než 1000 násadových vajec

#### 2.2.4 Registrace chovatele

Chovatel má tři možnosti, jak se registrovat. Vyjmenujme si je:

- Fyzická osoba – k registraci stačí pouze vyplnit rodné číslo na registrační lístek
- Fyzická osoba – podnikatel v zemědělství – je nutné vyplnit rodné číslo a IČ
- Právnícká osoba – nutno vyplnit název firmy a IČ

### 2.3 Křepelka japonská

V tento okamžik se přesouváme od problematiky tvorby podnikatelského plánu a legislativy spojené s chovem drůbeže k samotné křepelce japonské, tedy k primárnímu základu, od kterého se bude vše odvíjet. Křepelka japonská pochází, jak už název napovídá, z Japonska. Patří mezi nejmenšího zástupce drůbeže. Dříve se řadily mezi jeden ze šesti poddruhů druhu *Coturnix coturnix*. V dnešní době je křepelka japonská zařazena do samostatného druhu a to *Coturnix japonica*. Je to především z toho důvodu, že se v přírodě nekříží s ostatními křepelkami (například křepelka polní) a v laboratorních podmínkách poskytují pouze neplodné potomstvo. Nemají totiž zachován pud kvokavosti. Pro další rozmnožování je nutné oplozená vajíčka inkubovat v líhni. Ojedinele se může stát, že křepelka vysedí svoje vajíčka, ale to je vzácný případ. (Hyánková, 2009)

#### 2.3.1 Užité typy

Křepelky můžeme rozdělit na více užitkových typů a to dle jejich váhy a počtu snesených vajec. Tím prvním je nosný typ, který se vyznačuje vysokou vaječnou produkcí, která je výsledkem velmi intenzivní selekce. Tělesný rámec pro křepelky nosného typu jsou 105-115 g (kohoutek) a 130-135 g (slepička). Slepíčky nosného typu dokáží snést až 300 vajec za rok o hmotnosti vajec 10-12 g. (Brouček a kol., 2011)

Druhým typem je masný typ také někdy označován jako „faraon“. Faraon byl vyšlechtěn v USA, aby dosahoval, co nejvyšší hmotnosti. Běžná hmotnost těchto jedinců byla 240 g (slepička) a 185 g (kohoutek). (Hyánková, 2009)

V dnešní době se chovatelé spíše soustředí na špičkové hybridní linie, které dosahují hmotnosti až 300-320 g (kohoutek) a 350-380 g (slepička) a poměrně vysoké snášky vzhledem k vysoké hmotnosti. Tím, že se zvýšila hmotnost křepelky, tak došlo i ke zvýšení hmotnosti snesených vajec a to na 12-15 g. Na začátku snášky není neobvyklé sbírat i 20 g

vajíčka. Celková snáška je oproti nosným o trochu nižší a udává se zhruba 270 ks za rok, přičemž vajíčka jsou větší v porovnání s nosnou linií křepelek. (Hyánková, 2009)

### **2.3.2 Zbarvení a určení pohlaví**

Pohlaví křepelek můžeme zjistit už v den vyklubání z vajíček a to pomocí japonské kloakální metody. Tato metoda spočívá v sexování jednodenních křepelek podle zbarvení kůže kolem kloaky. Kohoutci ji mají narůžovělou a slepičky naopak světle modrou. Tato metoda je pro laika dosti těžká a celkem časově náročná. Druhým způsobem, jak poznat pohlaví křepelek, je dle zbarvení stálého peří. Kohoutci mají zbarvení peří na prsou tmavohnědé až někdy rezavě hnědé, zatímco slepičky mají hrud' kropenatou. Posledním možným způsobem, jak zjistit pohlaví křepelek je v období pohlavní dospělosti, kdy kohoutek vypouští při jemném zatlačení na kloaku bílou pěnovitou hmotu a hlavně má typický hlasový projev jako každý kohout. (Prombergerová, 2012)

#### **2.3.2.1 Barevné rázy**

Mezi nejčastější zbarvení křepelek (nosný i masný typ) patří divoké zbarvení, které je taky někdy označováno jako přírodní. Pohlaví u křepelek divokého/přírodního barevného rázu lze poznat všemi výše zmíněnými způsoby.

K dalším barevným rázům patří anglická křepelka, tuxedo, mahagonová atd. S takto barevnými rázy se můžeme setkat především u malochovatelů. U nich už nelze poznat pohlaví podle zbarvení peří, jelikož sameček a samička jsou od sebe nerozeznání, co se týče zbarvení. Je tedy nutné použít japonskou kloakální metodu u jednodenních křepelek či případně počkat až na pohlavní dospělost jedinců dle zatlačení na kloaku, která u kohoutků produkuje bílou pěnovitou hmotu. (Hyánková, 2009)

### **2.3.3 Líhnutí**

Kvokavost je u křepelek zcela potlačena a vyskytuje se zcela ojediněle. Je tedy nutné křepelky líhnout v líhních. Při sběru násadových vajíček je nutno vybírat k tomu vhodná. Vajíčka by neměla být příliš špičatá ani příliš kulatá, dále se musí vajíčka prohlížet, zda nejsou poškozená a v neposlední řadě hraje velkou roli velikost vejce. Z malých vajíček nelze očekávat v dospělosti velké jedince. Optimální váha násadových vajíček se liší dle typu křepelek. U nosných se k líhnutí vybírají vajíčka o hmotnosti 10-11g, zatímco u masných okolo 15-17g.

U násadových vajíček je předpokladem, že mají velmi vysokou biologickou hodnotu, která je ovlivněna životními podmínkami chovného kmene, kvalitním krmivem s požadovanými nutričními hodnotami, odpovídajícím zdravotním stavem a hlavně nepříbuzností chovného hejna. To znamená, že by se neměli příbuzní jedinci křížit mezi sebou. V budoucnu by mohlo docházet k deformacím. (Tuláček, 2002)

Křepelky se vylíhnou za 17 dní, během inkubace a líhnutí je nutné dbát na správnou teplotu a vlhkost. Teplota by se měla během inkubace pohybovat v rozmezí 37,5-38 °C a vlhkost v líhni by měla být 40-45%. Od 15. dne (tedy 3 dny před líhnutím) je zapotřebí zvýšit vlhkost na 60-70%, aby se mohly malé křepelky snáze proklovat z vajíčka. Vajíčka v líhni se musí minimálně dvakrát denně otáčet, aby nedošlo k přichycení vyvíjejícího se zárodku ke skořápce a to do 15. dne inkubace. Během inkubace je nutné alespoň jednou vajíčka prosvítit a zjistit, zda jsou oplozená a zárodek se vyvíjí. Vajíčka lze prosvítit nejdříve 7-8. den inkubace a nejpozději 15. den. Křepelky by se měly začít líhnout 17. den za splnění optimálních podmínek (pokud je splněna teplota a vlhkost). Během 17-18. dne by se měla vylíhnout většina křepelk. Líhnivost dosahuje až 90%. (Tuláček, 2002)

Křepelky se řadí mezi nejdříve se líhnoucí drůbež. Například slepice se líhnou za 21 dní. A v neposlední řadě křepelky brzy pohlavně dospívají. Právě tyto vlastnosti je předurčily mimo jiné pro biologické experimenty. (Kodeš, 2003)

Níže jsou v tabulce uvedené možné jevy, které jsou způsobené chybami při líhnutí, dle Hyánkové:

**Tabulka 4** Jevy způsobené chybami při líhnutí

Nález	Příčina
Krvavé prstence	vysoká teplota při skladování nebo zvýšená teplota v prvním dnu inkubace
Velké % odumřelých zárodků	přehřátí v prvních dnech inkubace aj.
Časná, ale vleklá líhnutí, ulepená mláďata, špatně vtažený žloutkový vak, krev ve skořápce	přehřátí ve druhé polovině inkubace

Mnoho živých neproklovaných zárodků, nevtažené žloutkové vaky, opožděné líhnutí, slabá mlád'ata, špinavá skořápka	nízká teplota
Malá vzduchová bublina, nízké úbytky hmotnosti vajec během inkubace, opožděné líhnutí, ulepená mlád'ata, špatná pigmentace	nadměrná relativní vlhkost vzduchu
Odumírání zárodků v prvním týdnu inkubace, velká vzduchová bublina, velké úbytky hmotnosti vajec, zaschlé skořápečné blány, líhnutí ztíženo a uspišeno, suchá mlád'ata	nízká relativní vlhkost vzduchu
Ulepená mlád'ata, vejce jsou naklována ve špičce	nedostatečná výměna vzduchu v líhni
Přichycení žloutkového vaku ke skořápce	nedostatečné nebo nepravidelné obracení vajec
Mlád'ata malá s přilehlým chmýřím na těla	nízká vlhkost, vysoká teplota
Slabá, neduživá mlád'ata	přehřátí koncem líhnutí, kolísání teploty během inkubace
Opožděné klubání	nízká teplota nebo vysoká vlhkost
Ulepená mlád'ata	vyšší teplota a nízká vlhkost koncem líhnutí
Roznožky	genetická dispozice u masného typu zvířat, technologické nedostatky v použitém materiálu podlahy dolíhňových přepravek

Zdroj: Certifikovaná metodika dle Hyánkové, 2009

### 2.3.4 Odchov

Vylíhnuté křepelky je nutné nechat v líhni oschnout a nejpozději po 36 hodinách od vylíhnutí přenést do odchovny. Malé vylíhnuté křepelky mají hmotnost 7g a u masného typu jsou těžší. (Tuláček, 2002)

#### 2.3.4.1 Teplota

Odchov malých křepelek může probíhat na podestýlce nebo v klecích, k tomu určených. Během prvních dnů od vylíhnutí jsou kuřata křepelek velmi citlivá na teplo a to z toho důvodu, že zatím nemají vyvinutou termoregulační schopnost. V prvním týdnu odchovu se doporučuje vytápět chovný prostor u kuřat křepelek na 35-37 °C, 2. týden na 30-32 °C, 3. týden na 25-27 °C a u starších kuřat křepelek stačí teplota 20-22°C. (Prombergerová, 2012)

#### 2.3.4.2 Krmení a výživa

Křepelky v odchovu jsou náročnější na obsah živin v krmné dávce. Z tohoto důvodu lze někdy využít krmnou směs pro 1. fázi odchovu krůtat (KR-1) nebo si někteří chovatelé vystačí s K1 či BR2. V níže uvedené tabulce je uveden potřebný obsah živin pro odchov, chov a výkrm křepelek.

**Tabulka 5 Potřebený obsah živin v 1 kg krmné směsi**

<b>Týden odchovu</b>	<b>NL g</b>	<b>ME<sub>N</sub> MJ</b>	<b>LYS g</b>	<b>MET+CYS g</b>	<b>Ca g</b>	<b>P využit. g</b>
<b>Období odchovu nebo výkrmu</b>						
1. - 3.	245	12,1	14,1	9,5	7,2	4,7
4. - 7.	195	12,5	11,5	8,4	4,4	2,7
<b>Období chovu</b>						
nad 8.	200	11,7	11	7,9	25	2,2

Zdroj: vlastní zpracování dle (Kodeš, 2003)

Malým vylíhnutým kuřátkům křepelek je vhodné dávat krmnou směs na ubrousek, jelikož v prvních dnech mohou být dezorientované. Krmení se dává v ad libitním množství.

#### 2.3.4.3 Spotřeba krmiva

Spotřeba krmiva se liší podle chovného typu křepelky. Křepelka japonská nosná má nižší spotřebu krmiva oproti masnému typu. Níže jsou v tabulce uvedeny orientační údaje o hmotnosti a spotřebě krmiva u nosných křepelek.

**Tabulka 6 Hmotnost a spotřeba krmiva u nosného typu**

Věk týdnů	Hmotnost koncem týden	Spotřeba krmiva na kus (g)		
		za den	za týden	nápočtem
-	7,28	-	-	-
1	26,04	5,78	40,46	40,46
2	50,12	9,52	66,61	107,10
3	75,85	12,83	89,81	196,91
4	90,10	14,38	100,66	297,27
5	98,83	17,32	121,24	418,81
6	108,03	19,97	139,79	558,60
7	109,55	22,29	156,03	714,63
8	110,98	22,56	157,02	872,55
9	111,69	23, 0	161,14	1 033,69

Zdroj: vlastní zpracování dle (Tuláček, 2002)

Pan Malík ve své knize uvádí, že celková spotřeba krmiva pro dosažení pohlavní dospělosti je u křepelk nosného typu 600-650 g, zatímco u masného typu dosahuje hodnot 900-1000g. (Malík, 2002)

Vyšší spotřeba krmiva u masného typu je způsobena tím, že masný typ dosahuje vyšší hmotnosti.

