



Vysoká škola ekonomická v Praze

Fakulta managementu v Jindřichově Hradci

Diplomová práce

Bc. Miluše Danihelová

2008

Vysoká škola ekonomická v Praze

Fakulta managementu

Jindřichův Hradec

Diplomová práce

Bc. Miluše Danihelová

2008



Vysoká škola ekonomická v Praze

Fakulta managementu v Jindřichově Hradci

Katedra managementu podnikatelské sféry

Podnikatelský plán

Vypracovala:

Bc. Miluše Danihelová

Vedoucí diplomové práce:

prof. Ing. František Kovář, CSc.

Jindřichův Hradec, duben 2008

Prohlášení

Prohlašuji, že diplomovou práci na téma

“Podnikatelský plán“

jsem vypracovala samostatně.

Použitou literaturu a podkladové materiály

uvádím v příloženém seznamu literatury.

Jindřichův Hradec, duben 2008

.....
podpis studenta

Anotace

Podnikatelský plán

Zpracování podnikatelského plánu penzionu s ekonomickým vyhodnocením.

Podnikání na základě živnostenského listu.

Duben 2008

Poděkování

Za cenné rady, náměty a inspiraci

bych chtěla poděkovat

prof. Ing. Františku Kovářovi, CSc.,

z Vysoké školy ekonomické v Praze,

Fakulty managementu v Jindřichově Hradci.

Obsah

OBSAH	1
ÚVOD	2
1. PODNIKÁNÍ A PODNIKATEL	4
1.1 PODNIKÁNÍ	4
1.1.1 <i>Neživnostenské podnikání</i>	4
1.1.2 <i>Živnostenské podnikání</i>	5
<i>Mé podnikání</i>	7
1.2 PODNIKATEL	8
<i>Já podnikatel</i>	10
2. PODNIKATELSKÝ PLÁN	11
3. UBYTOVACÍ ZAŘÍZENÍ	13
3.1 UBYTOVACÍ SLUŽBY	16
3.2 STRAVOVACÍ SLUŽBY	18
3.3 DOPLŇKOVÉ SLUŽBY	19
<i>PENZION</i>	20
4. STRATEGICKÉ ANALÝZY	25
4.1 ANALÝZA VNĚJŠÍHO PROSTŘEDÍ	25
4.1.1 <i>Metoda „4C“</i>	25
<i>Potenciální zákazníci</i>	26
4.2 ANALÝZA KONKURENČNÍHO PROSTŘEDÍ	27
4.2.1 <i>Porterův model pěti sil</i>	27
<i>Konkurenční prostředí penzionu</i>	29
4.3 SOUHRNNÁ ANALÝZA	34
4.3.1 <i>SWOT analýza</i>	34
<i>SWOT analýza penzionu</i>	36
5. HOTELOVÝ MARKETING	37
5.1 MARKETINGOVÝ MIX	38
5.1.1 <i>Produkt</i>	39
<i>Nabízené služby</i>	41
5.1.2 <i>Cena</i>	42
<i>Tvorba cen</i>	43
5.1.3 <i>Místo, distribuční cesty</i>	44
<i>Distribuční cesty penzionu</i>	44
5.1.4 <i>Lidé</i>	45
<i>Zaměstnanci</i>	46
5.1.5 <i>Propagace</i>	48
<i>Propagace penzionu</i>	49
5.1.6 <i>Spolupráce (kooperace)</i>	49
<i>Společné podnikání</i>	50
5.1.7 <i>Sestavování balíků služeb a programování</i>	50
<i>Balíky nabízené penzionem</i>	50
6. ZAKLADATELSKÝ ROZPOČET	52
6.1 FINANČNÍ ANALÝZA	62
ZÁVĚR	65
LITERATURA	67
PŘÍLOHY	69

Úvod

„Úspěch v podnikání může mít jen ten,

kdo ví něco, co ostatní nevědí.“

ARISTOTELES ONASIS

Jako téma diplomové práce jsem si vybrala „Podnikatelský plán“. Přesněji se jedná o podnikatelský plán penzionu. Vlastnit penzion je můj dlouholetý sen, proto jsem si chtěla touto cestou teoreticky vyzkoušet, co vše je třeba podstoupit.

Před nástupem na VŠE jsem odmaturovala na HŠ Světlé ve Velkém Meziříčí. Zde jsem získala mnoho teoretických znalostí, ale také (v průběhu školních praxí) i mnoho praktických zkušeností. V rámci školních povinností jsem první praxi absolvovala již po prvním ročníku. Splnila jsem ji v hotelu U Labutě ve Žďáře nad Sázavou a také v pohostinství Černý Rak v Novém Veselí. Zde jsem poté brigádně vypomáhala šest let. Povinnou školní prázdninovou praxi po ukončení druhého ročníku jsem si opět odpracovala v pohostinství Černý Rak. Ve třetím a čtvrtém ročníku jsme měli součástí výuky i týdenní praxe v různých restauracích a hotelích v ČR. Absolvovala jsem tyto praxe:

- 08. 10. 2001 – 12. 10. 2001 hotel International, Brno – obsluha
- 12. 11. 2001 – 16. 11. 2001 restaurace U Raušů, Velká Bíteš – obsluha
- 03. 12. 2001 – 07. 12. 2001 hotel International, Brno – výroba
- 25. 02. 2002 – 01. 03. 2002 hotel Voroněž, Brno – obsluha
- 08. 04. 2002 – 12. 04. 2002 hotel Voroněž, Brno – obsluha
- 22. 04. 2002 – 26. 04. 2002 hotel Vega, Luhačovice – výroba
- 20. 05. 2002 restaurace Na Obecníku, V. Meziříčí – obsluha
- 14. 10. 2002 – 18. 10. 2002 hotel Podlesí, Svratka – obsluha i výroba
- 02. 12. 2002 – 06. 12. 2002 hotel International, Brno – výroba
- 27. 01. 2003 – 31. 01. 2003 hotel Voroněž, Brno – obsluha
- 25. 02. 2003 – 01. 03. 2003 hotel Voroněž, Brno – obsluha

O letních prázdninách (červen – září 2002) jsem odjela do Itálie, kde jsem pracovala v pizzerii Ristorante Casseta di Gerosa ve městečku Montemonaco v blízkosti Ascoli Picena.

V době mého studia HŠ Světlá spolupracovala s firmou Golem spol. s r. o., která je najímána na organizace různých společenských akcí. Některých těchto akcí jsem se též účastnila:

rok 1999 – slavnostní raut při otevření obchodního domu Carrefour, Bratislava,

rok 2000 – slavnostní banket německých golfistů, Mariánské Lázně,

rok 2002 – gastronomická akce v rámci summitu NATO, kongresové centrum Praha.

O letních prázdninách 2005 jsem ve spolupráci se společností Apex odletěla do USA. Pracovala jsem v restauraci FroggyDog v Avon, NC. Zde jsem se opět seznámila s jinou kulturou a poznala jiné stravovací návyky.

V červnu 2007 jsem začala brigádně vypomáhat ve firmě AGRO Měřín s. r. o. Pomáhám na recepci a restauraci hotelu Klas v Měříně a na recepci hotelu Fit ve Žďáře nad Sázavou.

V průběhu těchto praxí a brigád jsem se zdokonalovala a začala se více zajímat o ubytovací zařízení, stravování a gastronomické zvyky v různých regionech a zemích. Bylo mi umožněno sledovat chod provozoven různých typů. Vždy jsem uvažovala nad tím, jak bych si sama v určitých situacích poradila a zda bych určitý podnik dokázala řídit.

Proto také stále přemýšlím nad vlastním podnikem. Ráda bych se věnovala chodu penzionu.

Mít vlastní penzion je pro mne velká šance se seberealizovat. Naučím se dobře rozhodovat, být schopna řídit lidi, dobře organizovat, efektivně plánovat a řešit problémy.

V této diplomové práci bych si ráda teoreticky vyzkoušela, co vše budu muset podstoupit a jaká rizika podnikání přináší, což v budoucnosti jistě ocením.

Na stejné téma jsem vypracovala již maturitní práci, později jsem ji rozváděla v bakalářské práci a nyní bych ráda tyto práce ještě více zdokonalila.

Při zpracování bude na každou teoretickou část navazovat přímo praxe.

1. Podnikání a podnikatel

1.1 Podnikání

Obchodní zákoník definuje podnikání jako soustavnou činnost prováděnou samostatně podnikatelem, vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.

Znaky podnikání jsou:

- soustavnost – pravidelnost činnosti,
- samostatnost – podnikatel sám rozhoduje o způsobu, rozsahu, době a místě výkonu činnosti,
- činnost vykonávána pod vlastním jménem podnikatele – pod tím, pod kterým je registrován,
- činnost vykonávána na vlastní odpovědnost – odpovědnost za výsledek podnikatelské činnosti a za případné porušení závazků a právních předpisů,
- činnost vykonávána za účelem zisku – zisk je cílem podnikání, avšak nezáleží na tom, zda činnost zisk přinesla.

Obchodní zákoník je v ČR základním pramenem obchodního práva. Zákoník upravuje majetkoprávní postavení podnikatelů, právní formy podnikání, obchodní závazkové vztahy a jiné vztahy související s podnikáním. Podmínky podnikání však neupravuje, ty upravuje Živnostenský zákon.

Sídlem fyzické nebo právnické osoby je adresa uvedená v obchodním rejstříku.

Obchodní rejstřík je veřejný seznam, do kterého se zapisují zákonem stanovené údaje týkající se podnikatelů, popřípadě jiných osob, o nichž to stanoví zvláštní zákon.

Faktory, které motivují lidi k podnikání, mohou být například touha po nezávislosti, šance zbohatnout nebo nespokojenost s dosavadním zaměstnáním.

1.1.1 Neživnostenské podnikání

Neživnostenské podnikání se definuje jako činnost, k jejíž provádění je třeba splnit určité podmínky. Tyto podmínky jsou určeny v řadě právních předpisů.

Neživnostenské podnikání zahrnuje:

- podnikání v rozsahu realizace státního monopolu (např. poskytování poštovních služeb),
- činnosti autorů dle autorského zákona,
- výkon svobodných povolání (např. lékaři, advokáti, znalci a tlumočníci),
- činnosti, které vyžadují zvláštní právní úpravy (např. činnost bank, pojišťoven, námořní doprava, zprostředkování zaměstnání, projektování pozemkových úprav).

Živností ani podnikáním není:

- prodej nezpracovaných i zpracovaných rostlinných a živočišných produktů z vlastní drobné pěstitelské a chovatelské činnosti fyzickými osobami a prodej lesních plodin přímým spotřebitelům,
- pronájem nemovitostí, bytových a nebytových prostor, nejsou-li s ním spojeny jiné než základní služby,
- provozování garáží a parkovacích prostor pro méně než pět cizích motorových vozidel nebo nejsou-li s ním spojeny jiné než základní služby, i kdyby tyto činnosti jinak naplňovaly pojmové znaky podnikání.¹

1.1.2 Živnostenské podnikání

Živnostenský zákon definuje živnost jako soustavnou činnost provozovanou samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených tímto zákonem.

Z této definice je možné definovat základní rysy živnosti:

- soustavná činnost,
- samostatnost,
- činnost prováděna pod vlastním jménem,
- činnost prováděna na vlastní odpovědnost,
- činnost prováděna za účelem dosažení zisku,
- činnost prováděna za podmínek stanovených tímto zákonem.

¹ HEJDA, J. Základy obchodního práva. VŠE Praha, 2003, ISBN 80-245-0559-2, str. 29.