### 2.3.5 Křepelčí maso

Porážka křepelk, tedy především kohoutků je optimální před anebo těsně po dosažení pohlavní dospělosti. K výkrmu kohoutků na maso je spíše vhodnější masný typ, jelikož dosahuje vyšší hmotnosti, a tím ve finále větší porce masa na jednom kusu.

U masného typu je ideální porážka ve 42. - 46. dni stáří. Podíl opracovaného trupu v tomto období dosahuje 77% a 73% z živé hmotnosti kohoutků a slepiček. Chuť masa je vynikající a řadí se mezi kulinářské delikatesy. (Hyánková, 2009)

Křepelčí maso obsahuje 26,5% sušiny, 22,9% bílkovin, 1,7-2,9% tuku a 1,1% minerálních látek. Dále se vyznačuje vyšším obsahem myoglobinu a tmavších organických pigmentů. Křepelčímu masu jsou přisuzovány léčivé účinky, akorát ne v takové míře jako mají křepelčí vajíčka. (Malík, 2002)

### **2.3.6 Ustájení**

Pro chov křepelk je nejvíce rozšířená klecová technologie, mezi jejíž výhody patří snadný sběr vajec a čištění trusu. Samotná klec je řešena tak, že má podlahu do spádu, aby se vajíčka mohla kutálet na okraj klece a nedocházelo ke znečištění a rozbití vajec. Napájení a krmivo je taktéž řešeno z venku klece. V případě, že by se napájení a krmivo umístilo do klece, tak by docházelo ke znečištění chovného prostoru a k rozhazování krmiva.

Doporučená velikost chovného prostoru pro masný typ křepelk je cca. 250 – 300 cm<sup>2</sup>/ks. (Hyánková, 2009)

Někteří autoři udávají o dost menší chovný prostor, ale je nutné si uvědomit, jaký typ křepelk chováme (nosný x masný) a podle tohoto se řídit. Mezi další variantu klecové technologie chovu jsou obohacené klece, které mají popeliště, ve kterém se mohou křepelky popelit, a je tedy z části zachováno jejich přirozené chování.

Mezi další způsob chovu křepelk, který nejčastěji praktikují drobnochovatelé je chov ve voliérách, který má svá specifika. V našem mírném podnebí je ideální pouze od jara do podzimu, jelikož křepelky potřebují alespoň 16 °C k tomu, aby snášely. Dalším specifickým je zabránění průvanu, který jim vůbec nesvědčí. Křepelky jsou schopny přežít i zimu ve venkovní voliére za předpokladu, že nebudou mít ve voliére průvan. V takových případech je zapotřebí jim zajistit pitný režim i v tuhých mrazech. Jediným negativem, který se dostaví se snížením teploty, je snížení snášky, která v některých případech může úplně ustát.

### **2.3.7 Chovný prostor**

Je nutné zmínit, že v České republice neexistuje žádný zákon nebo vyhláška, která by se zabývala maximálním počtem ks/kg křepelk na 1m<sup>2</sup>. Křepelka japonská je v tomto ohledu úplně opominuta a vychází se pouze z jednotlivých doporučení, takže každý autor publikace může uvádět dle svého uvážení a zkušeností rozdílné hodnoty na minimální prostor. Ve vlastním chovu je vhodné se řídit jednotlivými doporučeními a dle vlastního uvážení na



welfare zvířat upravovat chovný prostor tak, aby křepelky měly dostatečný prostor k pohybu. Požadavky na chovný prostor se s růstem a stářím křepelek zvyšuje.

### **3 Vlastní práce**

#### **3.1 Podnikatelský plán**

Celá praktická část této diplomové práce bude vypracována pro chov chovného hejna (nosnic) do maximálního množství 100 ks. Celkové chované množství drůbeže bude v daný okamžik činit maximálně 500 ks. Křepelčí vajíčka budou prodávána pouze z hospodářství, nebudou tedy dodávána do žádného obchodu ani prodej nebude uskutečňován na tržišti.

V případě chovu tohoto množství není naší povinností jakožto chovatele a prodejce vajec registrovat naše hospodářství, značit vajíčka na skořápce a prosvěcovat je. Pro zjednodušení se tento chov bude řídit podmínkami, které platí pro chovy nad 50 kusů nosnic a to konkrétně pro prodej vajec z hospodářství.

##### **3.1.1 Chov křepelek**

Forma podnikání: Evidence zemědělského podnikatele jako fyzická osoba

Místo podnikání: Pelhřimovsko

Podnikatel: Michal Novák

Předmět podnikání: chov drůbeže

Zahájení činnosti: v roce 2019

##### **3.1.2 Shrnutí**

Tento podnikatelský plán popisuje založení chovu křepelek v okrese Pelhřimov a následném prodeji ze dvora. „Já“ jakožto budoucí podnikatel, mám zkušenosti s chovem křepelek. Zabývám se líhnutím, odchovem a chovem křepelek. Celý koloběh začíná sestavením chovného hejna, sběrem násadových vajíček, výběrem vhodných vajíček k líhnutí, líhnutím v líhni, odchovu malých křepelčat až do doby, než pohlavně dospějí (obvykle 6 -7 týdnů). Za poslední rok se mi podařilo vylíhnout a odchovat cca 3500 křepelek. Na základě těchto praktických zkušeností jsem se rozhodl k sestavení podnikatelského plánu, který bude

především vycházet z vlastních zkušeností, jež jsem získal za poslední roky v odchovu a chovu křepelky japonské. Podnikatelský plán se zabývá důležitými kapitolami, které jsou níže více rozebrány. Cílem tohoto podnikatelského plánu je zjistit jeho ekonomickou realizovatelnost.

### **3.1.3 Popis podnikatelské příležitosti.**

Poprvé jsem se setkal s drůbeží před třemi lety a to konkrétně se slepicemi a kachnami. Ze slepic jsem byl přímo nadšený. Naše první slepice snášely hnědá vajíčka, ale netrvalo dlouho a začal jsem hledat různá plemena slepic s jinou barvou skořápky a dnes máme slepice, které snášejí bílá, hnědá a zelená vajíčka. Dokonce i toto pro nás bylo málo a jednou moje přítelkyně objevila křepelčí vajíčka. V té době jsem ani nevěděl, jak taková křepelka vypadá. Ale moje přítelkyně byla přesvědčena, že tuto drůbež budeme jednou mít. Netrvalo dlouho a objednali jsme první chovnou klec, která nám posloužila jako vzor pro výrobu dalších chovných zařízení. Poté jsme objednali naši první líheň, která měla kapacitu 74 křepelčích vajíček. Na začátku všeho jsme měli představu, že si budeme líhnout křepelky pouze pro svoji potřebu. Po prvním líhnutí se nás začali známí ptát, jestli by si od nás mohli koupit mladé křepelky a postupem času to byli známí našich známých a takto to pokračovalo, než nás napadlo, že bychom mohli líhnout a prodávat chovné jedince ve větším množství než doposud. Jelikož kapacita této první líhne pro nás již byla nedostačující, rozhodli jsme se objednat novou líheň s větší kapacitou (196 křepelčích vajíček). Tato líheň s námi zůstala, ale ještě k ní přibyla nová profesionální líheň značky Brinsea s kapacitou cca 500 křepelčích vajíček.

Chtěl bych se zaměřit na prodej konzumních a násadových vajíček, malých křepelčat od 1. dne stáří, a v největší míře na prodej živých chovných jedinců od 5. týdne stáří. Jelikož rozdělení pohlaví je průměrně rovnoměrné (tedy 50% kohoutků a 50% slepiček), tak dalším záměrem je prodej mladých kohoutků, jak v živém (ke krmným účelům), tak i v jatečném zpracování (křepelčí maso). Takovéto podnikání bych chtěl mít jako vedlejší činnost k zaměstnání.

### **3.1.4 Cíle podnikání**

Hlavním cílem podnikání je prodej kvalitních chovných jedinců určených k dalšímu chovu a kohoutků s vysokou hmotností určených ke krmným účelům. Dílčím cílem je prodej konzumních a násadových vajíček křepelky. Důležitým aspektem je odhadnout poptávku po

těchto produktech a podle toho naplánovat počet chovných jedinců, kteří budou produkovat násadová vajíčka. Vajíčka, která nebudou vyhovovat požadavkům na následné líhnutí, budou nabízena jako konzumní vajíčka. Tato vajíčka jsou stejných kvalitativních hodnot, pouze mohou mít nevyhovující tvar či hmotnost. Cíle, které bych chtěl naplnit do pěti let od začátku podnikání, jsou následující:

- Podnikání, které bude vytvářet zisk
- Produkce granulovaného hnojiva

Cíle, kterých bych chtěl dosáhnout během následujících pěti let, jsou následující:

- Rozšíření chovu a následného prodeje o další druhy drůbeže – především hrabavé drůbeže
- Prodej krmných směsí a vybavení pro chov hospodářských zvířat přes e-shop s výdejnou v Pelhřimově
- Podle poptávky po křepelkách rozšířit jejich chov

### **3.1.5 Cíle vlastníků a manažerů firmy**

Já Michal Novák, budu jediným vlastníkem s tím, že příležitostně mi bude pomáhat moje přítelkyně. Na starost budu mít celý chov, obsluhu líhni a prodej produktů. Přítelkyně mi bude pouze občas vypomáhat se sběrem vajíček a následných tříděním na násadová a konzumní a dále doplňování krmiva a vody. Oba máme tříleté zkušenosti s chovem drůbeže, čímž v posledních dvou letech se zabýváme především chovem křepelk.

## **3.2 Analýza trhu**

Chov křepelk budu realizovat na Pelhřimovsku, které patří do kraje Vysočina a je vzdálené 30 km od krajského města Jihlavy. S každým naším produktem lze uspět na různých trzích dle vzdálenosti.

Naším hlavním tržním segmentem budou lidé, kteří chovají nebo chtějí začít s chovem křepelk a dále chovatelé dravců, kteří používají křepelky ke krmení dravců, a v neposlední řadě se jedná o lidi, kteří konzumují křepelčí vajíčka, ale nechovají je. Nejmenší skupinou lidí budou ti, co si koupí křepelčí maso.

### 3.3 Analýza konkurence

Konkurenci nelze brát v potaz jako celek, ale je nutné se zaměřit na jednotlivé produkty. Z toho důvodu, že se většina chovatelů neorientuje na všechny produkty. Produkty a jejich případná konkurence jsou následující:

- Násadová křepelčí vajíčka – u tohoto produktu je velká konkurence a to především díky tomu, že násadová vajíčka lze běžně posílat poštou či jiným dopravcem téměř kamkoliv s ohledem na teplotu vzduchu a časovou délku dopravy. Při mrazu hrozí zmrznutí vajec a při vysoké teplotě zase klesá líhnivost. Do vzdálenosti 25 km se nenachází žádná přímá konkurence. Ve vzdálenosti od 30 do 45 km lze občas najít inzeráty na prodej násadových vajíček. V tomto případě se jedná pouze o malochovatele. Každopádně pro tento produkt je konkurence kdekoliv v České republice, která může poslat násadová vajíčka až k Vám domu.
- Konzumní křepelčí vajíčka – u tohoto produktu je také velká konkurence. Je to dáno tím, že tato vajíčka prodávají některé supermarkety a tudíž si je lze v místě chovu volně zakoupit v obchodě. Dalším potenciálním konkurentem jsou budoucí/stávající malochovatelé, kteří prodávají přebytky své produkce v místě bydliště.
- Jednodenní křepelky – s živými křepelkami to je s ohledem na konkurenci podstatně lepší, jelikož přeprava živých jedinců není tak jednoduchá, aby šla poslat poštou. Tudíž největší poptávka je především z okolí místa chovu z mé zkušenosti se jedná o okruh do 50 km. Avšak nebývá raritou, že si chovatelé jezdí i ze vzdálenosti větší než 100 km. Do vzdálenosti 45 km se nenachází žádná přímá konkurence. Nad 45 km je na trhu přímá konkurence.
- Křepelky ve stáří 5. týdnů a více – tyto křepelky jsou nejčastěji poptávaným produktem. Je to dáno tím, že velká část chovatelů si raději koupí pár kusů křepelky pro svůj malochov, než aby si líhla své křepelky. V tomto případě dostanou dospělé křepelky téměř bez práce. Do 45 km se nenachází žádná přímá konkurence, která by stále nabízela dospělé jedince. Nad 45 km se na trhu nachází přímá konkurence.
- Kohoutci pro dravce – tento produkt je ovlivněn výše uvedenými produkty. Z vlastního pozorování vidím, že pouze 5-10% kohoutků je zakoupeno zákazníky společně se slepičkami a zbylých 90-95% je určeno pro krmení dravců či na maso.