Podmínky k provozování živnosti jsou všeobecné (dosažení 18 let, způsobilost k právním úkonům, bezúhonnost a žádné závazky vůči finančnímu úřadu) a zvláštní, což je odborná nebo jiná způsobilost.

Živností není podnikání dle zvláštních předpisů, což jsou např.: lékaři, advokáti, tlumočníci.

Živnosti dělíme podle různých kritérií:

- ❖ podle nároku na živnostenské oprávnění
 - nárokové (všechny ohlašovací)
 - nenárokové (koncesované)
- ❖ podle podmínek, které musí žadatel splňovat
 - ohlašovací (vykonávány na základě ohlášení Živnostenskému úřadu)
 - volné – bez odborné způsobilosti
 - vázané – odborná způsobilost získaná jinak
 - řemeslné – odborná způsobilost získaná vyučením
 - koncesované (vyžaduje se odborná způsobilost a navíc ještě jiná způsobilost)
- ❖ podle převažujícího předmětu činnosti
 - obchodní
 - výrobní
 - poskytující služby²

K provozování koncesované živnosti je třeba zažádat o vydání koncese. K povolení koncese slouží koncesní listina. Podnikatel o ni může požádat na živnostenském úřadě místně příslušném podle sídla podnikatele nebo místa podnikání. Fyzická osoba musí k žádosti o koncesi přiložit doklad prokazující její odbornou a jinou způsobilost (popř. doklad prokazující odbornou a jinou způsobilost odpovědného zástupce), právnická osoba musí předložit doklad o odborné a jiné způsobilosti člena v postavení statutárního orgánu nebo jeho člena, odpovědného zástupce nebo vedoucího organizační složky zahraniční osoby umístěné v ČR.

Odpovědný zástupce je fyzická osoba, kterou si určí podnikatel a ta poté odpovídá za řádný provoz živnosti. Tato osoba musí být v pracovněprávním vztahu k podnikateli, musí se

² HEJDA, J. Základy obchodního práva. VŠE Praha, 2003, ISBN 80-245-0559-2, str. 31.

zúčastňovat provozování živnosti v potřebném rozsahu a musí mít trvalé bydliště v České republice.

Živnostenské oprávnění vzniká ohlášením živnosti nebo doručením koncesní listiny. V případě ohlášení živnosti vznikne dnem zápisu do obchodního rejstříku, což je po vydání živnostenského listu. V případě doručení koncesní listiny vzniká právnímu subjektu živnostenské oprávnění dnem doručení. Právnické osobě nebo zahraniční osobě vzniká dnem zápisu do obchodního rejstříku.

Povinností podnikatele při provozování živnostenského podnikání je mít v provozovně průkaz živnostenského oprávnění, zajistit, aby se odpovědný zástupce podílel na provozování živnosti v potřebném rozsahu, má povinnost, aby v provozovně byla ve vymezené době osoba znalá českého nebo slovenského jazyka. Provozovatel má právo přerušit provozování živnosti (nejdéle však na dobu dvou let), avšak tento záměr musí písemně oznámit živnostenskému úřadu. Nejméně tři dny před zahájením a ukončením provozování živnosti v provozovně musí též oznámit živnostenskému úřadu.

Živnost zaniká:

- smrtí podnikatele nebo zánikem právnické osoby,
- uplynutím doby platnosti živnostenského oprávnění,
- výmazem zahraniční osoby z obchodního rejstříku,
- zrušením živnosti živnostenským úřadem.

Mé podnikání

Jestliže jsem si vybrala provozování penzionu jako předmět svého podnikání, musím si zažádat o řemeslnou živnost pro vykonávání hostinské činnosti. Vymezení této živnosti je:

„Činnosti spočívající v přípravě a prodeji pokrmů a nápojů k bezprostřední spotřebě v provozovně, v níž jsou prodávány, vyjma podávání snídaní hostům ubytovaným v jiných kategoriích staveb dle zvláštního právního předpisu (bytových domech, rodinných domech, stavebách pro individuální rekreaci) s kapacitou do 10 lůžek (včetně přistýlek). Činnost může být provozována buď samostatně, nebo společně s poskytováním ubytování ve zvláštním právním předpisem, stanovených ubytovacích zařízeních, která poskytují stravovací služby (například hotel, motel, penzion).

V rámci živnosti je možno poskytovat ubytování v ostatních ubytovacích zařízeních (zejména v turistických ubytovnách, kempch, chatových osadách) a v jiných kategoriích staveb (bytových domech, v rodinných domech, ve stavbách pro individuální rekreaci), a pokud se jedná o ubytování v jiných kategoriích staveb s kapacitou do 10 lůžek, podávat i snídaně ubytovaným hostům. Prodej pomocí automatů (nápojové, občerstvovací), doplňkový prodej (tabákové výrobky, upomínkové předměty, základní hygienické potřeby), prodej pokrmů a nápojů přes ulici, půjčování novin a časopisů, půjčování stolních společenských her (například karty, šachy), provozování her (například kulečnick), pokud zůstane zachována povaha živnosti.“³

K žádosti o živnost a formulářům pro finanční úřad, okresní správu sociálního zabezpečení a zdravotní pojištění [příloha č. 1] bude třeba připojit výpis z rejstříku trestů a potvrzení o dvouleté praxi v oboru (vyjmenováno v úvodu). S těmito dokumenty si musím zajít na příslušný živnostenský úřad (v mém případě Živnostenský úřad ve Žďáře nad Sázavou), zaplatit poplatek a poté čekat maximálně 15 dní na vydání živnostenského listu. V případě změny nebo doplnění údajů bude zapotřebí vyplnit žádost [příloha č. 2].

1.2 Podnikatel

Podnikatel je dle Obchodního zákoníku osoba zapsaná v obchodním rejstříku, podniká na základě živnostenského oprávnění nebo podniká na základě jiného než živnostenského oprávnění (podle zvláštních předpisů – lékaři, notáři, ...).

Všechny právní úkony v podnikání činí podnikatel osobně, pod svým obchodním jménem nebo prostřednictvím zástupce. Za právnickou osobu jedná statutární orgán nebo také zástupce.

Podnikatele můžeme vidět ze dvou pohledů. První pohled je podnikatel jako osoba, která podnik vytvořila, vlastní ho a je výkonným šéfem. Někteří lidé však vidí podnikatele jako osobu podstupující finanční riziko. Obecná definice podnikatele říká, že podnikatel je tvůrce a manažer podniku.

Je zapotřebí, aby podnikatel měl dostatečnou odvahu, byl energický, měl vůli přinášet oběti, dobře se rozhodoval, byl dostatečně schopný podstoupit riziko a schopný přijímat odpovědnost.

Proč se lidé vrhají do podnikání? Podnikatelé jsou ke své činnosti motivováni z mnoha důvodů. Jeden z hlavních důvodů jsou odměny z podnikání. Dalším důvodem může být nezávislost. „být svým pánem“ je pro mnoho podnikatelů velice silným motivátorem. Při podnikání se jedinec stále učí a zdokonaluje v určitém oboru. Jím vybraná práce ho baví a uspokojuje.

³ <http://www.zdarns.cz/OZU/obsahove-naplne-remeslnych-zivnosti.asp>, staženo 6. 4. 2008

Podnikatelé jsou charakterizováni různými osobními charakteristikami. Vyznačují se nezávislostí a samostatností, člověkem, který má potřebu dosáhnout úspěchu. A nebo jako člověka energického a vytrvalého se značnou sebeúctou a silným sklonem k dominanci.

Před tím, než se z člověka stane podnikatel, se k tomuto kroku musí rozhodnout. Tento krok se nazývá „podnikatelovo rozhodnutí“. Toto rozhodnutí musí být založeno na individuálních dovednostech, schopnostech a nedostatcích. K tomuto účelu existuje nespočet testů.

Kontrolní otázky k zahájení podnikání:⁴

(Podle Jones, G.: Cesta k prosperitě. Grada Publishing. Praha 1996)

1. Jste v dobré tělesné a duševní pohodě, abyste zvolené riziko podnikání zvládli bez újmy na zdraví?
2. Umíte se vypořádat se stresem a napětím?
3. Jste připraveni nést možné riziko?
4. Jak zvládnete těžkosti, které se projeví při plánování i při činnosti samotné?
5. Všichni máme silné a slabé stránky – jaké máte vy?
6. Jakým způsobem budete svoje přednosti využívat?
7. Co hodláte udělat se svými slabými stránkami?
8. Máte dostatek zkušeností?
9. Dokážete se vyhecovat?
10. Jste dostatečně disciplinovaní?
11. Dokážete pracovat denně do noci i během dlouhého časového období?
12. Probírali jste svůj nápad s rodinnou a nejbližšími přáteli?
13. Podporují vás?
14. Přemýšleli jste nad důvody, které vás vedou k podnikání, dostatečně dlouho a opravdu důkladně?

⁴ DVOŘÁČEK, J. Podnikatel. Pracovní sešit. VŠE v Praze, Nakladatelství Oeconomica, 2006, ISBN 80-245-1020-0, str. 10.

Já podnikatel

Jak bylo teoreticky řečeno, na začátku podnikání stojí rozhodnutí podnikat. K tomuto rozhodnutí jsem si nejdříve udělala výše uvedený test.

Odpověděla jsem si ovšem i na další otázky:

- Jsem člověk ochotně podstupující riziko?
- Umím se vyrovnat s nejistotou?
- Dokáži pracovat dlouho do noci a o svátcích?
- Mohu si dovolit prodělat peníze investované do podnikání?
- Umím dobře jednat s lidmi?
- Mám výdrž a vytrvalost?
- Umím se smířit s odmítnutím?
- Umím řešit krizové situace?
- Dokážu pracovat pod tlakem?

Uvědomila jsem si, že jen toto rozhodnutí nebude stačit. K tomu, abych byla ve svém podnikání úspěšná, budu muset vyvinout velké úsilí. Velice důležité je výběr cílového segmentu. Od výběru druhu střediska se odvíjí další podmínky důležité pro podnikání, např.: kategorie, skupina, vybavení, různé možnosti pro zákazníka.

Mít vlastní penzion je pro mne velká šance se seberealizovat. Budu mít možnost se naučit dobře rozhodovat, být schopna řídit lidi, být dobrý organizátor, efektivní plánovač a řešitel problémů. Vzhledem k tomu, že ziskovost je důležitá pro přežití, bude pro mne dosahování zisku velká motivace.

Další věc je, jak se na mne, jako na „ženu podnikatelku“, bude dívat okolí. I když v dnešní době to už není nic tak zvláštního, stále se najde někdo, kdo bude mít opačný názor. Hlavním důvodem proč se ženy stále více rozhodují k podnikání je splnění osobních podnikatelských snů, touha být svou vlastní paní, dosáhnout úspěchu a mít významný vliv na společnost. V 90. letech 20. století vzrostlo rekordním tempem podniků založených ženami a v dnešní době zakládají podniky ženy dvakrát častěji než muži.

2. Podnikatelský plán

Podnikatelský plán (business plan) – výstup strategických aktivit vrcholového vedení organizace, který zahrnuje cíle organizace, strategie organizace a projekty, které hodlá realizovat v určitém časovém období. Zpravidla je rozpracován v oblasti tržní, výrobní, včetně jakosti, obsahuje záměry technického rozvoje a investic, a dále ve sféře personální a finanční.⁵

Podnikatelský plán je koncepce podniku v písemné podobě. Slouží jako strategický návod, taktická příručka i operativní pomůcka k realizaci podnikatelských záměrů, stejně tak jako dokument pro externí investory. Má zásadní význam při zakládání podniku. Největší prioritou by mělo být jeho důkladné zpracování.