Z toho vyplývá, že pokud není konkurence, která by produkovala jednodenní/dospělé křepelky, tak nejspíše nebude ani přímá konkurence, která bude prodávat kohoutky ke krmným účelům. Platí zde tedy okruh pro jednodenní a dospělé křepelky.

- Křepelčí maso – křepelčí maso lze občas najít v nabídce supermarketů, ale jedná se pouze o méně časté zboží. Okruh konkurence je stejný jako u kohoutků pro dravce.

### 3.3.1 Současná konkurence

Současná konkurence se obtížně mapuje, jelikož mnoho chovatelů prodává nějaký z výše zmíněných produktů pouze občasně jako přebytek z vlastního chovu. Z tohoto důvodu se zaměříme jenom na oficiální chovatele, kteří mají své e-shopy a kromě křepelk a vajíček nabízejí i vybavení k chovu křepelk a ostatní drůbeže.

#### 3.3.1.1 Vítězslav Kanclíř – [www.krepelkajaponska.cz](http://www.krepelkajaponska.cz)

Tento chovatel je z Ostravy, tedy daleko od nás. Na svých internetových stránkách nabízí násadová vajíčka a živé křepelky. Jeho ceny jsou uvedeny v tabulce níže:

Tabulka 7 Cena křepelk - Vítězslav Kanclíř

Cena křepelk	
Křepelky nesexované	Kč/ks
1-7 dnů	20
8-21 dnů	30
22-28 dnů	40
Křepelky sexované	
4-5 týdenní	60
6-7 týdenní	70
8-12 týdenní	80
Kohoutci	30

Zdroj: vlastní zpracování dle [www.krepelkajaponska.cz](http://www.krepelkajaponska.cz)

Násadová vajíčka nabízí za 5 Kč/kus. S možností doručení přes dopravní společnost. Vítězslava Kanclíře bych označil za jednoho z prvních velkochovatelů křepelk, který se snaží propagovat chov křepelk a nabízí i veškeré vybavení pro samotný chov. Od krmení počínaje a chovnými klecemi konče.

### 3.3.1.2 Tereza Dudková – [www.badychkrepelky.cz](http://www.badychkrepelky.cz)

Tato chovatelka je z Bruntálu, tedy daleko od nás. Na těchto internetových stránkách nabízejí násadová křepelčí vajíčka (od masných i nosných křepelk). Násadová vajíčka od nosných křepelk nabízejí za 4,5 Kč/ks a od masných za 6 Kč/ks.

### 3.3.1.3 Kaufland

V obchodním řetězci v Pelhřimově nabízejí konzumní křepelčí vajíčka v balení po 18 ks za cenu 49,90 Kč.

## 3.3.2 Potenciální konkurence

Potenciální konkurence může vzniknout i z našich zákazníků, kteří si od nás koupí křepelky určené k chovu s kohoutky a po čase začnou líhnout a prodávat některý z našich produktů svým zákazníkům.

## 3.3.3 Zákazníci

Své produkty bychom chtěli prodávat tzv. „ze dvora“ jednotlivým zákazníkům bez jakékoliv touhy dodávat naše produkty do některého z obchodu. Naším cílem je nabízet produkty v nejlepší kvalitě. Například u násadových vajíček budeme kontrolovat pomocí zkušebních líhnutí oplozenost od jednotlivých chovných kmenů. Naš prodej bude stavěn na přímém kontaktu se zákazníkem, kterému se budeme snažit poradit v případě začínajícího chovu. Naší skupinu kupujících představuje spíše větší počet drobných zákazníků.

V případě, že by se náš potenciální zákazník rozhodnul přejít ke konkurenci, tak by mu vznikly vyšší náklady spojené s delší dojezdovou vzdáleností a možná i s jinou úrovní kvality. Vše doposud zmíněného představuje spíše minimální hrozby. Tím největším negativem je ten fakt, že by se náš obsloužený zákazník stal naším konkurentem. Stačí k tomu, aby si od nás zakoupil chovné jedince, a v budoucnu může nabízet stejný sortiment jako my.

Na tomto definovaném trhu mají zákazníci spíše nízkou vyjednávací sílu. S tak malou konkurencí, která se nachází průměrně v okruhu do 40 km od místa našeho chovu, nedává potenciálním zákazníkům moc velkou vyjednávací pozici. Buď musí akceptovat prodejní cenu, nebo si vyberou jiného prodávajícího s delší dojezdovou vzdáleností.

### **3.3.4 Dodavatelé**

Jelikož si budeme sami líhnout křepelky, tak nám odpadá nákup násadových vajíček nebo už vylíhlých jednodenních křepelek.

Násadová vajíčka budeme nakupovat v případě získání nové krve do chovu. V tomto případě budeme objednávat ze zahraničních chovů a cena těchto násadových vajíček je už zahrnuta do pořízení chovného hejna.

#### **3.3.4.1 Krmné směsi**

V našem případě si budeme pouze vybírat výrobce případně prodejce krmiv. Veškeré křepelky tedy od jednodenních až po dospělé, určené na snášku krmíme krmnými směsmi. V našem případě se jedná o BR2 sypkou, která se používá od 1. dne stáří až do 5. - 6. týdne výkrmu. Případně k výkrmu kohoutků ještě o týden déle. Chovným jedincům dáváme N1 – směs pro nosnice v drceném stavu.

Nejbližším výrobcem krmných směsí je ZZN Pelhřimov, které sídlí přímo v Pelhřimově. Na začátku našeho chovu jsme od tohoto výrobce kupovali krmné směsi, ale z důvodu vysoké ceny jsme se rozhodli najít jiného výrobce. Vybrali jsme si firmu VKS Pohledští Dvořáci, kteří jsou z obce Hamry, která je blízko Havlíčkova Brodu. Výhodou je, že mají rozvoz nad 500kg a do 80km zdarma, takže to je velká výhoda, že nám dovezou krmení až domu.

#### **3.3.4.2 Obaly na vajíčka**

K prodeji jak násadových tak i konzumních vajíček jsou potřeba speciální plastové nebo papírové obaly na křepelčí vajíčka. Bohužel v České republice není výrobce těchto obalů a vše se nejspíše vyrábí v Číně, takže tyto obaly kupujeme na internetu v různých e-shopech.

### **3.3.5 Substituty**

Za substituty našich produktů lze považovat produkty ostatních malochovů a velkochovů, obecně lze tedy brát v potaz i jinou drůbež například slepice. Křepelčí vajíčka lze zaměnit za slepičí. Z tohoto důvodu se budeme snažit mít v nabídce co nejméně potravin (konzumní vajíčka a křepelčí maso) a spíše se zaměřit na chovné jedince s podporou budoucích chovatelů. Chov křepelky japonské je natolik specifický, že by v tomto ohledu mělo docházet pouze minimálně k substituci.

### 3.4 Marketingová a obchodní strategie

Marketingová a obchodní strategie naší křepelčí farmy je níže popsána pomocí metodiky „4P“ (marketingového mixu). Takže je detailně popsán produkt naší farmy, jeho cena, propagace a distribuce. Data a informace pro marketingovou a obchodní strategii jsou čerpány ze zkušeností z posledních dvou let, během kterých jsme nabízeli níže uvedené produkty.

#### 3.4.1 Produkt

Naše farma se bude specializovat na chov křepelky japonské – masné a to především na přírodní ráz (divoké zbarvení) a italského giganta. Výhodou u těchto zbarvení je poznání pohlaví dle zbarvení již po zhruba třech týdnech věku. V souvislosti s chovem křepelek budeme nabízet více produktů, pro které je níže pro každý z nich samostatně popsán marketingový mix. Produkty křepelčí farmy lze takto vyjmenovat:

- Násadová křepelčí vajíčka – násadová křepelčí vajíčka budeme prodávat od hmotnosti 14 g až do 17 g. Při nižší váze se líhnou spíše menší křepelky s nižší pravděpodobností, že v dospělosti dosáhnou vysoké hmotnosti. Násadové vajíčko nesmí mít nesprávný tvar a velikost, která nevyhovuje podmínkách pro líhnutí. Jakkoliv poškozená či špinavá vajíčka od trusu si necháme pro vlastní spotřebu. Násadová vajíčka nebudou nabízena starší 5 dnů a to z toho důvodu, aby byla co největší líhivost, která se stářím vajíček snižuje. Vajíčka budou tříděna podle barevného rázu chovaným křepelek a balena po 18 nebo 24 ks, dle přání zákazníka.
- Konzumní křepelčí vajíčka – do konzumních křepelčí vajíček budeme zařazovat především ta, která nejsou vhodná k prodeji jako násadová – tedy nebudou splňovat hmotnostní a tvarové zařazení. Konzumní vajíčka nebudeme nabízet zákazníkovi starší 14 dnů. Je to z toho důvodu, že dle platných zákonů se nesmí nabízet vajíčka, která jsou starší jak 21 dní po snášce.
- Jednodenní křepelky – malá křepelčata budeme nabízet od jednoho dne stáří. Tyto křepelky budou nesexované.
- Křepelky a kohoutci ve stáří 5. týdnů a více – v tomto případě se jedná o chovné jedince, kteří budou vyselektováni a nehodící se jedinci budou prodáni ke krmným účelům. Nejčastěji se jedná o deformace pařátů.



- Kohoutci ke krmným účelům – do této kategorie spadají vyřazení jedinci, kteří mají nějakou vadu a dále především neprodaní chovní kohoutci. Tito kohoutci zbývají velmi často, jelikož zákazníci nemají často o kohoutky zájem, protože jim stačí pouze slepičky na vajíčka.
- Křepelčí maso – do křepelčího masa budeme zařazovat především kohoutky. Tento produkt se budeme snažit nabízet pouze výjimečně z důvodu náročnosti práce spojené s porázkou kohoutků. Kohoutky bychom tedy chtěli prodávat v živém, jak pro chov, tak i ke krmným účelům.

### **3.4.2 Cena**

Cena našich produktů je stanovena s ohledem na cenu konkurence, tedy v takové úrovni, na kterou jsou zákazníci zvyklí. Poslední dva roky jsme detailně sledovali, za jakou cenu prodávají své produkty jednotlivý chovatelé v České republice.

Cena produktů křepelčí farmy je stanovena takto:

- Násadová křepelčí vajíčka – 4 Kč/kus
- Konzumní křepelčí vajíčka – 45 Kč/18 ks a 60 Kč/24 ks
- Jednodenní křepelky – 15 Kč + 1,5 Kč za každý další den
- Chovní jedinci ve stáří 5. týdnů – slepička 60 Kč a kohoutek 40 Kč, slepička za každý další týden + 10 Kč
- Kohoutci ke krmným účelům – 120 Kč/kg
- Křepelčí maso (v kuchyňské úpravě) – 260 Kč/kg

### **3.5 Výrobní plán**

Výrobní plán bude obsahovat bližší specifikaci výroby hlavních produktů farmy. Nedílnou součástí výrobního plánu bude uvedení technického a technologického řešení chovu křepelek. Přičemž bude stanovena velikost chovného hejna.

### **3.5.1 Technické a technologické řešení chovu**

Pro účely chovu křepelek nebude potřeba stavět žádné nové chovné prostory. K chovu bude využita stávající stavba o podlahové ploše 22m<sup>2</sup>. Z důvodu zvolené techniky chovu křepelek bude zapotřebí nakoupit chovné klece s napáječkami.

K líhnutí bude zakoupena jedna líheň Brinsea 190 s maximální kapacitou vajec cca 400 ks. Pokud budeme počítat, že oplozenost vajíček bude 85% a poté líhivost 80%, tak lze vylíhnout každý měsíc 454 křepelek. Tento počet je pouze za předpokladu, že líhnutí bude ukončeno 18. den a ihned naložena další várka vajíček do líhně.

K odchovu postačí dvě dřevěné odchovny, které budou vyrobeny svépomocí. Do každé samostatně stojící odchovny lze umístit až 400 křepelek do stáří 3. týdnů.

K vytápění odchoven budou sloužit keramické žárovky, které budou řízeny termostatem, aby byla v odchovně správná teplota po celou dobu odchovu. Odchovny budou osvětlené LED žárovkami, s co nejnižším příkonem. Odchov křepelek bude realizován od 1. – 21. dne stáří na hoblinách a poté budou přesunuty do klecí z důvodu menší časové náročnosti a lepší hygieně chovu. V klecích zůstanou do doby, než se prodají zákazníkům. Tedy do 5. – 6. týdne stáří.

Klece pro odchov a chov křepelek od společnosti AGRICO s.r.o. mají následující rozměry 170 x 110 x 70 cm. Jedná se o pět na sobě naskládaných klecí, které jsou mezi sebou odděleny plechem na trus. Do tohoto jednoho stojanu (5 klecí) lze umístit až 92 křepelek za předpokladu, že jedna křepelka bude mít chovný prostor 3 dm<sup>2</sup>. (AGRICO, 2018)

### **3.5.2 Stanovení počtu zvířat**

Počet chovaných křepelek musí odpovídat chovnému prostoru, který je k tomuto účelu vyhrazen a dále předpokládané poptávce po produktech. Budeme rozlišovat kapacitu pro chovné křepelky s produkcí násadových a konzumních vajíček a dále kapacitu pro odchov křepelek k prodeji.

- Chov křepelek na produkci vajíček – pro vlastní líhnutí bude potřeba každý měsíc zhruba 668 ks násadových vajíček. Dále budeme předpokládat, že měsíčně prodáme 394 ks násadových vajíček a každý den prodáme v průměru 2 ks balení konzumních křepelčích vajíček po 18 ks, tedy 1080 konzumních vajíček za měsíc. Musíme počítat,

že zhruba 5 % všech snesených vajíček bude jakkoliv nevhodných k prodeji. Průměrná snáška křepelek dle vlastních zkušeností dosahuje 85 %.

Každý měsíc bude potřeba vyprodukovat 2142 ks křepelčích vajíček. Celkem bude potřeba chovat 84 chovných jedinců slepiček a 16 kohoutků. Za předpokladu, že se budou sestavovat chovné kmeny 5:1 (pět slepiček na jednoho kohoutka). Celkový počet je tedy 100 ks křepelek.

- Odchov křepelek – všechny odchovávané křepelky budou určeny k prodeji. Každý měsíc je zapotřebí zajistit chovný prostor pro 454 ks křepelek.

### **3.5.3 Spotřeba krmiva, vody a podestýlky**

#### **3.5.3.1 Krmivo**

- Křepelky ve snášce – chovné jedince si budeme líhnout sami a spotřeba krmiva od prvního dne do pohlavní dospělosti dosahuje průměrné výše 1 kg/kus. Při chovu se pohybuje měsíční spotřeba krmiva dle vlastních zkušeností ve výši 1,2 kg/kus. V našem případě musíme počítat i s chovnými kohoutky tedy 100 ks. Při tomto množství je průměrná měsíční spotřeba krmné směsi pro nosnice 120 kg.
- Odchov křepelek – pro odchov křepelek budeme počítat se spotřebou 1 kg/kus do 5. – 6. týdne stáří. Při odchovu musíme počítat s přirozenou úmrtností. Dle našich zkušeností dosahuje zhruba 5%. Z celkového počtu vylíhlých křepelek (454 ks) za jeden měsíc se bude jednat o zhruba 13 křepelek. Ve spotřebě krmiva se bude jednat o polovinu tohoto počtu, jelikož některé křepelky mohou uhynout v první den stáří a nějaký například po 4. týdnu. Celková spotřeba krmiva BR2 dosahuje 441 kg/měsíc.

#### **3.5.3.2 Voda**

Spotřebu vody lze určit pouze orientačně, jelikož samotnou spotřebu ovlivňuje mnoho proměnných. Z vlastních zkušeností se v průměru pohybuje okolo 60ml/kus za den pro dospělé jedince. V odchovu je to těžko změřitelný, jelikož u křepelek se s růstem zvyšuje i spotřeba vody. Budeme tedy počítat s 2/3 spotřeby vody dospělých jedinců – tedy 40ml/kus. Celková měsíční spotřeba vody činí 710 l vody.

### 3.5.3.3 Podestýlka

Každá jednotlivá odchovna má rozměry 1,2x0,6x0,5. Při podestýlání hoblin do výšky 6 cm bude spotřeba hoblin 43,2 litrů každých 21. dní odchovu. V případě osmi odchoven je celková měsíční spotřeba hoblin přibližně 500 litrů. Hobliny musí být bezprašné, aby nezpůsobovaly zdravotní problémy malým křepelkám. Hobliny budeme nakupovat v intervalu každých šesti měsíců.

### 3.5.4 Distribuce

V úvaze o způsobu distribuce našich produktů je důležité zohlednit jejich charakter a objem produkce. Naším zvolených způsobem distribuce bude tzv. přímý prodej ze dvora, tedy přímo konečnému spotřebiteli v místě našeho chovu. Tento způsob nám umožní dosáhnout vyšších cen a vyššího obrátu. Cílem bude si vybudovat silnou zákaznickou základnu v blízkém okolí. Zvolený způsob prodeje umožní vysokou přímou interakci mezi prodejcem a zákazníky.

Na základě uplatňovaného tzv. přímého prodeje ze dvora se bude brát zřetel na budování dobrých vztahů se zákazníky, přestože proces je časově náročný. Pouze spokojený zákazník se může v budoucnu vrátit pro další naše produkty a doporučovat nás svým známým. Nepůjde jenom o prodej, ale budeme se snažit i poradit s chovem začínajícím chovatelům i těm, kteří už nějaké zkušenosti mají, ale budou potřebovat rady.

Výše zmiňovaný způsob odbytu bude doplněn o další přímou distribuční cestu, a to o prodej na chovatelských burzách a výstavách. V tomto případě se bude jednat pouze o doplňkový distribuční kanál, jelikož burzy se nekonají tak často.

Posledním distribučním kanálem bude posílání násadových vajíček pomocí přepravních společností.

Na začátku se předpokládá 85% realizace prodeje produktů pomocí přímého prodeje ze dvora a zbylých 10% prodejů na chovatelských výstavách a burzách. Zbylých 5% bude realizováno pomocí přepravních společností (to se týká pouze násadových vajíček).

## 3.6 Propagace

Mezi vhodnou formou komunikace se zákazníkem křepelčí farma považuje internet. Uveďme si bližší specifikace využití formy reklamy:

- Webové stránky – budou vytvořeny na objednávku a stanou se hlavním komunikačním kanálem mezi námi a zákazníkem. Návštěvníci zde naleznou všechny námi nabízené produkty, rady pro začínající chovatele a kontakt na nás. Přes tyto webové stránky si budou moci zákazníci objednávat naše produkty.

V budoucnu bych uvažoval o zřízení vícejazyčného překladu webových stránek, jelikož bych chtěl nabízet násadová vajíčka německým a rakouským zákazníkům. Na těchto trzích bych mohl konkurovat cenou, která je oproti zdejším cenám velmi nízká.

- Facebook – pomocí této sociální budeme oslovovat v různých zájmových skupinách potenciální zákazníky a také prezentovat naši činnost.
- Chovatelské výstavy a burzy – prezentace produktů s vysokou koncentrací lidí, kde bude umožněno zakoupení si chovných jedinců a násadových vajíček. Nejbližší chovatelská burza se nachází v Telči.
- Ostatní – křepelčí farma bude inzerovat své produkty na chovatelském portále [www.ifauna.cz](http://www.ifauna.cz) a dále na bazarech v rubrice drůbež, v tomto případě se bude například jednat o [www.bazos.cz](http://www.bazos.cz), [www.sbazar.cz](http://www.sbazar.cz) apod.

### **3.6.1 Rozpočet na propagaci**

Všechny inzeráty, které budou vloženy, budou zdarma. Nebude se využívat žádné zvýrazňování či topování inzerátů. Jediné výdaje budou za tvorbu a údržbu webových stránek. Na tvorbu a údržbu webových stránek je vyčleněno v prvním roce 10 000 Kč, v dalších letech se bude platit pouze za doménu a případné aktualizace webových stránek – v nadcházejících letech počítáme s výdaji okolo 2 000 Kč.

V případě účasti na výstavách a burzách se jedná o poplatek za vystavování a platby určitého procenta z případných tržeb z uskutečněného prodeje produktů. Tato částka je velmi variabilní a odvíjí se od počtu zúčastněných se výstav, burz a celkových utržených tržeb.

### **3.6.2 Shrnutí marketingové strategie a cílů**

Neodmyslitelnou součástí marketingové strategie je stanovení cílů, které budou právě touto strategií dosaženy. Vyjmenujme si je:

- Každý rok zvýšit objem prodejů o 7 %

- Každý rok se zúčastnit alespoň 4 chovatelských výstav nebo burz
- Do pěti let od začátku činnosti prodávat minimálně 95 % veškeré produkce

### **3.7 Finanční plán**

Křepelčí farma bude svou prodejní činnost realizovat prostřednictvím tzv. prodeje ze dvora. Nutno podotknout, že vzhledem k velikosti produkce tohoto podnikatelského projektu budeme vycházet z příjmů a výdajů, nikoliv nákladů a výnosů. Povedeme si pouze daňovou evidenci. Součástí finančního plánu bude zakladatelský rozpočet, který je doplněn o přehled příjmů a výdajů. Tyto přehledy budou vyčísleny na tři roky dopředu. Samotné příjmy budou vyobrazeny ve třech variantách a to realistické, optimistické a pesimistické.

#### **3.7.1 Zakladatelský rozpočet**

Cílem předkládaného zakladatelského rozpočtu je stanovení výdajů, které jsou nezbytné pro založení křepelčí farmy a následného zahájení činnosti. Celkový souhrn je uveden v tabulce pod jednotlivými položkami. V neposlední řadě je nutné se zmínit o již vlastněné budově, která není zahrnuta do výdajů a následně s ní není počítáno ani v porovnání příjmů a výdajů. Budova je oceněna ve vlastních nákladech, za které byla postavena a následně je zahrnuta do investiční položky v kapitole „Investiční zhodnocení projektu“. Vyjmenujme si jednotlivé výdajové položky, které jsou zahrnuty v zakladatelském rozpočtu:

1. Poplatek za tzv. prodej ze dvora
2. Živnost – poplatek
3. Líheň značky Brinsea 190
4. Základní vybavení – v této položce je vybavení pro líhnutí a následný odchov teploměr, vlhkoměr, žárovky keramický a žárovky LED
5. Chovné klece budou nakoupeny od společnosti AGRICO s.r.o. v celkovém množství 5 ks pro odchov a chov křepelek
6. Lednice – pro skladování konzumních křepelčích vajíček maximálně do 21. dne od snesení vajíček
7. Chovné hejno

Primárním výrobním faktorem, od kterého se bude vše odvíjet je 100 členné hejno křepelék, z toho 84 slepiček a 16 kohoutků. Chovné hejno bude vylíhnuto ze zakoupených vajíček ze zahraničí. Jejich pořízení je oceněno celkovou částkou 7 000 Kč. Násadová vajíčka ze zahraničí jsou v porovnání s nabídkou v tuzemsku i dvakrát dražší. Zahraniční chovy jsou zvoleny z důvodu menší pravděpodobnosti příbuzenské plemenitby.

## 8. Krmivo

Z toho důvodu, že krmná směs má určitou trvanlivost, během níž by se měla spotřebovat (zpravidla 3 měsíce od data výroby), tak se bude uvažovat o nákupu a následném skladování krmiva na dva měsíce dopředu. Objednání krmiva bude učiněno vždy při zásobě 50 kg krmné směsi pro nosnice a 100 kg krmné směsi pro odchov křepelék. Na samotném začátku bude nakoupena směs pro nosnice (drť) v celkové hmotnosti 250 kg a směs BR2 pro odchov v celkové hmotnosti 750 kg. Směsi budou nakoupeny v celkové částce 10 238 Kč. Doprava a skládání směsi je zdarma nad 500 kg a do vzdálenosti 80 km. Celková spotřeba krmných směsí za rok představuje částku přibližně 60 873 Kč.