Podnikatelský plán můžeme posuzovat ze dvou pohledů. Podnikatelský plán vypracovaný pro účely podnikatele a pro investory, banky a další relevantní instituce. Podnikatel tento plán vytváří, aby mohl shrnout svůj záměr, analyzovat své myšlenky a posoudit nastávající rizika. Díky tomuto plánu může podnikatel navrhnout cíle svého podnikání a přesně si naplánovat kroky vedoucí ke splnění těchto cílů. Měl by sloužit jako ústřední řídicí dokument. Podnikatelský plán je též důležitý ke získání finančních prostředků. Zde je plán důležitý pro to, aby mohl sám investor nahlédnout do podstaty projektu a zhodnotit, zda je pro něj výhodné do takového projektu investovat.

Při sestavení podnikatelského plánu musíme dbát na to, aby byl:

- srozumitelný,
- stručný,
- logický,
- pravdivý,
- doložený čísly všude tam, kde je to možné.

Srozumitelnost znamená, že podnikatelský plán bude napsán jednoduše, v jedné větě nebudou vyjádřeno příliš mnoho myšlenek, každá další věta bude logicky navazovat na předchozí, a kde bude možné, budou informace seřazeny do tabulkové formy. Stručnější verze podnikatelského plánu bude více efektivní. Proto se uvádějí pouze informace, které by se měl čtenář dozvědět. V podnikatelském plánu se předpokládá určitá strukturovanost a logická souvislost mezi

⁵ VEBER, J. a kol. Management. Základy, prosperita, globalizace. Management Press, Praha, 2002, ISBN 80-7261-029-5, str. 465

jednotlivými kapitolami i odstavci. A hlavně také pravdivost vypracovaného plánu. Není vhodné zveličování důležitosti projektu. Uvádění čísel všude tam, kde je to možné slouží pro investory nebo bankéře, kteří uvažují numericky.

Rozsah plánu závisí na náročnosti podnikatelského záměru (zhruba 40 – 50 stran plus přílohy). Čas strávený nad vypracováním podnikatelského plánu se odhaduje zhruba v řádu několika týdnů, někdy až měsíců.

V dokumentech je třeba, aby byl stručný text podpořen ověřenými daty. Měl by být napsán tak, aby mu porozuměli i osoby, které se v určitém oboru příliš nevyznají. Podnikatelský plán musí zaujmout obsahem i zpracováním. Je třeba vzít v potaz i slabiny a rizika podnikání, avšak jen do takové míry, aby nebyl zastíněn podnikatelský záměr.

Podnikatelský plán má řadu funkcí a přínosů. Hledá a řeší potenciální problémy a tím organizaci připravuje na budoucnost. Eliminuje potenciální chyby. Při zpracování podnikatelského plánu se jeho tvůrce naučí dobře plánovat a reagovat na změny. Podnikatelský plán pomáhá zaměstnancům pochopit firemní kulturu a je zdrojem informací, především co se týče financí.

Obecná struktura se člení na tři základní části:

- popis podnikatelského záměru,
- ekonomické propočty,
- přílohy.

Popis podnikatelského záměru musí obsahovat základní fakta o firmě, vývoj firmy, hodnocení současné situace, plánované aktivity, strategie k dosažení cílů, hodnocení rizik. Důležité jsou také strategie, které vedou k vytvoření konkurenčních nebo komparativních výhod a také vnitropodnikové informace (dělba práce). Ekonomické propočty by měly první část podpořit v podrobných kalkulacích a číselných údajích. Výsledky by měly být dovedeny do standardních účetních výkazů (rozvaha, výkaz zisků a ztrát, výkaz o peněžních tocích). Přílohy jsou ve formě různých nákresů, fotografií, certifikátů apod. Tyto přílohy by měly být řádně očíslovány, aby bylo možno se na ně v textu odkazovat. Přesná struktura náležitostí podnikatelského plánu neexistuje. Obvykle však má tuto strukturu: obsah, shrnutí, všeobecný popis organizace, klíčové osobnosti a organizační uspořádání, výrobky a služby, analýza trhu a prognóza obratu, odbytu, výroba, finanční plán a přílohy. Záleží na tom, zda se podnikatelský plán vytváří pro začínající firmu nebo již pro existující. Existující firmy do svého podnikatelského plánu zahrnují více projektů, které v určitém časovém období hodlají realizovat.

3. Ubytovací zařízení

Ubytovací zařízení se člení podle:

- charakteru zařízení: pevná (např. hotel), pohyblivá (např. hotel),
- časového využití: celoroční, dvousezónní, jednosezónní,
- druhu zařízení: hromadná, individuální (ubytování v soukromí),
- provozovatele.

Klasifikace ubytovacích zařízení:

Klasifikace není obecně závazným právním předpisem a je na provozovateli ubytovacího zařízení, zda certifikaci podstoupí či ne. Tuto certifikaci provádí HO.RE.KA ČR Sdružení podnikatelů v pohostinství a cestovním ruchu.

Jedno ubytovací zařízení může užívat max. dvě třídy, musí být ale zřetelně odlišené v nabídce.

Požadavky * až *** třídy:⁶

- Třída *

Recepce – obsluha ubytovacího zařízení dosažitelná 24 hodin denně dostupnými technickými prostředky, kdykoliv dosažitelná odpovědná osoba.

Společenské a stravovací prostory – místnost pro stravování, která může sloužit i k pobytu hostů.

Vybavení a služby ubytovacího zařízení – společná místnost s TV přijímačem (pokud nejsou na všech pokojích).

Vybavení hygienických zařízení – na každém patře, kde jsou pokoje bez hygienického zařízení, pro každých 10 lůžek musí být jedna koupelna a jedno WC, umyvadlo s teplou a studenou vodou, mýdlo, ručník nebo osuška na hosta, rezervní toaletní papír.

Vybavení pokoje – hotelová a místní dokumentace, odpadkový koš, min. 3 ramínka na osobu, popelník (v kuřáckých pokojích), sklenice na pití, otvírák, šatník, možnost zatmění oken. Velikost lůžka – min. 80x190 cm jednolůžko, 160x190cm dvojlůžko.

Servis – servis snídaní min. 3 hod. denně, nápojový automat v ubytovacím zařízení, jídelní servis od 12 do 14 hod. a od 18 do 21 hod.

Výměna prádla – ložní prádlo max. po 7 dnech, ručník a osuška a předložka max. po 5 dnech.

⁶ <http://www.cestovni-ruch.cz/kategorizace/klasifikace2003.htm>, staženo 8. 12. 2007

➤ Třída **

Recepce – obsazena 12 hod. denně (mimo kategorie penzion), zbytek dosažitelná dostupnými technickými prostředky, kdykoliv dosažitelná odpovědná osoba.

Společenské a stravovací prostory – místnost pro stravování, která může sloužit i k pohybu hostů.

Vybavení a služby ubytovacího zařízení – centrální úschova pro cenné předměty, společná místnost s TV (pokud není TV na pokojích), parkovací plochy nebo garáže v dosahu 100 m od ubytovacího zařízení.

Vybavení hygienických zařízení – na každém patře, kde nejsou na všech pokojích koupelny a WC – pro každých 10 lůžek jedna koupelna a jedno WC. Min. 50% pokojů musí mít vanu nebo sprchu a WC, mýdlo, 1 ručník a 1 osuška na hosta, rezervní toaletní papír, hygienický sáček, sklenice na čištění zubů, věšák na oděv, elektrická zásuvka na holicí strojek a vysoušeč vlasů s označením napětí, odkládací prostor a zrcadlo.

Vybavení pokoje – hotelová a místní dokumentace, odpadkový koš, min. 3 ramínka na osobu, popelník (v kuřáckých pokojích), sklenice na pití, otvírák, šatník, možnost zatmění oken, židle dle počtu lůžek. Velikost lůžka – min. 80x190cm jednolůžko, 160x190cm dvojlůžko.

Telefonní a telekomunikační zařízení – min. 1 veřejně přístupný telefonní přístroj pro hosty na patře.

Servis – servis snídaní min. 3 hod. denně, nápojový automat v místě, jídelní servis od 12 do 14 hod. a od 18 do 21 hod. (mimo kategorie hotel garni a penzion).

Výměna prádla – ložní prádlo max. po 7 dnech, ručník a osuška a předložka max. po 5 dnech.

➤ Třída ***

Recepce, odnos zavazadel – recepce je samostatně oddělený prostor, obsazena 24 hod. denně (neplatí pro kategorii penzion).

Společenské a stravovací prostory – místnost pro stravování s počtem míst u stolu odpovídajícím min. 50% počtu lůžek, přijímací hala s možností sezení.

Vybavení a služby ubytovacího zařízení – úschova pro cenné předměty, parkoviště nebo garáže v dosahu 100 m od ubytovacího zařízení, bezplatné použití automatu na čištění bot (u kategorie penzion – nahrazení službou čištění bot), praní a žehlení do 48 hodin, možnost platby platebními kartami, kopírovací služby.

Vybavení hygienických zařízení – veškeré pokoje s WC a vanou nebo sprchou, mýdlo, šampon, 1 ručník a 1 osuška na hosta, sklenice na čištění zubů, rezervní toaletní papír, odpadkový koš, hygienický sáček, předložka,, vysoušeč vlasů zdarma k zapůjčení, věšák na oděv, elektrická zásuvka na holicí strojek a vysoušeč vlasů s označením napětí, odkládací prostor nebo polička, zrcadlo.

Vybavení pokoje – hotelová a místní dokumentace, odpadkový koš, min. 4 ramínka na osobu, popelník (v kuřáckých pokojích), sklenice na pití, otvírák, lžice na obuv, žehlička a žehlicí prkno zdarma k zapůjčení, skříň na oděv, odkládací prostor na zavazadla, rezervní deka a polštář na vyžádání, osvětlení k čtbě na lůžku, možnost zatmění oken, noční stolek mezi lůžky či po stranách lůžek, židle nebo křesla dle počtu lůžek, pracovní nebo konferenční stůl, barevná TV. Velikost lůžka – min. 90x190 cm jednolůžko, 180x190 cm dvojlůžko.

Telefonní a telekomunikační zařízení – faxové zařízení k dispozici v zařízení, telefonní přístroj na pokoji s možností přístupu na státní linku včetně návodu k obsluze.

Servis – servis snídaní min. 3 hod. denně, nápojový servis min. 16 hod. denně, jídelní servis do 12 do 14 hod. a od 18 do 22 hod. (mimo kategorie hotel garni a penzion).

Výměna prádla – ložní prádlo max. po 4 dnech, ručník a osuška a předložka max. po 3 dnech, ovšem na vyžádání hosta i denně.

Definice kategorií ubytovacích zařízení:⁷

1. Hotel je ubytovací zařízení s nejméně 10 pokoji pro hosty vybavené pro poskytování ubytování a služeb s tím spojených (zejména stravovací). Člení se do pěti tříd.
2. Motel je ubytovací zařízení s nejméně 10 pokoji pro hosty (zejména pro motoristy) poskytující přechodné ubytování. Člení se do čtyř tříd.
3. Penzion je ubytovací zařízení s nejméně 5 pokoji pro hosty, s omezeným rozsahem doplňkových služeb a člení se do čtyř tříd.
4. Ostatní ubytovací zařízení: kemp, chatová oblast, turistický ubytovna, hotel.
5. Dependance je vedlejší budova ubytovacího zařízení bez vlastní recepce zajišťující plný rozsah služeb ve stejné kategorii a třídě a není vzdáleno více než 500 m.