## 9. Balení a další položky pro produkci

K prodeji křepelčích vajíček je nutné nakoupit speciální obaly na křepelčí vajíčka, která jsou na 18 a 24 ks křepelčích vajíček. Obal na 18 ks stojí 3 Kč/kus a obal na 24 ks stojí 4 Kč/kus. Primárně budou vajíčka balena po 18 ks. V případě žádosti zákazníka mohou být zabalena do obalu na 24 ks. Spotřeba obalů bude stanovena zatím pouze pro obaly na 18 ks. Každý měsíc bude potřeba 82 ks obalů na 18 ks křepelčích vajíček. Měsíční výdaje za obaly dosahují 246 Kč. Roční výdaj je ve výši 2 952 Kč. Mohou nastat situace, kdy nám zákazník donese použité obaly, do kterých mu zase zabalíme nová křepelčí vajíčka, v tento okamžik bude docházet ke snížení výdajů za obaly na křepelčí vajíčka, nicméně do ceny za balení vajíček se vrácení obalů nijak neprojeví. Zatím tento stav nebudeme promítat do uvažovaných výdajů, ale je velmi pravděpodobný z našich zkušeností.

Níže jsou v tabulce uvedeny jednotlivé položky zakladatelského rozpočtu:

**Tabulka 8 Zakladatelský rozpočet**

<b>Zakladatelský rozpočet Kč</b>	
Poplatek za prodej ze dvora	1 000
Živnost	1 000
Líheň	23 490
Chovné klece	74 334
Vybavení k chovu	2 940
Lednice	3 013
Chovné hejno	7 000
Krmivo	10 238
Obalové materiály a ostatní	2 952
<b>Celkem</b>	<b>125 967</b>

Zdroj: vlastní zpracování

### **3.7.2 Výdaje**

V této části budou vyobrazeny výdaje, které budou vznikat během podnikání a to na tři roky dopředu. Jelikož u jednotlivých výdajů lze očekávat přibližně stejnou hodnotu během následujících tří let, tak je zde vytvořena pouze jedna varianta. V prvním roce činnosti je snižená cena za krmivo, jelikož spotřeba na dva měsíce je zahrnuta v zakladatelském rozpočtu. Další položkou, která nebude zahrnuta ve výdajích, ale už je zahrnuta v zakladatelském rozpočtu, jsou obaly na křepelčí vejčička. Tyto obaly jsou nakoupeny na začátku podnikatelské činnosti a to v množství, které vystačí na celý rok, abychom nemuseli neustále každý měsíc objednávat nové obaly a platit poštovné. Vyjmenujme si jednotlivé výdajové položky:

#### **3.7.2.1 Zřizovací výdaje**

Ve zřizovacích výdajích jsou všechny výdaje, jež jsou zahrnuty už v zakladatelském rozpočtu, jejichž celková výše je 125 967 Kč. Tato celková částka nebude během jednotlivých let odepisována, ale bude ve výdajích za první rok.

#### **3.7.2.2 Chovné hejno**

Chovné hejno se bude obměňovat každých sedm měsíců snášky. A to z toho důvodu, že pokud by bylo ponecháno chovné hejno déle, tak by klesala oplozenost vajčiček a celkově i snáška. První částka 7 000 Kč za pořízení chovného hejna je už zahrnuta v zakladatelském rozpočtu. Během tří let bude zapotřebí takto obměnit chovné hejno celkem pětkrát. Celkové výdaje za první rok tedy činí 14 000 Kč.



Cena chovného hejna je o poznání vyšší, než v případě odchovu slepiček a kohoutků křepelky japonské. Je to z toho důvodu, že do ceny je započítaná cena násadových vajíček ze zahraničí.

### 3.7.2.3 Krmivo

Celková spotřeba krmiva za tři roky dosahuje výše 182 617 Kč. V prvním roce je spotřeba krmných směsí v hodnotě 60 872 Kč. Spotřeba krmiva za tři roky je v celkové výši 182 617 Kč.

### 3.7.2.4 Podestýlka – hobliny

Měsíční spotřeba hoblin pro odchov je přibližně 500 l. Hobliny se budou objednávat vždy na půl roku dopředu. Tedy v našem případě šest balení po 500 l hoblin. Jednotková cena je 349 Kč/kus plus doprava 450 Kč za šest balení. Ročně se spotřebují hobliny v celkové hodnotě 5 088 Kč. Spotřeba hoblin za tři roky představuje hodnotu 15 264 Kč.

Levnější varianta je odběr hoblin od nějakého truhláře, pro kterého představují hobliny odpad, a může nabídnout hobliny za odvoz. V našem případě nebudeme brát tento případ v potaz.

### 3.7.2.5 Veterinární služba

Položka za veterinární službu je fixně stanovena na 5 000 Kč/rok. Pro ten případ, že by v chovu byly nějaké zdravotní problémy, které by bylo nutné řešit s veterinářem. Dalším případem jsou laboratorní výsledky, které by byly nutné v případě zdravotních problémů. Celková částka za tři roky je 15 000 Kč.

### 3.7.2.6 Ochranné pomůcky a desinfekce

Z ochranných pomůcek se nejčastěji používají latexové rukavice na jedno použití. Své využití najdou při čištění trusníků. Celková spotřeba rukavic je 275 ks párů za tři roky. Cena za rukavice je 300 Kč. Ročně tedy 100 Kč.

V případě desinfekce se jedná především o ocet, který je cenově nejlevnější a bohatě stačí na desinfekci líhně po každém líhnutí, odchoven a dále napáječek pro křepelky. Z vlastní zkušenosti odhadujeme spotřeba octu na 11/14 dnů. Celková spotřeba za tři roky dosahuje 78 litrů. V celkové hodnotě 702 Kč při jednotkové ceně 9 Kč/litr. Roční částka je 234 Kč.

### 3.7.2.7 Elektrická energie

Elektrina je nezbytným vstupem, bez kterého se v chovu křepelek nelze obejít. Bude napájet líheň, odchovny a poskytovat denní světelný režim.

#### 3.7.2.7.1 Líheň

Líheň má průměrnou spotřebu 100W za hodinu, přičemž ji budeme mít teoreticky v provozu neustále. Líheň spotřebuje za tři roky 2 628 kWh. Při průměrné ceně 4,03 za 1 kWh za rok 2018, je spotřeba za období tří let 10 591 Kč a roční výdaj dosahuje částky 3 531 Kč.

#### 3.7.2.7.2 Odchovny

Každá odchovna je vyhřívána keramickou žárovkou o příkonu 100W, která se spíná na základě termostatu umístěného v odchovně při dosažení určité teploty. Z vlastních zkušeností je spotřeba na úrovni 40%, jelikož jak křepelky rostou, tak ubývá požadovaná teplota a křepelky si odchovnu částečně zahřejí sami. Spotřebu elektřiny budeme počítat pro 1 odchovnu (odchovna má 4 chovné prostory), tedy 4 chovné prostory, které budou mít svoji keramickou žárovku s termostatem a poté LED žárovku, která bude svítit. Příkon jedné LED žárovky je 8W. Tyto LED žárovky budou svítit 24 hodin denně. Spotřeba keramických žárovek je za tři roky 4 205 kWh. Led žárovky spotřebují 841 kWh a celková spotřeba elektřiny tak dosahuje za tři roky provozu 5 046 kWh. Peněžní výdaj je přibližně 20 336 Kč. Ročně se jedná o částku 6 779 Kč.

#### 3.7.2.7.3 Chov dospělých jedinců

Optimální světelný režim u křepelek představuje 16 hodin světla denně. Z tohoto důvodu křepelkám svítíme 16 hodin. K osvětlení slouží 2 LED žárovky s příkone 13W/kus. Celková spotřeba elektřiny za světlo je 456 kWh, tedy 1 838 Kč za tři roky. Roční výdaj za světelný režim je v hodnotě 613 Kč.

#### 3.7.2.7.4 Lednice

Lednice značky Beko má roční spotřebu elektřiny ve výši 106 kWh. Roční spotřeba elektřiny za provoz lednice dosahuje částky 428 Kč.

### 3.7.2.8 Voda

#### 3.7.2.8.1 Chov

V případě chovu se počítá se spotřebou vody i pro křepelky v odchovu, jejichž spotřeba vody se každým dnem od vyklubání zvyšuje s tím, jak rostou. Počítáme s tím, že průměrná denní spotřeba vody pro křepelku v odchovu činí 40ml/den. Jedna křepelka od 1. dne do 5. týdne stáří spotřebuje přibližně 1,4 litru vody. Při odchovu se za tři roky spotřebuje 22,2 kubíku vody. Pro chov spotřeba vody dosahuje 6,6 kubíku pitné vody. Celková spotřeba vody za tři roky chovu je 28,8 kubíku pitné vody. Roční spotřeba vody je 9,6 kubíků vody při jednotkové ceně 69,95 Kč. Roční částka je ve výši 672 Kč.

#### 3.7.2.8.2 Líhnutí

Při líhnutí spotřebuje líheň každý den v průměru 1l vody z toho důvodu, aby byla v líhni správná vlhkost během jednotlivých stádií vývoje plodu. Celková roční spotřeba je 365 litrů v částce 26 Kč. Spotřeba vody za tři roky představuje 1095 litrů pitné vody.

Každý 18. den se po vyndání vylíhnutých křepelčat musí líheň řádně umýt a vydezinfikovat. Při tomto procesu se spotřebuje průměrně 10l pitné vody. Těchto procesů bude za tři roky přibližně 61, tedy spotřeba vody dosahuje 610 l. Roční výdaj je 14 Kč.

Celková spotřeba vody během líhnutí a mytí líhně je za tři roky 1 705 litrů pitné vody.

#### 3.7.2.9 Zajištění balení

Pro zajištění distribuce násadových a konzumních křepelčích vajíček jsou zvoleny plastové obaly s kapacitou 18 a 24 kusů vajíček. V našem případě budeme primárně volit obaly po 18 kusech, jelikož je o taková balení největší zájem. Ve zřizovacím rozpočtu už máme roční položku 2 952 Kč. Na další dva roky bude tato výdajová položka dosahovat každý rok výše 2 952 Kč.

#### 3.7.2.10 Propagace

V prvním roce je počítáno s částkou 10 000 Kč a to především z toho důvodu, že jsou potřeba vytvořit webové stránky. V dalších dvou letech jsou výdaje na úrovni 2 000 Kč za rok. Tedy celkové výdaje za propagaci dosahují 14 000 Kč.

#### 3.7.2.11 Opravy budovy a technického zařízení

Nesmíme zapomínat na opravy budovy a technického zařízení. Pro tuto položku je fixně stanovena částka 6 000 Kč za rok. Tedy 18 000 za tři roky.

**Tabulka 9 Výdaje**

<b>Rok</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Zřizovací výdaje	<b>125 967</b>		
Krmivo	60 872	60 872	60 872
Chovné hejno	7 000	14 000	14 000
Podestýlka - hobliny	5 088	5 088	5 088
Veterinární služba	5 000	5 000	5 000
Elektrická energie	11 351	11 351	11 351
Voda	686	686	686
Ochranné pomůcky a desinfekce	334	334	334
Obalové materiály a ostatní	0	2 952	2 952
Opravy budovy a technického zařízení	6 000	6 000	6 000
Propagace	10 000	2 000	2 000
<b>Celkem</b>	<b>232 298</b>	<b>108 283</b>	<b>108 283</b>

Zdroj: vlastní zpracování

### 3.7.3 Příjmy

Uvažované příjmy budou vyhotoveny ve třech možných variantách a to realistické, optimistické a pesimistické. Příjmy budou stejně jako výdaje stanoveny na období tří let dopředu. Vyjmenujme si jednotlivé příjmy:

#### 3.7.3.1 Prodej konzumních křepelčích vajíček

Předpokládaný prodej konzumních vajíček je v průměru 2 balení po 18 kusech za den. Cena jednoho balení po 18 ks je 45 Kč (v ceně i obal).