⁷ <http://www.hotelstrars.cz/?page=4&Ing=cz>, staženo 8. 12. 2007

3.1 Ubytovací služby

Pohostinství a ubytovací služby patří k základním podmínkám cestovního ruchu.

Činnost ubytovacího střediska se dělí na dvě části:

1. část příjmu (rezervace, recepce, vrátnice)

Rezervační oddělení – vede přehled o objednávkách (písemných). Dále zpracovává statistiky, analýzy a přehledy o využití kapacity. Velké hotely bývají s pomocí výpočetní techniky napojeny na mezinárodní rezervační systémy.

Využití lůžkové kapacity

Kapacita penzionu je max. počet stálých lůžek. VLK - % vyjádření využití kapacity v penzionu

Lůžkodny = počet stálých lůžek * počet provozních dnů daného období

Počet přenocování → zahrnuje pevná lůžka i přistýlky = počet hostů * délka pobytu

Počet hostů → podle záznamu v recepci za určité období

Využití lůžkové kapacity = (počet přenocování / kapacita v lůžkodnech) * 100 [%]

VLK ovlivňují např. polit. faktory, ekonomická situace, demografické faktory, kulturní úroveň a zájem o poznání, dopravní podmínky, propagace, cena.

Recepce – stará se o hosta po celou dobu jeho pobytu. Účtuje služby poskytnuté hostům, vystavuje faktury.

Vrátnice – vydává hostům klíče od pokojů a přijímá je od nich, obstarává poštu hotelovým hostům, zabezpečuje placené i neplacené služby.

2. část lůžková (hotelové pokoje)

Pokoj hosta je uzamykatelný ubytovací prostor, který musí být větratelný, obytná část osvětlená denním světlem a v topném období musí být vytápěn. Zahrnuje obytnou plochu pokoje, případně předsíň a zařízení pro osobní hygienu. Hostu by měl umožnit: spaní a odpočinek, odložení oděvu a prádla, osobních věcí, hygienu a úpravu zevnějšku, vyřizování osobních věcí.

Ubytovací služby jsou zařízení, které zabezpečují přechodné ubytování. Jsou neskladovatelné – nevyužití kapacity je ekonomickou ztrátou.

Typy ubytovacích jednotek:⁸

- jednolůžkový pokoj: pokoj s lůžkem pro jednu osobu,
- dvoulůžkový pokoj: pokoj se dvěma lůžky (dvojlůžko nebo vedle sebe umístěny lůžka),
- dvoulůžkový pokoj – twin: pokoj se dvěma oddělenými lůžky,
- vícelůžkový pokoj: pokoj se třemi nebo více lůžky,
- rodinný pokoj: pokoj se třemi nebo více lůžky vhodné pro rodiny s dětmi,
- společná ložnice: vícelůžkový pokoj nabízející lůžka pro osoby, které mohou sloužit skupině,
- junior suite: ubytování se zvláštním místem pro sezení v jednom pokoji,
- suite: ubytování poskytované ve vzájemně oddělených propojených místnostech sedací soupravou,
- apartmá / apartment: ubytování poskytující oddělenou místnost pro spaní a sedací soupravou a kuchyňským koutem,
- studio: ubytování v jednom pokoji s kuchyňským koutem
- spojené pokoje: samostatné pokoje s lůžky propojené spojovacími dveřmi,
- duplex: ubytování na více podlažích s vyhrazeným propojením jednotlivých pokojů.

Na recepci a každém pokoji musí být vyvěšen ubytovací řád.

Ubytovací řád je vnitřní předpis ubytovacího zařízení. Je podmínkou zahájení provozu, je závazný pro poskytovatele ubytování i pro hosta. Řeší podmínky ubytování, využívání ostatních prostorů pro hosty a časový režim v ubytovacím zařízení.

- obsah (například):

- Užívání ubyt. zařízení je povoleno osobám přihlášeným k ubytování.
- Občan, který se hlásí k ubytování, prokáže svoji totožnost, seznámí se s vybavením pokojů a cenou.
- Odchod z ubytování do 12:00.

⁸ <http://www.hotelstrars.cz/?page=4&Ing=cz>, staženo 8. 12. 2007

- Od 22:00 noční klid.
- Nouzový režim – poplach, požár.
- Režim pro ubytování se zvířaty.
- Podmínky pro parkování auta, rezervaci, využití spol. místností .

3.2 Stravovací služby

Společné stravování je činnost spojená s hromadnou výrobou, prodejem a spotřebou pokrmů a nápojů pro spotřebitele.

Funkce společného stravování:

- stravování základní,
- stravování doplňkové,
- další funkce,
- společensko-zábavní funkce,
- ubytovací.

Formy společného stravování:

- závodní stravování,
- školní stravování,
- restaurační (veřejné) stravování,
- jiné (nemocniční, důchodců,..).

Restaurační stravování je nejstarší formou společného stravování. Je úzce spojeno s rozvojem cestovního ruchu a obchodu.

Rysy restauračního (veřejného) stravování:⁹

- stravování pro velké skupiny ve speciálních prostorách, za plnou úhradu ceny jídla,
- činnost uspokojující potřeby výživy, společenského styku a zábavy, případně přechodné ubytování.

⁹ HESKOVÁ, M. Základní problémy cestovního ruchu. VŠE Praha, 1999, ISBN 80-7079-047-4, str. 48

Stravovací středisko se skládá ze tří částí:

1. výrobní část (kuchyně a přilehlé prostory),
2. zásobovací část (sklady),
3. odbytová část (restaurace).

Podobně jako se vzhledově liší jednotlivé restaurace, liší se i způsob a systém obsluhy v nich.

Způsob obsluhy je technika práce číšníka, jednoduše řečeno – jak se obsluhuje. Způsoby obsluhy rozlišujeme především v restauracích, kavárnách a barech, při slavnostních příležitostech a v hotelových pokojích. Nejrozšířenější formou je restaurační. Tato forma obsluhy se podle sortimentu, úrovně cen a vybavení střediska dělí na jednoduchou a složitou obsluhu, přičemž obě mají základní a vyšší formu. Při jednoduché obsluze jsou pokrmy včetně příloh bez jakékoli úpravy překládány přímo před hosta. Při základní formě jsou teplé přílohy přímo na talíři, při vyšší formě se teplé přílohy podávají zvlášť. Při složité obsluze se pokrmy i přílohy expedují z kuchyně na mísách a miskách a poté se překládají. Charakteristická je prezentace pokrmů. Při základní formě složité obsluhy se jídlo překládá na servírovacím stole a přihřívá se zbývající část, zatímco u vyšší formy se pokrmy dodělávají přímo u stolu hosta.

Systém obsluhy představuje vnitřní dělbu práce mezi číšníky při obsluze, jednoduše řečeno – kdo co dělá. Existuje několik systémů obsluhy. Systém vrchního číšníka spočívá v dělbě práce (jídlonoši, nápojáři, polévkaři) pod vedením vrchního číšníka. Rajónový systém se vyznačuje odpovědností číšníka za veškerou obsluhu v rámci svěřeného úseku. Skupinový systém se používá při velkých, předem objednaných akcích, kde skupina číšníků vedená vrchním číšníkem obsluhuje podle předem dohodnutých pravidel. Při slavnostní obsluze, která vyžaduje kvalifikované číšníky, se využívá systém francouzský. Kavárenský systém obsluhy je zpravidla kombinací systému vrchního číšníka a rajónového. Barový systém je jednoduchý – barman obsluhuje hosty sedící za pultem, číšník hosty u stolů. Banketní systém vyžaduje vysoce kvalifikované číšníky, kteří jsou rozděleny na jídlonoše a nápojáře a každý odpovídá za svěřenou část tabule. Zatímco rautový systém je méně náročný – rozdělení číšníků do 2 až 3 skupin na ty, kteří pečují o nabídkové stoly, nebo se starají o nápoje a nebo o úklid použitého inventáře.

3.3 Doplnkové služby

Doplnkové služby se poskytují v závislosti na třídě a velikosti hotelu (penzionu). Rozmanitost těchto doplnkových služeb ovlivňuje zaměření hotelu (penzionu).

Mezi tyto služby patří např.:

- čištění a praní oděvů,
- sekretářské služby,
- relaxační centra,
- sauna, bazén, posilovna,
- kadeřnictví, kosmetický salon.

Penzion

Pod pojmem penzion si představím menší ubytovací zařízení s požadavky na klidnější a útulné prostředí, zpravidla s omezeným rozsahem a nižší úroveň společenských a doplňkových služeb, avšak s ubytovacími službami srovnatelnými s odpovídající třídou hotelu.

Po dlouhém zvažování jsem se rozhodla si penzion nově postavit. I když vím, že jednodušší by bylo si tento typ ubytovacího zařízení pronajmout. Zvláště v dnešní době, kdy stále můžeme číst inzeráty typu „pronajmu hotel (penzion)“. Já se ke stavbě rozhodla z toho důvodu, abych vše měla podle svých představ.

Nejdříve si musím nechat vyhotovit studii o provozním řešení penzionu a projekt pro stavební povolení (na základě podnikatelského záměru). S těmito potřebnými doklady si budu muset zažádat stavební úřad o územní povolení. Po obdržení vyjádření k tomuto povolení je důležité poupravit a zkompletovat projekt tak, aby splnil požadavky stavebního úřadu. Za další si poptám stavební firmy. Z nich si vyberu zhotovitele. Po dobu výstavby dojednávám s projektantem a zhotovitelem drobné stavební úpravy penzionu dle vlastních představ. Při dokončovacích pracích a žádosti zhotovitele o předání stavby zažádám o kolaudační řízení. Po úspěšném zkolaudování stavby a odstranění všech vad a nedodělků mohu začít s vybavením penzionu.¹⁰

Jelikož si nechám penzion postavit, využívám též volby umístění. Výběr lokality je snad nejdůležitější krok. Osobně jsem se rozhodla podnikat na Vysočině. Není to jen z toho důvodu, že zde žiji, ale právě proto, že je zde možnost zimní i letní turistiky, nabízí se příjemné prostředí a možnost získat stálé zákazníky.

¹⁰ DANIHELOVÁ, M. Podnikatelský plán penzionu. Bakalářská práce. 2006, str. 21

Obr. 3.1 Vysočina¹¹



Obr. 3.2 Vysočina¹²



Název kraje Vysočina je odvozen od názvu Českomoravské vrchoviny. Vysočina má centrální polohu v rámci ČR. Z hlediska rozlohy (6 924,6 km²) je krajem nadprůměrné velikosti, ovšem z hlediska počtu obyvatel (521 212) se dostává do pomyslné dolní poloviny žebříčku. Pět okresů, které tvořily kraj Vysočinu, bylo 1.3.2001 rozděleno na 730 samosprávných obcí (z toho 33 má statut města). Výhodou je zachovalé čisté životní prostředí, i když zde vede dálnice D1, která se jeví jako největší znečišťovatel. Na Vysočině se nachází mnoho památek, z nichž, centrum Telče, klášterní kostel na Zelené Hoře u Žďáru nad Sázavou a Židovská čtvrť v Třebíči patří mezi světové kulturní dědictví UNESCO.

¹¹ http://extranet.kr-vysocina.cz/jazykoveverze/cz/index.php?stranka=ourreg_1.htm, staženo 6. 4. 2008

¹² http://extranet.kr-vysocina.cz/jazykoveverze/cz/index.php?stranka=ourreg_1.htm, staženo 6. 4. 2008

Znak kraje



1. pole - moravská orlice – symbol historické moravské zemské příslušnosti východní části kraje

2. pole – ježek – symbol sídelního města kraje

3. pole – symbol dílčí identity kraje – jeřáb jako typický strom Vysočiny, vyjadřující nezdolnost a prostou krásu regionu

4. pole – český lev – symbol historické české zemské příslušnosti západní části kraje

Tento znak byl schválen 20. listopadu 2001.¹³

Přesnější místo podnikání by se mělo nacházet v blízkosti Žďáru nad Sázavou. Žďár nad Sázavou leží na pomezí Čech a Moravy v malebné krajině Českomoravské vrchoviny uprostřed chráněné krajinné oblasti Žďárské vrchy. Jeho historie je úzce spjata s rozvojem žďárského kláštera a sahá až do poloviny 13. století. Nachází se zde poutní kostel sv. J. Nepomuckého na Zelené hoře. Tato jedinečná architektonická památka byla v prosinci 1994 zapsána do seznamu světového dědictví UNESCO.

Obr. 3.3 Poutní kostel sv. J. Nepomuckého na Zelené hoře¹⁴



Jako konkrétní obec pro své podnikání jsem si vybrala Ostrov nad Oslavou.



Ostrov nad Oslavou leží 10 km od Žďáru nad Sázavou (hlavní tah z tohoto města do Brna). Obec má název zřejmě podle místa, které bylo obtékané vodou řeky Oslavy a Bohdalovského potoka. V obci žije 913 obyvatel, jeho rozloha je 933 ha a leží v nadmořské výšce 530 m. Sbíhá se zde 7 silnic a je zde i dobré autobusové i vlakové spojení (trasa Praha – Brno). Návštěvníky zaujme 10 oblouků železničního mostu, které se od roku 1953 klenou ve výšce 25 m nad řekou Oslavou. Místem

¹³ <http://extranet.kr-vysocina.cz/jazykoveverze/cz/index.php?stranka=symboly.htm>, staženo 6.4.2008

¹⁴ <http://www.zdarns.cz/o-meste/zelena-hora.asp>, staženo 6. 4. 2008

vedou turistické trasy a 2 cyklotrasy (z Jeseníku do Znojma a od Vojnova Městce do Bystřice nad Pernštejnem). V těsné blízkosti obce na Bohdalovském potoce je přehrada s možností koupání a rybaření. Nakoupit je možné ve dvou prodejnách potravin a občerstvení nabízí dva hostince, kde se ovšem nevaří.

Obr. 3.4 Ostrov nad Oslavou¹⁵



Obr. 3.5 Ostrov nad Oslavou¹⁶



Penzion by měl být postaven na klidném místě v blízkosti přehrady v selském stylu. Úroveň vybavení a poskytovaných služeb by měla odpovídat *** třídě.

Co se týče ubytovací části penzionu rozhodla jsem se takto:

- pokoje v prvním patře – 4x dvoulůžkový pokoj (oddělené postele), 3x třílůžkový pokoj,
- pokoje v podkroví – 2x dvoulůžkový pokoj (manželská postel), 1x apartmán, pokoj pro personál
- z hlediska malé kapacity penzionu jsem se rozhodla mít recepci otevřenou pouze od 19 do 7 hod. (noční). V jinou dobu bude činnost recepce vykonávána vrchním číšníkem nebo příslušným personálem restaurace.

Do obytné části penzionu se řadí restaurace, terasa a salonek. Restaurace i terasa budou o kapacitě zhruba 50 míst a salonek bude mít 70 míst. Z organizační stránky jsem se rozhodla pro jednoduchý způsob obsluhy v základní formě (teplé přílohy přímo na talíři) a pro rajónový systém obsluhy (obsluha na svěřeném úseku). Toto rozhodnutí je stejné pro restauraci, terasu i salonek. Jiný systém a způsob bude pouze v případě pořádání slavnostních akcí nebo na vyžádání hosta. Salonek bude užíván pro organizaci schůzí a kongresů. Proto bude vybaven elektrotechnikou a počítačem s možností připojení k internetu.

¹⁵ <http://www.ostrovno.cz/foto/letadlo/letadlo.htm>, staženo 4. 4. 2008

¹⁶ <http://www.ostrovno.cz/foto/letadlo/letadlo.htm>, staženo 4. 4. 2008

Výrobní a zásobovací část penzionu je zajištěna kuchyní a různými pomocnými sklady. Tyto sklady slouží nejen pro potřeby kuchaře, ale samozřejmě i příruční sklady číšníků nebo sklady ložního prádla a čistících saponátů, které využívá pokojská. Sklady by měli být vybudovány na přístupném místě, proto aby kuchař, číšník nebo pokojská měli vše potřebné v dostatečné blízkosti. Pro dodavatele by měl sloužit zadní vchod penzionu. O předání zboží a uskladnění bude zodpovídat pověřená osoba. Stejně jako ve skladech, tak i v kuchyni se musí dodržovat přísné hygienické předpisy. Dodržovat se musí za každých okolností. V kuchyni je důležité, aby se nekřížily kritické cesty.

Jelikož penzion bude postaven v útulném selském stylu, s veškerým dřevěným nábytkem a typickými doplňky, nebylo by vhodné zde zavádět doplňkové služby jako je např.: bazén, posilovna, kadeřnictví. Spíše se bude vhodné zaměřit na jiné doplňkové služby, jako jsou např. průvodci nebo hlídání dětí při rodinné dovolené.

4. Strategické analýzy

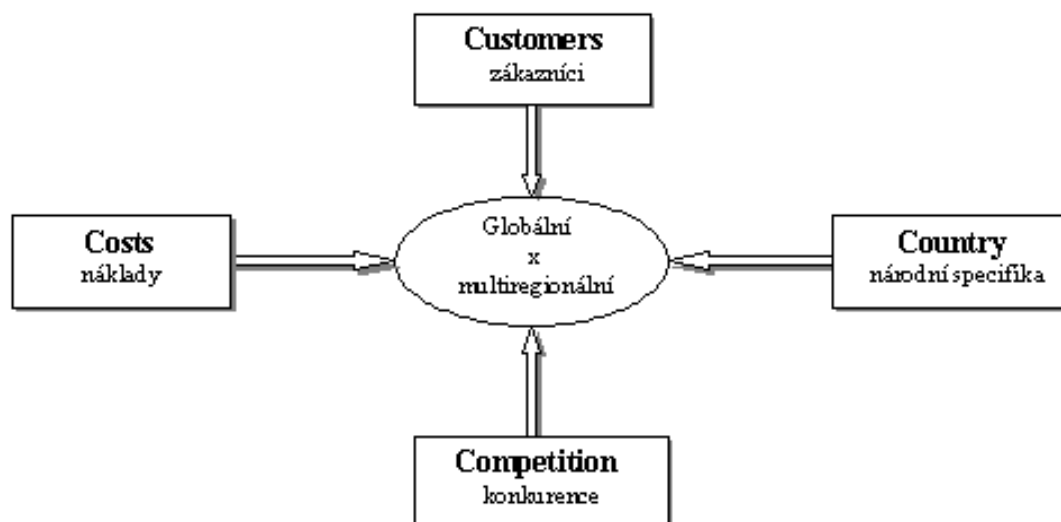
4.1 Analýza vnějšího prostředí

Vnější analýza se zabývá analyzováním uspořádanosti vnějšího prostředí. Toto prostředí podnik analyzuje nejen proto, že vytváří nové příležitosti, ale také hrozby. Proto dochází k nepřetržitému sledování a přizpůsobování se okolnímu charakteru. Jednou z metod, která se zabývá zkoumáním vnějšího prostředí je metoda „4C“.

4.1.1 Metoda „4C“

Většina firem začínají svou činnost na lokálním trhu. Tento trh se jim však po čase zdá malý a snaží se proniknout i na jiné trhy. Stojí ovšem před otázkou na jaké další trhy proniknout. Zda rozšiřovat své aktivity na trzích v rámci země nebo kontinentu, či dokonce země. Dále firmy rozhodují o volbě strategie. Jedná-li se o homogenní trh, nebo naopak je trh natolik specifický, že bude třeba zákazníky oslovovat rozdílnými způsoby. Pro tuto analýzu slouží metoda „4C“. Tato metoda analyzuje čtyři prvky vnějšího prostředí – zemi, náklady, zákazníky a konkurenci.

Obr. 4.1. Metoda „4C“¹⁷



¹⁷ KOVÁŘ, F., KRCHOVÁ, H. Strategický management. Vysoká škola ekonomie a managementu, 2007, ISBN 978-80-86730-29-5, str. 68.

Customers – zákazníci

Zkoumáme, zda jsou požadavky zákazníků homogenní nebo se v určitých regionech značně liší. Od toho se odvíjí marketingové strategie.

Country – národní specifika

Pro užití jednotného marketingového přístupu mohou být bariérou určité kulturní tradice a společenské normy. Někdy jsou tyto normy zahrnuty do legislativy, někdy jsou ovšem nepsané.

Competition – konkurence

Velkou roli zde hraje kapitálová síla dosáhnout nízkých vstupních nákladů díky velké poptávce.

Costs – náklady

Pro výrobní podniky jsou aktuální náklady na vývoj. V některých odvětvích jsou tyto náklady příliš vysoké (automobilový průmysl). Dalšími typy nákladů jsou „economy of scale“ – dosahování úspor díky velkým objemům zboží. Náklady na dopravu mohou být bariérou v globalizaci. Avšak snahou EU a dalších ekonomických bloků je tyto náklady omezovat.

V důsledku zhodnocení těchto faktorů může dojít ke třem závěrům.

- Globální strategie není potřebná ani efektivní. Mezi regiony nejsou rozdíly v normách, životním stylu apod. Konkurence se odehrává na lokální úrovni.
- Multiregionální strategie v rámci globálního působení. Regiony vykazují určitou heterogenitu. Firma musí rozšířit své aktivity na nové trhy.
- Globální homogenní strategie opodstatněná stejnorodostí regionů. Při vstupu na mezinárodní trhy neexistují zásadní překážky, většina konkurentů je globálních.

Potenciální zákazníci

Tuto analýzu jsem si zvolila z toho důvodu, poněvadž v dnešní době se cestovní ruch rychle rozvíjí. Rozvoj můžeme sledovat jak už v cestovním ruchu obecně, tak i speciálně v oblasti hotelnictví. Podnikatel může začít s malým hotýlkem a po čase se může stát majitelem hotelového komplexu nebo dokonce rozšířit své podnikání na základě franchisingových smluv. Právě k tomuto rozvoji je důležitá analýza potenciálních nových trhů a k tomu slouží právě metoda „4C“.

Vstup do podnikání by měl být pozitivní a podnikatel by měl očekávat úspěch. A když právě podnikání bude úspěšné, může podnikatel v budoucnu přemýšlet nad rozšiřováním svých aktivit.

Díky této metodě jsem se rozhodla si jeden faktor této metody (zákazníky) analyzovat ihned.

Jako potenciální zákazníci penzionu se nabízejí turisté, kteří hledají útulné a klidné prostředí. Zejména to jsou rodiny s dětmi, mladé páry, ale i důchodci. Dále pak lidé na služebních cestách využívající ubytování pouze na jednu noc. Také ovšem ti, kteří budou využívat služeb salonku a v penzionu budou pořádat schůze nebo se účastnit společenských akcí. A samozřejmě lidé, kteří navštívili nebo se účastní společenských, sportovních nebo kulturních akcí v okolí.