#### 3.7.3.2 Prodej násadových křepelčích vajíček

Při uvažovaném líhnutí s maximální kapacitou a hlavně při udané snášce, nám bude každý měsíc zbývat průměrně 394 ks násadových vajíček. Prodejní cena za vajíčko je 4 Kč. V ceně jsou i obaly na křepelčí vajíčka.

#### 3.7.3.3 Jednodenní křepelky

Cena za jednodenní křepelku je 15 Kč + 1,5 Kč za každý další den. Měsíčně je uvažovaný prodej ve výši 15% z celkových uvažovaných vylíhnutých křepelk. Pouze se zde bere ohled na přirozenou úmrtnost ve výši 5% ze všech vylíhnutých křepelk.

#### 3.7.3.4 Chovní jedinci ve stáří 5. týdnů

V tomto případě se jedná o prodej dospělých sexovaných křepelk. Z vlastních zkušeností počítáme s rozdělením pohlaví půl na půl. Tedy 50% bude slepiček a zbylých 50% budou kohoutci. Cena slepičky je 60 Kč a kohoutka 40 Kč, slepička za každý další týden stojí o 10 Kč více. Výše prodeje kohoutků pro další chov je pouze uvažován ve výši 5% z celkového počtu kohoutků. Zbylých 95% se prodá ke krmným účelům

#### 3.7.3.5 Kohoutci ke krmným účelům

V případě odběru kohoutků v množství 10 ks a více je cena stanovena na úroveň 120 Kč/kg v živé váze. Průměrná váha jednoho kohoutka je 250g a tedy jeden kohoutek bude v průměru prodáván za 30 Kč.

#### 3.7.3.6 Křepelčí maso (v kuchyňské úpravě)

V případě nízké poptávky po kohoutcích určených ke krmným účelům bude nabízeno také křepelčí maso v kuchyňské úpravě za jednotkovou cenu 260 Kč/kg.

### 3.7.4 Doplnující informace

Všechny stanovené částky jsou pouze hypotetického charakteru. Vzhledem k našemu charakteru produktu nelze tyto částky jednoznačně určit - počínaje různorodou poptávkou a variabilní kapacitou konče. Zvířata nelze zaměňovat za stroje, které mají určitou produkční kapacitu. Křepelky mohou přestat snášet vajíčka s ohledem na výkyvy teplot či na případný stres. Faktory způsobující tento stav lze pouze eliminovat. Potenciální poptávka byla zkoumána na základě dvouletého nabízení našich produktů na trhu a s ohledem na počet odpovídajících na naše inzeráty.

V prvním roce fungování je stanoven plánovaný prodej v případě realistické varianty na úroveň 75% celkové produkce. Optimistická varianta hovoří o 85%, a zatímco pesimistická je stanovena na úroveň 65 %. V rámci každé varianty se počítá s každoročním růstem prodeje o 7% v prvních třech letech uvažovaného projektu.

Níže jsou v tabulce uvedené přepokládané příjmy dle jednotlivých variant

Tabulka 10 Varianty příjmů

Realistická varianta příjmů v Kč				
Rok		2020	2021	2022
Prodej křepelčích vajíček	Násadová	14 184	15 177	16 239
	Konzumní	24 300	26 001	27 821
Prodej jednodenních křepelek		8 930	9 555	10 224
Prodej chovných křepelek		101 261	108 349	115 933
Prodej kohoutků ke krmeným účelům		47 966	51 323	54 916
Prodej křepelčího masa		0	0	0
<b>Celkem</b>		<b>196 640</b>	<b>210 405</b>	<b>225 133</b>
Optimistická varianta příjmů v Kč				
Rok		2020	2021	2022
Prodej křepelčích vajíček	Násadová	16 075	17 200	18 404
	Konzumní	27 540	29 468	31 531
Prodej jednodenních křepelek		10 121	10 829	11 587
Prodej chovných křepelek		114 762	122 795	131 391
Prodej kohoutků ke krmeným účelům		54 361	58 166	62 238
Prodej křepelčího masa		0	0	0
<b>Celkem</b>		<b>222 859</b>	<b>238 459</b>	<b>255 151</b>
Pesimistická varianta příjmů v Kč				
Rok		2020	2021	2022
Prodej křepelčích vajíček	Násadová	12 293	13 153	14 074
	Konzumní	21 060	22 534	24 112
Prodej jednodenních křepelek		7 740	8 281	8 861
Prodej chovných křepelek		87 759	93 902	100 475
Prodej kohoutků ke krmeným účelům		41 570	44 480	47 594
Prodej křepelčího masa		0	0	0
<b>Celkem</b>		<b>170 422</b>	<b>182 351</b>	<b>195 116</b>

Zdroj: vlastní zpracování

### 3.8 Rozdíl mezi příjmy a výdaji

V níže uvedené tabulce jsou uvedeny rozdíly mezi příjmy a výdaji dle jednotlivých možných variant. Primárním cílem tohoto porovnání je zjistit, zda je daný projekt životaschopný. Dle uvedených výsledků hospodaření vyplývá, že je životaschopný. Záporných výsledků hospodaření je dosahováno ve všech zmíněných variantách pouze v prvním roce. Těchto záporných výsledků je dosahováno z důvodu, že v každé variantě jsou ve výdajích zahrnuty zřizovací výdaje. Tyto záporné výsledky hospodaření se u všech variant v druhém roce splatí a druhý rok jsou výsledky hospodaření kladné.

V podnikatelském projektu není uvažovaná ve výdajích žádná položka, která by se týkala mzdy. Veškerá činnost chovu křepelky japonské bude vykonávána především pouze moji osobou. Případný zisk bude patřit pouze mně.

V tabulce jsou také pro názornost vypočítány paušální výdaje, které jsou v případě zemědělské výroby na úrovni 80 % z hodnoty příjmů. Na základně vypočtených paušálních výdajů je zřejmé, že by se vyplatilo uplatňovat si paušální výdaje oproti skutečným výdajům. Pro naši názornost, ale opomineme paušální výdaje a bude uvažovat pouze skutečné výdaje. V případě uplatnění skutečných výdajů vychází v prvním roce vždy nulová daňová povinnost.

**Tabulka 11 Rozdíl mezi příjmy a výdaji**

<b>Rok</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Výdaje	232 298	108 283	108 283
<b>Realistická varianta</b>			
Příjmy	196 640	210 405	225 133
Výsledek hospodaření	-35 658	102 122	116 850
<b>Optimistická varianta</b>			
Příjmy	222 859	238 459	255 151
Výsledek hospodaření	-9 439	130 176	146 868
<b>Pesimistická varianta</b>			
Příjmy	170 422	182 351	195 116
Výsledek hospodaření	-61 876	74 068	86 833

Zdroj: vlastní zpracování

### 3.8.1 Porovnání výdajů paušál x skutečnost

V případě porovnání paušálních výdajů a skutečných výdajů byly ještě vypočteny odpisy chovných klecí, které byly zařazeny do první odpisové skupiny. Z výsledku hospodaření by se vypočítala daňová povinnost. Je tedy zřejmé, že by bylo výhodnější si uplatňovat paušální výdaje.

Tabulka 12 Porovnání výdajů paušál x skutečnost

Rok	2020	2021	2022
Výdaje	157 964	108 283	108 283
Odpis - chovné klece	14 866	29 734	29 734
<b>Realistická varianta</b>			
Příjmy	196 640	210 405	225 133
Výsledek hospodaření	23 810	72 388	87 116
<b>Výdaje paušál</b>	<b>157 312</b>	<b>168 324</b>	<b>180 106</b>
<b>Optimistická varianta</b>			
Příjmy	222 859	238 459	255 151
Výsledek hospodaření	50 029	100 442	117 134
<b>Výdaje paušál</b>	<b>178 287</b>	<b>190 767</b>	<b>204 121</b>
<b>Pesimistická varianta</b>			
Příjmy	170 422	182 351	195 116
Výsledek hospodaření	-2 408	44 334	57 099
<b>Výdaje paušál</b>	<b>136 338</b>	<b>145 881</b>	<b>156 093</b>

Zdroj: vlastní zpracování

### 3.9 Investiční zhodnocení projektu

Pro každou z výše uvedených variant byly vypočítány následující finanční ukazatelé:

- Diskontované CF – hodnota diskontu byla stanovena na úroveň aktuální inflace, tedy 2,2 %
- Čistá současná hodnota
- Index rentability
- Vnitřní výnosové procento
- Doba návratnosti



Za investici jsou v tomto případě považovány zřizovací výdaje ve výši 125 967 Kč.

### 3.9.1 Realistická varianta

Tabulka 13 Investiční zhodnocení - realistická varianta

Realistická varianta	Zřizovací výdaje	PV - Diskontované CF	NPV	PI (Index rentability)	Vnitřní výnosové procento	Doba návratnosti
Investice	125 967	-	-	-	-125 967	-
Příjmy - výdaje	90 309	88 365 Kč	-	-	90 309	90 309
Příjmy - výdaje	102 122	97 773 Kč	-	-	102 122	192 431
Příjmy - výdaje	116 850	109 465 Kč	-	-	116 850	309 281
<b>Suma</b>		<b>295 603 Kč</b>	<b>169 636 Kč</b>	<b>2,35</b>	<b>59%</b>	<b>2. rok</b>

Zdroj: vlastní zpracování

### 3.9.2 Optimistická varianta

Tabulka 14 Investiční zhodnocení – optimistická varianta

Optimistická varianta	Zřizovací výdaje	PV - Diskontované CF	NPV	PI (Index rentability)	Vnitřní výnosové procento	Doba návratnosti
Investice	125 967	-	-	-	-125 967	-
Příjmy - výdaje	116 525	114 020 Kč	-	-	116 528	116 528
Příjmy - výdaje	130 176	124 632 Kč	-	-	130 176	246 704
Příjmy - výdaje	146 868	137 586 Kč	-	-	146 868	393 572
<b>Suma</b>		<b>376 238 Kč</b>	<b>250 271 Kč</b>	<b>2,99</b>	<b>83%</b>	<b>2. rok</b>

Zdroj: vlastní zpracování

### 3.9.3 Pesimistická varianta

Tabulka 15 Investiční zhodnocení – pesimistická varianta

Pesimistická varianta	Zřizovací výdaje	PV - Diskontované CF	NPV	PI (Index rentability)	Vnitřní výnosové procento	Doba návratnosti
Investice	125 967	-	-	-	-125 967	-
Příjmy – výdaje	64 091	62 711 Kč	-	-	64 091	64 091
Příjmy – výdaje	74 068	70 913 Kč	-	-	74 068	138 159
Příjmy - výdaje	86 833	81 345 Kč	-	-	86 833	224 992
<b>Suma</b>		<b>214 970 Kč</b>	<b>89 003 Kč</b>	<b>1,71</b>	<b>34%</b>	<b>2. rok</b>

Zdroj: vlastní zpracování

### 3.9.4 Shrnutí

Z výše uvedených výpočtů pro jednotlivé varianty příjmů lze jednoznačně říci, že uvažovaný podnikatelský projekt dosahuje kladných výsledků a dokonce i finanční ukazatelé pro pesimistickou, tedy nejhorší uvažovanou variantu vycházejí dobře. Návratnost uvedené investice je ve všech uvedených variantách ve druhém roce podnikání.

## 3.10 Hodnocení rizik

Velmi důležité je si uvědomit včas možná rizika, která mohou během podnikání ovlivnit samotný chod podniku. Na základě toho si vyjmenujeme možná rizika, u kterých si navrhne preventivní opatření, na základě nichž se budeme snažit daná rizika eliminovat.

### 3.10.1 Nedostatek finančních prostředků

Největší riziko nedostatku finančních prostředků je v počátcích podnikání. Proto je velmi důležité si správně určit množství peněžních prostředků, které budou potřeba v začátcích podnikatelské činnosti vynaložit. K tomuto z velké části postačí vytvoření si podnikatelského plánu, z něhož můžeme poté čerpat cenné údaje. Je zapotřebí si v něm co nejpresněji stanovit výdaje, s nimiž se bude v budoucnu kalkulovat. V našem případě se nejedná o příliš finančně náročný projekt, v němž bychom se hodně zadlužili. Z tohoto důvodu se jedná o nízké riziko.