Služeb restauračního zařízení budou využívat ubytovaní hosté, místní občané, lidé z blízkého okolí a všichni kolem projíždějící. Dále pak zaměstnanci firem z okolí využívajících poledních menu. V neposlední řadě ti, kteří budou využívat služeb salonků. U skupiny místních občanů je důležité prvotní zapsání se do podvědomí. O otevření penzionu se bude brzy vědět a potom už záleží jen na prostředí této restaurace, kvalitě služeb, které bude nabízet a především také na personálu, zda si místní lidé tuto restauraci oblíbí.

Samozřejmě se musí také počítat s návštěvou cizinců. To by se dalo očekávat např. v době, kdy se v nedalekém Novém Městě na Moravě pořádá Zlatá lyže. K usnadnění kontaktu s cizinci je dobré se seznámit s jejich zvyklostmi. Všeobecně je o cizincích známo, že pozdě vstávají, vydatně snídají, očekávají vyhovění každého jejich přání, zpravidla jedí méně našich příloh, ale zato více ovoce a zeleniny, téměř ke každému chodu jedí pečivo, nemají příliš v oblibě tučná jídla a omáčky, kávu i čaj pijí s mlékem. Téměř všichni cizinci velice rádi poznávají naši gastronomii.

4.2 Analýza konkurenčního prostředí

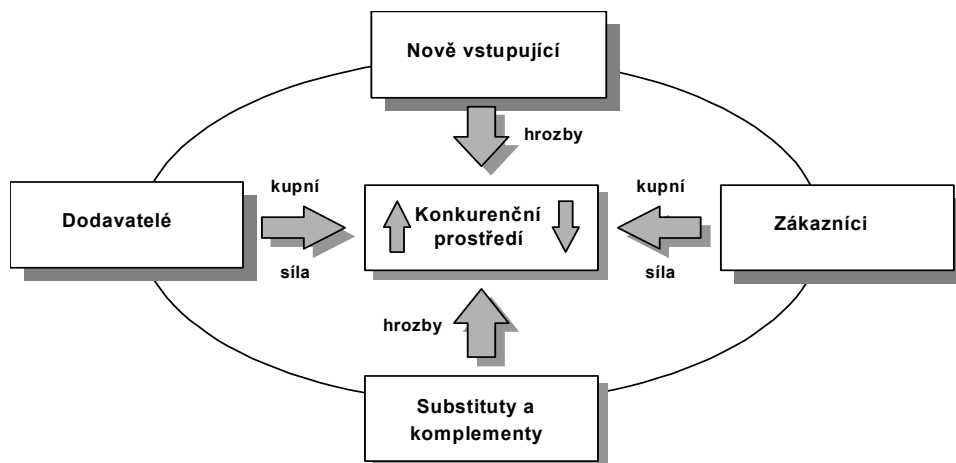
Nejdůležitější metodou používanou k analýze konkurenčního prostředí je Porterův model pěti sil.

4.2.1 Porterův model pěti sil

Metodou provádění analýzy konkurenčního prostředí je Porterův model pěti sil. Tento model vypracoval Michael Porter, který byl profesorem na Harvard Business School. Model identifikuje pět tržních sil, kterými jsou: současní konkurenti, potenciální noví konkurenti, zákazníci, dodavatelé, substituční výrobky.

„Porterův model pěti konkurenčních sil umožňuje popsat a pochopit podstatu konkurenčního prostředí uvnitř každého jednotlivého odvětví a tak vytvořit informační základnu pro rozhodování o tvorbě konkurenční výhody podniku.“¹⁸

Obr. 4.2 Porterův model pěti sil¹⁹



Ohrožení ze strany nově vstupujících

Toto ohrožení spočívá v existenci bariér vstupu. Nejobvyklejší bariéry jsou například vládní a legislativní zásahy, investiční náročnost vstupu na nový trh, možnost diferenciacce produktu. Nelze jasně říci, které bariéry jsou nejdůležitější, protože se v jednotlivých odvětvích liší. V případě vstupu do odvětví velice záleží na případných bariérách a také na reakci současných konkurentů.

Interní rivalita mezi konkurujícími si firmami

K rivalitě dochází pokud je konkurent pod tlakem nebo má příležitost zlepšit své postavení. Používá k tomu reklamní nebo cenové kampaně, uvádění nových výrobků nebo nabídku záruk zákazníkům. Jestliže jsou konkurenti stejnoměrně vyvážení, fixní náklady jsou vysoké, zákazníci mohou snadno přecházet od jednoho výrobku dodavatele k jinému, trh se nerozvíjí nebo firmy nemohou zanechat svou podnikatelskou činnost, pak je konkurenční tlak ještě vyšší.

Ohrožení ze strany dodavatelů

Vyjednávací síla dodavatele či odběratele roste při závislosti firmy pouze na jednom tomto dodavateli či odběrateli. Čím vyšší bude vyjednávací síla, tím vyšší intenzitu konkurence lze

¹⁸ KOVÁŘ, F., KRCHOVÁ, H. Strategický management. Vysoká škola ekonomie a managementu, 2007, ISBN 978-80-86730-29-5, str. 85.

¹⁹ KOVÁŘ, F., KRCHOVÁ, H. Strategický management. Vysoká škola ekonomie a managementu, 2007, ISBN 978-80-86730-29-5, str. 86.

v odvětví očekávat. Velice důležité je definovat si vztahy s dodavateli a odběrateli. Dodavatelé mohou své postavení využít a odpovídat zvýšením cen nebo snížením kvality zboží či služeb.

Vyjednávací síla zákazníka

Vyjednávací síla zákazníků určuje, jak snadno mohou kupující přejít na jiné výrobky nebo služby. A to s malými nebo nulovými náklady. Sílu zákazníka ovlivňují především tyto faktory: vysoká rivalita soupeřů, nákupní proces kupujících je velmi propracovaný, výrobky mají malý dopad na ziskovost kupujících. Naopak pokud jsou výrobky nebo služby dobře diferencované a pro zákazníka je důležitá kvalita, pak síla může být na straně organizace.

Ohrožení ze strany substitučních a komplementárních produktů

Čím vyšší tlak ze strany substitučních a nižší ze strany komplementárních produktů, tím vyšší intenzita konkurence ve sledovaném odvětví.

Hrozba substituce může být:

- hrozba substituce produktem,
- hrozba substituce potřeby,
- hrozba generické substituce,
- hrozba absolutní substituce.

Čím vyšší je hrozba substituce, tím nižší bude ziskovost odvětví. Je to z toho důvodu, že ohrožení substitučními výrobky nutí firmy snižovat ceny.

Konkurenční prostředí penzionu

K podnikání je důležité dobře znát své konkurenty. Proto jsem se snažila vyhledat konkurenční podniky v okolí. Rozhodla jsem se vzít v úvahu podniky ve vzdálenosti 15 km. V tomto případě jsem vybrala všechny podniky ubytovacího zařízení ve Žďáru nad Sázavou, hotel Ski v Novém Městě na Moravě a také penzion Zastávka v Novém Veselí.

Rozhodla jsem se nejprve porovnávat hotely a penziony podle jejich polohy a vzhledu.

Nejdříve jsem si vybrala typicky městské hotely (penziony), kterými jsou:

Hotel Fit, Hotel H, Hotel Jehla, Hotel U Labutě, Hotelový dům Morava a Penzion V Kapli.

Obr. 4.3 Hotel Fit²⁰



Obr. 4.4 Hotel H²¹



Obr. 4.5 Hotel Jehla²²



²⁰ <http://www.agro-merin.cz/default.asp?nDepartmentID=8>, staženo 7. 4. 2008

²¹ <http://www.hotelh.cz/>, staženo 7. 4. 2008

²² <http://www.hotely.cz/ubytovani-hotel-penzion.php?detail=1508&nazev=Hotel+Jehla+Zdar+nad+Sazavou&typ=fotogalerie>, staženo 7. 4. 2008

Obr. 4.6 Hotel U Labutě²³



Obr 4.7 Hotelový dům Morava²⁴



Obr. 4.8 Penzion V Kapli²⁵



²³ <http://www.hotelulabute.cz/>, staženo 7. 4. 2008

²⁴ http://www.cerum.cz/omorave_cz.htm, staženo 7. 4. 2008

²⁵ <http://www.kaple.cz/index.php/czech>, staženo 7. 4. 2008

Dále jsem vybrala hotely, které jsou umístěny za městem, tudíž je nemůžu nazvat městskými hotely. Jsou postaveny v příjemném, klidnějším prostředí.

Obr. 4.9 Hotel Tálský Mlýn²⁶



Obr 4.10 Hotel Grunt²⁷



Obr. 4.11 Hotel Ski²⁸



²⁶ http://www.cerum.cz/ohotelu_cz.htm, staženo 7. 4. 2008

²⁷ <http://www.hotelgrunt.cz/>, staženo 7. 4. 2008

²⁸ <http://www.hotelski.cz/>, staženo 7. 4. 2008

Jako poslední mnou vybraný konkurenční podnik je Penzion Zastávka, který se nenachází ve městě, ale svým postavením se chová jako městský hotel. Je postaven v Novém Veselí (městys).

Obr. 4.12 Penzion Zastávka²⁹



Nejen, že jsem si konkurenční podniky rozdělila podle jejich umístění a také podle obrázku jsem mohla zhodnotit jejich vzhledovou stránku, rozhodla jsem se také zjistit cenovou sazbu jejich jednotlivých pokojů. Pro porovnání jsem si zvolila jednolůžkové, dvoulůžkové a třílůžkové pokoje a také apartmá.

Tab. 4.1 Srovnání cen konkurenčních podniků (v Kč)

<i>Hotely</i>	<i>Pokoj</i>			
	<i>jednolůžkový</i>	<i>dvoulůžkový</i>	<i>třílůžkový</i>	<i>apartmá</i>
Hotel Fit	-	700	-	950
Hotel H	630	735	1 050	1 300
Hotel Tálský Mlýn	600	950	1 150	-
Hotel Jehla	760	770	-	-
Hotel Morava	-	600	550	-
Hotel U Labutě	-	600	800	1 200
Hotel Grunt	250	500	700	-
Hotel Ski	1 400	1 850	-	2 200
Penzion V Kapli	750	1350		1500
Penzion Zastávka	300	600	900	-

Díky této analýze jsem si shrnula konkurenční podniky ubytovacího zařízení v okolí. Pro lepší srovnání by bylo ještě dobré zjistit rozsah činností jednotlivých hotelů, penzionů a poté v návaznosti na umístění a cenovou sazbu vybrat nejvíce konkurenční.

Přesně takto bych postupovala i při srovnávání stravovacích služeb v okolí.

²⁹ <http://www.penzionzastavka.wz.cz/>, staženo 7. 4. 2008

4.3 Souhrnná analýza

Mimo analyzování vnějšího prostředí je také důležitá analýza vnitřního prostředí. Tato analýza je především důležitá k určení, zda zdroje a možnosti firmy odpovídají prostředí, v němž se daná firma pohybuje.

Vnitřní struktura firmy se skládá ze tří složek:

- substance (ze které se podnik skládá),
- uspořádanost vnitřního prostředí,
- procesy (které v podniku probíhají).

4.3.1 SWOT analýza

Podstatou této analýzy je, že se při ní identifikují faktory a skutečnosti, které představují silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby okolí. Je zaměřena na identifikaci faktorů jak v interním, tak i v externím prostředí regionu.