Avšak mohou nastat i situace, které budou nečekané a mohou nás velmi finančně zatížit. Může se například jednat o poruchu líhně, kvůli které se bude muset zakoupit nová líheň či v horším případě nákaza chovu a jeho následné zrušení.

### **3.10.2 Nedostatek zákazníků**

Z důvodu zvoleného tzv. prodeje ze dvora bude úspěch křepelčí farmy ovlivněn počtem zákazníků a prodaných produktů, a proto je velmi důležité dbát na vytvoření dobrých vztahů se zákazníky. Jsme si vědomy toho, že se k nám budou vracet pouze ti spokojení. Riziko nedostatku zákazníků je nejzávažnější, neboť při malé poptávce nebudeme moci realizovat plánované prodeje a z důvodu minimalizace nákladů budeme nuceni omezit chov na úroveň poptávaného množství.

Naší každodenní prioritou bude důraz na kvalitu našich produktů a péči o zákazníky. Náš vztah se zákazníky nebude končit prodaným produktem. V případě nákupu chovných jedinců jsme otevřeni našim zákazníkům pomoci, co se týče rad v chovu apod. V opačném případě budeme rádi za jakýkoliv ohlas od nich ať už pozitivní či negativní.

### **3.10.3 Nová konkurence**

V našem případě se bude jednat u většiny našich produktů především o vznik nové konkurence, která bude v určitém okruhu do vzdálenosti maximálně 50 km od nás. Tento okruh je stanoven dle našich zkušeností. Riziko vzniku nové konkurence je poměrně nízké (s ohledem na všechny produkty). V případě, že by se objevil nový konkurent, tak bych se v tomto případě nezaměřoval na cenovou válku. Spíše bych se snažil navázat spolupráci, která by měla své výhody ve výměně zkušeností z chovů.

V opačném případě by cenová válka mohla vést i ke zrušení činnosti jednoho z nás.

### **3.10.4 Zvýšení cen vstupů**

Dalším možným rizikem je zvýšení cen vstupů, v našem případě se jedná především o krmné směsi a energie. Případné zvýšení vstupu by se promítlo do zvýšení prodejních cen tak, aby se nesnižoval zisk.

## **3.11 SWOT analýza**

V níže uvedené SWOT analýze jsou identifikovány a popsány jednotlivé silné a slabé stránky chovu křepelky japonské a jeho příležitosti a hrozby vycházející z vnějšího prostředí.

**Tabulka 16 SWOT analýza**

Vnitřní prostředí	Silné stránky	Slabé stránky
	Individuální přístup	Chybějící personální zástup
Zkušenosti s chovem křepelek	Legislativa a plynoucí podmínky	
Vnější prostředí	Příležitosti	Hrozby
	Vysoký zájem o produkty	Výkyvy v poptávce
	Orientace na české výrobky	Nemoci a paraziti drůbeže (ptačí chřipka, čmelík kuří)
		Výpadky elektřiny

Zdroj: vlastní zpracování

### **3.11.1 Silné a slabé stránky chovu**

Mezi hlavní silné stránky patří především zkušenosti s chovem křepelek japonských. Na nich bude stát celý chov křepelek. Výhodou je i individuální přístup k zákazníkovi, který si může vybrat konkrétní barevný ráz svých budoucích křepelek a v neposlední řadě mohou předat své zkušenosti a rady začínajícímu chovateli.

Jako největší slabou stránku chovu křepelek hodnotím chybějící personální zástup v době dovolené či nemoci. V tomto případě nemám na mysli někoho, kdo by zajistil křepelkám vodu, jídlo a sebral vejce, ale takového člověka, který by zajistil všechny činnosti od naložení líhně až po prodej produktů. Jako další slabou stránku lze definovat neznalost legislativy a plynoucích podmínek z chovu drůbeže. Tato slabá stránka by se dala eliminovat konzultací s odborníky jednotlivých příslušných resortů týkající se chovu drůbeže.

### **3.11.2 Příležitosti a hrozby**

Z vlastní zkušenosti vidím příležitost ve vysokém zájmu o naše produkty. Sestavujeme chovná hejna ze zahraničních chovů, tedy s minimálním rizikem příbuzenského křížení. Na základě toho produkujeme kvalitní chovné jedince. Tito jedinci se vyznačují vyšší hmotností a snáškou hmotnostně větších vajíček.

Mezi největší hrozbu, která je spojena s chovem, jsou výpadky elektřiny. Při delším výpadku elektřiny (20 minut a déle) dochází k podchlazení naložených vajíček v líhni, a tím rapidně klesá líhnivost. V případě několikadenních křepelek v odchovných je riziko stejné, ale s delší časovou rezervou. Momentálně nedisponujeme žádným externím zdrojem elektrické energie. Tato hrozba by tedy šla řešit pomocí elektrocentrály. Otázkou je, jak v noci zjistíme, že nejde elektřina. Další hrozbou pro samotný chov křepelek jsou různé nemoci a paraziti drůbeže,

kterým lze na jednu stranu do jisté míry předcházet například hygienou chovu a obezřetností, ale někdy ani toto nestačí. Poslední známou hrozbou jsou výkyvy v poptávce po našich produktech. Z vlastní zkušenosti je zřejmé, že největší poptávka po živých křepelkách je od konce zimy až do pozdního léta. S nastupujícím podzimem poptávka klesá, ale i tak si myslím, že navrhovaný podnikatelský plán s uvedených objemem výroby je reálný.

### **3.12 Využití trusu a znečištěné podestýlky z hoblin**

Se spotřebou podestýlky, následnou produkcí znečištěné podestýlky a také s produkcí křepelčího trusu jako takového je spojeno plnění Vyhlášky č. 341/2008 Sb., která řeší nakládání s biologicky rozložitelnými odpady.

Jednou z možností nakládání s tímto odpadem je vyvážení ho na zemědělskou půdu. Stačilo by se tedy pouze domluvit s nějakým zemědělským podnikem a vyvážet odpad na jeho pole, kde by došlo k jeho následnému zaorání.

Druhou možností, kterou bychom chtěli realizovat je výroba pelet, jak pro účely hnojení (granulované hnojivo), tak i k topení (pelety na topení). K výrobě pelet je zapotřebí peletovací lis, který lisuje daný materiál do finální peletky o požadované tloušťce a délce. K výrobě pelet je zapotřebí mít vstupní materiál nadrcený a hlavně s požadovanou vlhkostí. Drůbeží trus je z tohoto hlediska pro výrobu pelet příliš vlhký a je zapotřebí ho vysušit na požadovanou vlhkost.

Obsah sušiny drůbežího trusu se dle vlastního měření pohybuje v rozmezí 20-30%, zbytek trusu tvoří tedy voda. Tento uváděný obsah sušiny je v případě podávání kvalitního krmení a zdraví zvířete. V opačném případě může docházet k průjmovému trusu, kde je velký podíl vody. Pro představu ze 100 kg surového trusu lze vyrobit po vysušení 20-30 kg pelet.

#### **3.12.1 Produkce bioodpadu**

Níže je v tabulce uvedena přibližná roční produkce trusu a podestýlky dle jednotlivých odchovávaných věkových kategorií křepelk. Celková roční produkce je uvedena nejdříve v surovém stavu a dále je upravena o procentuální vlhkost – tedy v samotném závěru je vyčíslena vyprodukovaná sušina za jeden rok odchovu a chovu křepelk. Tato hmotnost bioodpadu v sušině by se dala využít k produkci pelet.

**Tabulka 17 Roční produkce trusu a podestýlky v kg**

Roční produkce trusu a podestýlky v kg		Vlhkost %	Sušina v kg
Chovné hejno (100 ks)	1 600	75	400
Podestýlka 1.-3. týden	1 140	35	741
Odchov 4.-5. týden	3 110	75	777
<b>Celkem</b>	<b>5 850</b>	-	<b>1 919</b>

Zdroj: vlastní zpracování

### **3.12.2 Technické vybavení**

#### **3.12.2.1 Peletovací lis**

K výrobě pelet by se zakoupil peletovací lis od firmy „Vše pro pelety s.r.o.“ v ceně 34 969 Kč včetně DPH. Tento lis má jmenovitý výkon v rozmezí 70-120 kg pelet za hodinu s výkonem motoru 4 kW.

#### **3.12.2.2 Drtič**

K případnému drcení větších částic v podestýlce a trusu by se použil již vlastněný drtič, který se nyní využívá příležitostně k drcení krmiva pro ostatní drůbež. Tento drtič má dostatečnou výrobní kapacitu, která by stačila ke kontinuální obsluze peletovacího lisu, tak aby se nenarušila výroba v peletovacím lisu. Drtič má motor s výkonem 2 kW.

### **3.12.3 Časová náročnost**

Výroba pelet v hmotnosti 1 919 kg zabere přibližně 21 hodin i s ohledem na přípravu stroje. K výpočtu časové náročnosti se bere průměrná výrobní kapacita peletovacího lisu a to v hodnotě 95 kg/hodinu. Peletovací lis má dostatečný zásobník na vstupní materiál, který vystačí v mezičase k nadrcení dalšího vstupního materiálu a nebude tedy nutné pozastavovat peletovací lis k nadrcení vstupního materiálu.

### **3.12.4 Výdaje**

Ve výdajích je zahrnuta pouze cena za spotřebovanou elektřinu peletovacího lisu a drtiče. Celková pořizovací cena peletovacího lisu bude pro zjednodušení zahrnuta do výdajů hned v prvním roce

**Tabulka 18 Výdaje při peletování v Kč**

<b>Výdaje při peletování v Kč</b>	
Spotřeba elektřiny - peletovací lis	339
Spotřeba elektřiny – drtič	169
<b>Celkem</b>	<b>508</b>

Zdroj: vlastní zpracování

### **3.12.5 Příjmy**

V případě výroby pelet je tedy více možných účelů, za jakým se pelety budou vyrábět, a s tím i rozdílná výše příjmu plynoucí z prodeje těchto produktů.

Tím nejjednodušším a pro nás nejvíce preferovaným způsobem je využití pelet k vlastnímu vytápění domu, kde by se jednalo o velmi levné topivo. Toto rozhodnutí by vedlo ke snížení domácích výdajů za vytápění.

Dalším možným řešením je prodávat pelety k vytápění, anebo jako granulované hnojivo. Jednotlivé možné varianty příjmů jsou uvedeny níže v tabulce. Prodejní cena je stanovena s ohledem na ceny konkurence. Naše cena je nižší než u konkurence.

**Tabulka 19 Příjmy z prodeje pelet v Kč**

<b>Příjmy z prodeje pelet v Kč</b>	
Pelety – topivo	11 514
Pelety – hnojivo	28 785

V uvedené tabulce příjmů jsou stanoveny příjmy pro dvě různé varianty prodeje. Pro pelety jako topivo je stanovena prodejní částka na 6 Kč/kg a pro pelety určené k hnojení je cena na úrovni 15 Kč/kg. Uvažované příjmy pro každou z výše jmenovaných variant jsou vypočítány z celkové produkce bioodpadu.

### 3.12.6 Porovnání příjmů a výdajů

Tabulka 20 Porovnání příjmů a výdajů - pelety

První rok				
Produkt	Příjmy	Výdaje	Zisk	Kumulace
Pelety - topivo	11 514	35 477	-23 963	-23 963
Pelety - hnojivo	28 785	35 477	- 6 692	- 6 692
Druhý rok				
Pelety - topivo	11 514	508	11 006	- 12 957
Pelety - hnojivo	28 785	508	28 277	21 585
Třetí rok				
Pelety - topivo	11 514	508	11 006	- 1 951
Pelety - hnojivo	28 785	508	28 277	49 862

Zdroj: vlastní zpracování

Ve výše uvedené tabulce je finanční zhodnocení výroby a prodeje pelet v časovém horizontu tří let.

Je nutno podotknout, že do výdajů pro oba uvažované produkty je zahrnuta pořizovací cena peletovacího lisu ve výši 34 969 Kč.

### 3.12.7 Zhodnocení

Výroba pelet, jak už pro účely topení či hnojiva je velmi zajímavá myšlenka. Při chovu křepelky japonské dochází k produkci bioodpadu, který by za normálních okolností skončil nejspíše někde na poli a později byl zaorán do půdy. Jak už bylo zmíněno na začátku této kapitoly, tak tento produkt bude využit doma k vytápění domu. S peletováním bioodpadu nemáme zatím žádné zkušenosti a v prvních letech se budeme učit produkovat peletky, v co nejlepší kvalitě, tak abychom je mohli v budoucnu prodávat a dosahovat výše zmiňovaných příjmů, a aby s námi byli zákazníci spokojeni.



## 4 Závěr

Diplomová práce se zabývala teorií a praxí podnikatelského plánu. Cílem této diplomové práce bylo vytvoření podnikatelského plánu pro založení chovu specializujícího se na křepelky japonské. Konkrétně se jedná o křepelky japonské masné ve dvou základních barevných rázech a následného prodeje produktů z hospodářství.

Uvažovaná podnikatelská činnost chovu křepelk japonských je doplněna o možné využití křepelčího trusu a podestýlky k výrobě pelet. Tato doplňková činnost mě napadla v průběhu zpracovávání podnikatelského projektu.

Dílním cílem bylo zjistit, zda je uvažovaný chov životaschopný či nikoliv. Odpověď poskytl sestavený finanční plán. V samotném začátku byly vyčísleny zřizovací výdaje nutné pro začátek činnosti. Pro začátek činnosti chovu křepelk jsou zapotřebí finanční prostředky ve výši 125 967 Kč. Tyto výdaje budou pokryty z vlastních zdrojů, do podnikání mohou vložit nanejvýš 200 000 Kč k rozhodnému dni začátku činnosti. Takže zbylý rozdíl lze ponechat jako finanční rezervu k pokrytí nečekané události.

Ve finančním plánu byly dále vyčísleny výdaje a příjmy, které se vážou k samotnému chovu křepelk. Výdaje byly vyčísleny na tři roky dopředu a jsou v nich zahrnuty všechny předpokládané výdajové položky, které mohou nastat. Příjmy byly stanoveny taktéž na tři roky, a to ve třech možných variantách. Jednalo se o variantu realistickou, optimistickou a pesimistickou. V rámci příjmů byl vlastním odhadem stanoven objem prodeje v prvním roce pro realistickou variantu na úroveň 75 %, pro optimistickou na 85 % a v pesimistické variantě byl objem prodeje na úrovni 65 %. Ve druhém a třetím roce byl předpokládán každoroční nárůst objemu prodeje o 10 %.

Na základě vyčíslení rozdílů mezi příjmy a výdaji vykazuje uvažovaný podnikatelský projekt životaschopnost. Návratnosti investice (zřizovacích výdajů a budovy) by ve všech uvažovaných variantách dle příjmů bylo dosaženo nejpozději na konci druhého roku činnosti. Projekt dosahuje zisku už ve druhém roce činnosti v případě všech tří uvažovaných variant příjmů. V případě realistické varianty je dosahováno ve třetím roce zisku 117 134 Kč za předpokladu, že prodej jednotlivých produktů bude na úrovni 75 % celkové produkce. Návratnosti investice bude dosaženo ve druhém roce podnikání.

Koncept chovu křepelek japonských je z mého pohledu finančně realizovatelný. Umocňuje to i ten fakt, že chov křepelek bude pouze vedlejší činností k zaměstnání na plný úvazek a výše zisku je z tohoto hlediska dostačující.

## 5 Seznam použitých zdrojů

### Seznam literatury

1. BROUČEK, Jan, Jana BENKOVÁ a Miloslav ŠOCH. Certifikovaná metodika: Technologie a technika chovu drůbeže při splnění podmínek welfare. České Budějovice: Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, 2011. ISBN 978-80-7394-337-0.
2. FOTR, Jiří. Podnikatelský plán a investiční rozhodování. 2. přeprac. a dopl. vyd. Praha: Grada, 1999. Manažer. ISBN 80-7169-812-1.
3. FOTR, Jiří a Ivan SOUČEK. Podnikatelský záměr a investiční rozhodování. Praha: Grada Publishing, 2005. Expert (Grada). ISBN 80-247-0939-2.
4. HYÁNKOVÁ, Ludmila. Certifikovaná metodika: Odchov a chov japonský křepelek masného typu. Praha: Výzkumný ústav živočišné výroby, v.v.i. Přátelství 815, 104 00 Praha Uhřetíněves, 2009. ISBN 978-80-7403-037-6.
5. KODEŠ, Alois a Jarmil VÝMOLA. Základy moderní výživy drůbeže. Praha: Česká zemědělská univerzita, 2003. ISBN 80-213-1077-4.
6. KOVÁŘ, František. Strategický management. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2008. ISBN 978-80-86730-33-2.
7. MALÍK, Vladimír. Drůbež a králíky. Bratislava: Vydavatel'stvo Příroda, s.r.o., 2002. ISBN 80-07-00976-0.
8. PROMBERGEROVÁ, Iveta. Drůbež na vašem dvoře. Praha: Brázda, 2012. ISBN 978-80-209-0395-2.
9. SRPOVÁ, Jitka. Podnikatelský plán. Praha: Oeconomica, 2007. ISBN 978-80-245-1263-1.
10. TULÁČEK, František. Chov hrabavé drůbeže. Praha: Brázda, 2002. ISBN 80-209-0309-7.

### Internetové zdroje

11. AGRICO - Chov křepelek, klece na křepelky. AGRICO - chov prasat, chov drůbeže, chov skotu, chov koní, rybářské potřeby [online]. Copyright © 2008 [cit. 18.11.2018]. Dostupné z: <https://www.agrico.cz/sestava-prochov-krepelek-2-544.html>
12. Cena 1 kWh elektřiny (aktuální) 2018. Srovnání cen energií 2018 Energie123.cz [online]. Copyright © 2011 [cit. 18.11.2018]. Dostupné z: <https://www.energie123.cz/elektrina/ceny-elektricke-energie/cena-1-kwh/>
13. Ceník strojů na výrobu biomas. VšeProPelety - Vaše stroje na výroby paliv z biomasy [online]. Copyright © 2018 [cit. 18.11.2018]. Dostupné z: <http://vsepropelety.cz/cenik/>
14. Český statistický úřad | ČSÚ [online]. Copyright © [cit. 17.11.2018]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/documents/10180/45565376/2701391701.pdf/0ac2fb94-6722-4b36-92c8-5d047f0953c7?version=1.0>
15. ČMSCH, a.s. - Registrace provozovny. ČMSCH, a.s. - Úvod [online]. Copyright © 2017 [cit. 17.11.2018]. Dostupné z: <https://www.cmsch.cz/evidence-a-oznacovani-zvirat/drubez/registrace-provozovny/>
16. EUR-Lex - 32004R0853 - CS. EUR-Lex — Access to European Union law — choose your language [online]. Dostupné z: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/HTML/?uri=CELEX:32004R0853&from=CS>
17. Hobliny German Horse - hrubé lisované 500l | Farma Python s.r.o.. Úvodní stránka | Farma Python s.r.o. [online]. Dostupné z: <https://eshop.farmapython.cz/produkt/hobliny-german-horse-hrube-lisovane-500l>
18. Jednodvěřová mini lednice Beko BK 7725. [online]. Dostupné z: [https://www.e-beko.cz/cs/beko-bk-7725?utm\\_source=heureka.cz&utm\\_medium=referral#product\\_detail\\_more](https://www.e-beko.cz/cs/beko-bk-7725?utm_source=heureka.cz&utm_medium=referral#product_detail_more)
19. Lihne.cz - Detail produktu: bimetal - 45 mm. Lihne.cz - Úvodní strana [online]. Dostupné z: <http://www.lihne.cz/87-45-mm.html>
20. Lihne.cz - Detail produktu: Digitální teploměr Checkup. Lihne.cz - Úvodní strana [online]. Dostupné z: <http://www.lihne.cz/230-digitalni.html>

21. Lihne.cz - Detail produktu: Keramický infrazářič OEM 100W.. Lihne.cz - Úvodní strana [online]. Dostupné z: <http://www.lihne.cz/781-keramicky-infrazaric-100w.html>
22. Lihne.cz - Detail produktu: OvaEasy 190 Advance. Lihne.cz - Úvodní strana [online]. Dostupné z: <http://www.lihne.cz/17-ovaeasy-190-advance.html>
23. LED žárovka TESLA BULB E27 13W BL271330-2 | ONLYSOFT.CZ - prodej servis opravy počítačů notebooků Žatec [online]. Copyright © 2018 [cit. 18.11.2018]. Dostupné z: <https://eshop.onlysoft.org/cs/184503-tesla-led-zarovka-bulb-e27-13w-230v-1521lm-3000k-tepla-bila>
24. NÁSADOVÁ KŘEPELČÍ VEJCE | Násadová vejce masný typ Faraon | Křepelky. Křepelky [online]. Dostupné z: <http://www.badychkrepelky.cz/krepelky/eshop/28-1-NASADOVA-KREPELCI-VEJCE/0/5/151-Nasadova-vejce-masny-typ-Faraon>
25. Pelhřimov 2018: Cena vody, poplatky za odpad a za psa. Skrblík.cz - pomáháme vám šetřit - Skrblík.cz [online]. Copyright © Juandev [cit. 18.11.2018]. Dostupné z: <https://www.skrblik.cz/radce/mesto/pelhrimov/>
26. Prodejna - MaxEuro.cz [online]. Copyright © MAXEURO.cz [cit. 18.11.2018]. Dostupné z: [https://www.maxeuro.cz/blistr-plato-profi-na-krepelci-vajicka-na-18ks-vajicek-d\\_98879.html](https://www.maxeuro.cz/blistr-plato-profi-na-krepelci-vajicka-na-18ks-vajicek-d_98879.html)
27. Produkty Archív - Křepelka japonská. Křepelka japonská - " Křepelčí vejce do každé rodiny !!! " [online]. Copyright © [cit. 19.11.2018]. Dostupné z: <https://www.krepelkajaponska.cz/shop/>
28. Rozvaha. [online]. Dostupné z: <https://www.oalib.cz/oskola/mod/book/view.php?id=2628&chapterid=2062>
29. Termostat RT-2 pro akvária/terária | TeraSvět.cz. Osvětlení do terárií, terarijní potřeby, výroba terárií | TeraSvět [online]. Copyright © [cit. 18.11.2018]. Dostupné z: <https://www.terasvet.cz/termostaty/termostat-rt-2/>
30. VKS Pohledští Dvořáci: krmné směsi Havlíčkův Brod [online]. Copyright © [cit. 18.11.2018]. Dostupné z: <https://www.vkshb.cz/ceniky/cenik-maloprodej.pdf>

31. 136/2004 Sb. Vyhláška, kterou se stanoví podrobnosti označování zvířat a jejich evidence hospodářství a osob stan.... Zákony pro lidi - Sbírka zákonů ČR v aktuálním konsolidovaném znění [online]. Copyright © [cit. 17.11.2018]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2004-136>
32. 154/2000 Sb. Plemenářský zákon. Zákony pro lidi - Sbírka zákonů ČR v aktuálním konsolidovaném znění [online]. Copyright © [cit. 17.11.2018]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2000-154>
33. 166/1999 Sb. Veterinární zákon. Zákony pro lidi - Sbírka zákonů ČR v aktuálním konsolidovaném znění [online]. Copyright © [cit. 17.11.2018]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/1999-166>
34. 208/2004 Sb. Vyhláška o minimálních standardech pro ochranu hospodářských zvířat. Zákony pro lidi - Sbírka zákonů ČR v aktuálním konsolidovaném znění [online]. Copyright © [cit. 17.11.2018]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2004-208>
35. 246/1992 Sb. Zákon na ochranu zvířat proti týrání. Zákony pro lidi - Sbírka zákonů ČR v aktuálním konsolidovaném znění [online]. Copyright © [cit. 17.11.2018]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/1992-246>
36. 289/2007 Sb. Vyhláška o veterinárních a hygienických požadavcích na živočišné produkty, které nejsou upraveny pří. Zákony pro lidi - Sbírka zákonů ČR v aktuálním konsolidovaném znění [online]. Copyright © [cit. 17.11.2018]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2007-289>
37. 341/2008 Sb. Vyhláška o podrobnostech nakládání s biologicky rozložitelnými odpady. Zákony pro lidi - Sbírka zákonů ČR v aktuálním konsolidovaném znění [online]. Copyright © [cit. 18.11.2018]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2008-341>