Vnější (externí) prostředí je představováno dvěma faktory:

- příležitosti (opportunity) – představují takové faktory, které představují možné externí pozitiva využitelné prostřednictvím aktivní činnosti při dosahování cílů,
- hrozby (threat) – představují takové faktory ve vnějším prostředí, které mohou ohrožit cíle.

Vnitřní (interní) prostředí zahrnuje působení faktorů, které každodenně ovlivňují činnost regionu. Na rozdíl od vnějších faktorů je možné vnitřní faktory přímo ovlivnit.

Vnitřní nebo-li interní faktory charakterizují vnitřní prostředí regionu a jsou představovány dvěma faktory:

- silné stránky (strength) – jsou takové interní faktory, kterými převyšujeme ostatní,
- slabé stránky (weakness) – jsou naopak takové interní faktory, kde nedosahujeme takové úrovně jako ostatní nebo představují nedostatky, kterým jsme nuceni čelit.

Obr. 4.13 SWOT analýza³⁰

SWOT analýza		DOPADY	
		Pozitivní	Negativní
V L I V Y	Interní	SILNÉ STRÁNKY	SLABÉ STRÁNKY
	Externí	PŘÍLEŽITOSTI	HROZBY

Kombinací těchto silných a slabých stránek firmy a příležitostí a hrozeb vznikají různé varianty strategického chování podnikatelského subjektu, z nichž poté vycházejí tyto přístupy:

- přístup S – O: využití silných stránek a příležitostí,
- přístup W – O: snaha neutralizace slabých stránek za přispění příležitostí,
- přístup S – T: využití silných stránek k eliminaci hrozeb,
- přístup W – T: snaha řešit nepříznivý stav (i za cenu likvidace firmy).

Výhody SWOT analýzy:

- jednoduchost,
- přehlednost,
- srozumitelnost,
- názornost.

Nevýhody SWOT analýzy:

- staticnost (hodnotí současnost, důležitější je však budoucnost),
- subjektivnost (subjektivní pohled toho, kdo tuto analýzu prováděl),
- konzervatismus (tato analýza se nesnaží nalézt nová řešení).

Výsledky této analýzy jsou základem pro formulaci strategických cílů, priorit, opatření a rozvojových aktivit.

³⁰ PIROŽEK, P. Přednášky z předmětu Management – základy.

SWOT analýza penzionu

Provedením této analýzy jsem našla tyto body:

- Silné stránky:
 - vhodné místo,
 - příležitost pro rodinnou dovolenou,
 - možnost pořádání slavnostních akcí,
 - možnost pořádání schůzí a konferencí,
 - vybavení penzionu,
 - polední menu,
 - doplňkové služby – hlídání dětí, průvodce,
- Slabé stránky: (naleznou při zahájení podnikání).
- Příležitosti:
 - zapsat se do podvědomí zákazníků,
 - spolupráce s dalšími organizacemi.
- Riziko:
 - zaměstnanci (podle mého názoru nikdy nedokážeme přesně odhadnout vlastnosti člověka. Přestože nám první pohled naznačí hodně, můžeme se zmýlit. Už několikrát jsem se tímto způsobem spálila a nerada bych na tom položila i vlastní podnik.).³¹

³¹ DANIHELOVÁ, M. Podnikatelský plán penzionu. Bakalářská práce. 2006, str. 12.

5. Hotelový marketing³²

Marketing je umění nabídnout poptávané služby v pravý čas a na pravém místě. A to za odpovídající cenu, s účinnou reklamou a podporou prodeje těm správným zákazníkům, a tak dosáhnout přiměřeného zisku.

Marketing je známý v pěti alternativách:

- výrobní pojetí – spotřebitelé preferují dostupné, levné produkty,
- výrobní koncept – zákazníci kupují kvalitní výrobky s rozumnými cenami,
- prodejní pojetí – zákazníci potřebují být k nákupu stimulováni pomocí dostatečné propagace,
- marketingová koncept – hlavním úkolem firmy je poznání zákaznických potřeb, požadavků a zajistit požadovanou spokojenost,
- koncept společenského marketingu – vytváření spokojenosti zákazníků a zajištění dlouhodobého blahobytu.

Hotelový marketing je specifický tím, že předmětem obchodu není výrobek, ale služba.

Středem zájmů podnikatelů je to, co požaduje zákazník a jeho požadavkům a potřebám je třeba přizpůsobit nabídku služeb. Kvalita těchto služeb je nejdůležitějším faktorem spokojenosti hosta.

Ve službách převládá přímý kontakt mezi poskytovatelem a spotřebitelem.

Odlišností oproti výrobním podnikům (prodávajících zboží) je fakt, že každé neprodané lůžko znamená pro hotel (penzion) ztrátu a nelze jej (jako zboží) prodat následující den.

Na počátku marketingových rozhodnutí jsou potřeby hostů. Rozpoznání a poté uspokojení potřeb hostů je hlavním úkolem vedoucího hotelu. Potřeby je možné rozdělit do dvou skupin na potřeby základní a turistické.

- základní potřeby jsou podle Maslowovy hierarchie rozděleny takto:
 - fyziologické potřeby
 - potřeby bezpečí a jistoty
 - společenské potřeby

³² DANIHELOVÁ, M., HLADKÁ, P., SVOBODOVÁ, M., Marketing hotelových služeb. Semestrální práce z předmětu Marketingové aplikace. 2007, vycházející z knihy - BERÁNEK, J., KOTEK, P. Řízení hotelového provozu. Třetí přepracované vydání. MAG Consulting s. r. o., 2003, ISBN 80-86724-00-X.

- potřeby uznání a sebe ocenění
- potřeby seberealizace
- turistické potřeby jsou rozděleny do čtyř skupin:
 - potřeba klidu a odpočinku
 - potřeba změny
 - potřeba uvolnění od konvencí
 - potřeba kontaktu a komunikace

Uplatňování marketingu v hotelových službách znamená, že se hotel (penzion) neustále snaží zjišťovat odpovědi na otázky:

- Co chceme na trhu nabízet?
- Kam se chceme dostat?
- Co nechceme udělat?

Součástí marketingu je také výzkum, který by měl zajistit poznání hosta, co hosté požadují a jak jejich požadavkům vyhovět.

Marketing nebude fungovat bez podpory všech zaměstnanců hotelu (penzionu)!

Marketingové oddělení plní následující úkoly:

- koordinace všech marketingových funkcí hotelu,
- ovlivňování všech činností hotelu,
- vyvíjení úsilí při vytváření dobrých vztahů uvnitř i vně hotelu,
- organizaci, řízení a uskutečňování vlastní činnosti.

5.1 Marketingový mix

Marketingový mix je soubor marketingových nástrojů, které firma používá k dosažení svých marketingových cílů na trhu. Existuje velké množství nástrojů, z nichž nejznámější jsou „4P“ – produkt (výrobek nebo služba), cena, místo a propagace.

Marketingový mix v hotelovém průmyslu můžeme však rozdělit do osmi skupin.

„8 P“

- PRODUKT (product) – poskytovaná služba, produkt.
- CENA (price) – za poskytnuté služby
- MÍSTO (place) – distribuční cesty
- LIDÉ (people) – pracovníci
- PROPAGACE (promotion) – podpora prodeje, reklama, vztahy s veřejností, interní reklama.
- SPOLUPRÁCE – KOOPERACE (partnership)
- SESTAVOVÁNÍ BALÍKŮ SLUŽEB (packaging)
- PROGRAMOVÁ SPECIFIKACE (programming)

5.1.1 Produkt

Poskytované služby můžeme rozdělit na:

- ubytovací služby – recepce, pokoj,
- stravovací služby – restaurace, bar,
- doplňkové služby – bazén, tenis,
- osobní služby – donáška zavazadel.

Jedinečnost v poskytování produktů je možno zajistit zaměřením se na:

- semináře, kongresy, péče o zdraví, sport, hry, vzdělání/kultura, kulinářské umění, společné zájezdy, klid a odpočinek, nostalgickou a romantickou atmosféru.

Poloha hotelu je též velkým předpokladem pro úspěšné podnikání. Volnost v tomto směru rozhodnutí udává pouze stavba nového hotelu nebo při rozhodnutí o koupi.

Kritéria umístění:

- prázdninový hotel:
 - charakter krajiny, klimatické podmínky, druh sezóny, konkrétní umístění,
- městský hotel:
 - velikost města, dopravní spojení, hospodářská struktura, umístění ve městě.

Zařízení a vybavení hotelu odpovídá cílové skupině hostů.

Dispoziční řešení musí odpovídat provozním požadavkům. Investice do zařízení a vybavení hotelu (penzionu) tvoří 80 – 90 % investovaného kapitálu.

Kromě komfortu je podstatná také celková atmosféra hotelu (barvy, osvětlení).

Některé nedostatky ve vybavení lze do určité míry napravit prostřednictvím vysoké úrovně poskytovaných služeb!

Nabídka služeb hotelu (penzionu) tvoří tzv. software, na rozdíl od (hardware) zařízení a vybavení.

V hotelu jsou služby nejdůležitějším faktorem spokojenosti hosta. „Služba je činnost, která v sobě má určitý prvek nehmataelnosti a vyžaduje určitou interakci se zákazníkem nebo s jeho majetkem. Výsledkem služby není převod vlastnictví. Služba může vést ke změně podmínek a její produkce může či nemusí být úzce spojena s fyzickým produktem.“ A. Payne.

Vlastnosti služeb:

- nehmataelnost,
- proměnlivost,
- nedělitelnost,
- pomíjivost.

Další specifické charakteristiky služeb cestovního ruchu:

- důraz na ústní reklamu,
- důraz na komunikační dovednosti poskytovatelů služeb,
- důležitost image při koupi, apod.

Tajemství úspěchu mnoha hotelů (penzionů) a restaurací je v mnoha případech v péči o detaily. Často pouze maličkosti upoutávají pozornost zákazníka a pomáhají mu při výběru.

Pro zvýšení atraktivity hotelu (penzionu) je dobré sestavení paušálních nabídek nebo paketů:

1. Součástí nabídek jsou základní služby (ubytování, stravování) za pevnou cenu a doplňkové služby, které si může host dokoupit. Např. zaměření na sporty, péče o tělo, silvestrovské nabídky....)

2. Ve slabších obdobích je výhodné použití paketů.

Zásady pro sestavení paketů:

- flexibilní nabídky než nabídky vše v jednom,
- jasná cenová struktura,
- raději méně obsáhlé, jednodušší a jasně strukturované nabídky,
- přesné údaje o službách, příplatcích, slevách,
- raději speciální, atraktivní doplňkové služby,
- rozdíly v paketech určených pro přímý prodej a pro prodej prostřednictvím zprostředkovatelů.

Každý produkt, tedy i služba má svůj životní cyklus s různě dlouhými jednotlivými fázemi (fáze vývoje, uvedení, růstu, fáze zralosti a poklesu).

Úkolem vedoucích pracovníků je stálá obnova nabídky. Nové nápady je třeba hledat již ve fázi zralosti. Důvody k inovacím mohou být následující:

- tržní služby postupem času ztrácejí,
- zákazníci mají nové požadavky,
- konkurenti nás dohánějí nebo předhánějí,
- klesající obrat a zisk.

Budoucnost atraktivního hotelu (penzionu) je zajištěna pokud bude nabízet své služby ve stádiu růstu.

Nabízené služby

Služby nabízené penzionem jsem popsala již ve 2. kapitole.

Ubytovací služby: pokoje v prvním patře – 4x dvojlůžkový pokoj (oddělené postele), 3x třílůžkový pokoj, pokoje v podkroví – 2x dvojlůžkový pokoj (manželská postel), 1x apartmán, pokoj pro personál. Vybavení pokojů odpovídá třídě ***. Recepce bude v provozu pouze 12 hodin (v jiné době obsluhována vrchním číšníkem).

Stravovací služby: restaurace o kapacitě zhruba 50 míst, stejně tak i terasa a salonek k pořádání schůzí o kapacitě 70 míst.

Doplňkové služby: průvodci, zajištěné hlídání dětí při rodinné dovolené.

Parkoviště bude samozřejmě před budovou s kapacitou 14 osobních aut.

Jedinečnost v poskytovaných službách bych si ráda získala umístěním penzionu. Vesnický penzion vhodný pro odpočinek a pro rodinnou dovolenou. Kromě turistů a rodin s dětmi na dovolené se také nabízí možnost zasílat nabídky pro rekreaci zaměstnanců do velkých městských firem nebo managerům a pracovníkům na vyšší pracovní úrovni. Z tohoto důvodu bude moderně vybavený salonek s veškerou potřebnou technikou a také internetové pokrytí celého penzionu.

Potom je vhodné nezapomínat ani na maličkosti, které ještě více upevní příjemnou atmosféru. Například ručníky a osušky vždy s logem a názvem penzionu. Taktéž hygienické potřeby jako je mýdlo, šampon. Na ustlané posteli nechat bonbon s přáním „dobrou noc“ a samozřejmě s názvem penzionu, taktéž čokoládky ke kávě a cukříky (ovšem s nápisem „dobrou chuť“) – v dnešní době je hodně sběratelů cukříků ke kávě a právě to je dobrá forma propagace.

5.1.2 Cena

Cena je v očích hostů signálem kvality hotelu (penzionu). Pro návštěvníka je nižší cena oproti konkurenční ceně znamením nižší kvality!

Z hlediska hotelu by cena měla zahrnovat náklady + odpovídající zisk. Na druhé straně zákazník očekává vyšší ceny vzhledem ke kvalitě poskytnutých služeb. V očích zákazníka je změna ceny vnímána mnohem výrazněji než jakákoli jiná změna.

Vždy je velice důležité, jasné, přesné a správné uvedení cen!

V rámci komplexní cenotvorby by měl hotel (penzion) využívat strategické a taktické ceny.

Strategická cena: je uváděna např. v katalogích. Určuje se v souladu se strategickými rozhodnutími, pozicí na trhu, kvalitou a image produktu, hodnotou, kterou produkt představuje pro hosta, stádiem životního cyklu.

Taktická cena: hotel (penzion) ji může měnit každý týden, den či hodinu. Jedná se o konkrétní cenu, která reaguje na změny na trhu bez ohledu na kvalitu produktu. Má výhodu oproti konkurenci a aktivizuje okrajovou poptávku. Taktickou cenu hotel (penzion) obvykle intenzivně propaguje, protože se vztahuje na tzv. výhodnou koupi „v poslední minutě“.

Faktory určující cenu jsou například: pohyby spotřebitelské poptávky, sezónní změny, umístění hotelu, obchodní politika hotelu (penzionu) a psychologická očekávání.

Cenu velice silně ovlivňuje vztah nabídky a poptávky.

Pro tvorbu ceny se používají následující postupy:

- podle trhu,
- podle konkurence,
- podle nákladů.

Cenová diferenciacie – stejné služby za jinou cenu:

- dle období – např.: sezóna, víkend,
- dle trhu hostů – např.: děti, důchodci,
- dle obratu – např.: skupinové ceny,
- dle druhu či doby platby – např.: sleva při placení předem,
- dle distribuční cesty – např.: rabaty pro cestovní kancelář.

Tvorba cen

Cena je nejpružnějším prvkem marketingového mixu.

Právě cena je pro většinu zákazníků nejdůležitější faktor při výběru služeb. Ostatní faktory zůstávají v pozadí a host jejich změnu nevnímá tak, jako změnu ceny.

Je více způsobů jak se výše cen stanoví. Může to být podle trhu, konkurence nebo nákladů. Osobně bych se přikláněla k tvorbě cen podle nákladů s přihlédnutím ke konkurenci.

Rozhodla jsem se pro strategické ceny, které budou jasně dané. Tyto ceny budou uváděny ve všech propagačních materiálech.

Ovšem kromě uvádění cen za ubytování je také důležité uvést ceny za stravování – (pouze snídaně, polopenze, plná penze).

Při tvorbě ceníku se budu snažit o cenovou diferenciaci v různých obdobích (nižší cena na podzim a na jaře) a podle věku (důchodci a děti). Rozhodla jsem se také pro poskytování slev pro hosty využívajících služeb penzionu po dobu delší než 10 dnů. Samozřejmě jsem se nejdříve seznámila s pravidly poskytování slev:

- slevy neposkytovat pouze proto, že je nabízejí ostatní,
- při poskytování slev být kreativní,
- slevy nabízet tehdy, potřebuji-li se zbavit zásob, nebo tehdy, bude-li to znamenat obrat navíc,
- slevy poskytovat pouze na omezenou dobu,

- vždy se přesvědčit, že z poskytnuté slevy má užitek koncový zákazník,
- slevy poskytovat pouze k přežití na rozvinutém trhu,
- slevy poskytovat po co nejkratší dobu.³³

5.1.3 Místo, distribuční cesty

Distribuční cesty:

- způsob, jakým bude prezentována nabídka zákazníkům,
- spojení mezi prodávajícím a kupujícím,
- každý hotel (penzion) má alespoň jednu distribuční cestu,
- možnost použití přímé nebo nepřímé distribuční cesty.

Přímá distribuce

Mimo to, že se přímá distribuce zaměřuje na stávající a minulé hosty, je třeba hledat hosty nové. Nové hosty získáme ve spolupráci s tzv. odbytovými pomocníky (taxikáři, policisté, pracovníci v informačních centrech, pracovníci na čerpacích pumpách,...). Tito lidé působí na jiné osoby za provizi nebo zdarma. Minulé hosty nalezneme v tzv. databázi hostů. Zákazníky pravidelně kontaktujeme a zasiláme informační materiál.

Nepřímá distribuce

Nepřímá distribuce je prezentována zejména cestovními kanceláři a cestovními agenturami.

Cestovní kancelář provozuje svou činnost na základě koncese.

Cestovní agentura provozuje svou činnost na základě ohlášení vázané živnosti.

Nepřímý způsob distribuce má své výhody, ale i nevýhody. Reklama hotelu (penzionu) prostřednictvím katalogu, možnost vyšší využití kapacity, úspora času a kontakty na nové zákazníky jsou hlavními výhodami. Naopak hlavní nevýhodou je, že se těmto zprostředkovatelům musí platit provize i v období (např. sezóna), kdy by byl schopen hotel (penzion) naplnit svou kapacitu i bez pomoci.

Distribuční cesty penzionu

Po zvážení všech výhod i nevýhod přímé a nepřímé distribuce jsem se rozhodla využívat přímý způsob. Samozřejmě nemůžu počítat s tím, že hned ze začátku je možné si zřídit databázi stálých zákazníků. To určitě potřebuje více času, lepší poznání hostů a také jim uzpůsobit nabídku

³³ DANIHELOVÁ, M. Podnikatelský plán penzionu. Bakalářská práce. 2006, str. 41.

našich služeb, aby měli stále chuť se do penzionu vracet. Velice důležité pro mě bude se snažit získat zákazníky nové.

Právě to nebude pouze v mé kompetenci a v kompetenci mých zaměstnanců, ale budu potřebovat pomoc okolí. Jak již bylo popsáno v teorii, tuto pomoc při získávání nových pracovníků mohou hledat u tzv. odbytových pracovníků. Lidé, kteří se rozhodli využít ubytovacích nebo stravovacích služeb v poslední chvíli se samozřejmě budou informovat u těchto pracovníků. V okolí budou tuto činnost plnit taxikáři, pracovníci na benzinových pumpách, prodavačky v nedalekých obchodech nebo například pouze kolemjdoucí.

Jestliže někdo hledá klidné místo pro rekreaci, nebude hledat městský hotel, ale dá přednost hotelu (penzionu) v klidném prostředí. Lidé na služební cestě, kteří hledají pouze možnost využít ubytovacích služeb na jednu noc, se rozhodnou pro dobře přístupné ubytovací zařízení. A právě tyto požadavky bude penzion plnit.

5.1.4 Lidé

Hotel (penzion) je tak dobrý, jak dobrý je ředitel a ostatní pracovníci.

Kvalita kontaktů mezi hostem a zaměstnancem je určujícím faktorem pro hodnocení celého hotelu. Prostřednictvím dobrého a správného vystupování personálu je možno získat velkou důvěru hostů.

- Každý pracovník musí být informován jak plnit své úkoly.
- Vedoucí pracovník musí být dostatečně informován o podnikatelských a marketingových plánech.
- Jasně vymezení úkolů a odpovědnosti podporuje samostatné rozhodování zaměstnanců.
- Školení personálu = vyšší úroveň odborných znalostí.
- Pečlivé zaučení nového pracovníka snižuje kvalitu poskytovaných služeb.

Pracovníci, a to nejen v hotelu (penzionu), by měli být ke své práci motivováni. Motivovaný pracovník pracuje pilně, jeho píle nemá výkyvy a je orientovaná na důležité cíle. K lepšímu porozumění motivace slouží dvě teorie, z nichž jedna je zaměřená na obsah a druhá teorie na proces. První teorie zaměřená na obsah zkoumá co je v jedinci nebo v jeho pracovním prostředí a co vyvolává určité chování. Patří sem známá Maslowova teorie hierarchie potřeb a Herzbergova dvoufaktorová teorie.

Maslowova hierarchie potřeb – zahrnuje pět úrovní lidských potřeb. Jsou to potřeby fyziologické, potřeby jistoty a bezpečí, sociální potřeby, potřeby uznání a potřeby seberealizace.

Tyto potřeby jsou seřazeny do pyramidy, kde na vrcholku je seberealizace. K tomu, aby byla určitá potřeba uspokojena, musí být uspokojena potřeba na nižší úrovni.

Herzbergova dvoufaktorová teorie – první skupinou jsou udržovací faktory nebo také známé pod názvem hygienické faktory nebo dissatisfactory jsou to: podniková politika a správa, odborný dozor, vztahy s nadřízeným, vztahy s pracovníky stejné úrovně, vztahy s podřízenými, plat, jistota práce, osobní život, pracovní podmínky a postavení. Druhou skupinu tvoří motivační faktory (motivátory) neboli satisfactory, které jsou: dosažení cíle, uznání, povýšení, práce sama, možnost osobního růstu a odpovědnost. Tato teorie je rozvinutá Maslowova teorie.

Teorie motivace zaměřené na proces se zabývají tím, jak k motivaci dochází. Teorie zaměřené na proces jsou teorie spravedlnosti a Vroomova expektační teorie.

Vroomova expektační teorie – vidí motivaci jako proces řídicí volbu. Tato teorie zahrnuje tři primární proměnné, kterými jsou volba, očekávání a preference. Jediný problém obsažený v této teorii je účinnost. Je to pravděpodobnost, že určitá úroveň výkonu povede k určitému výsledku.

Teorie spravedlnosti – motivační silou je uvědomění si nespravedlnosti. Pracovník může nespravedlnost redukovat různými způsoby, mezi něž například patří odchod ze zaměstnání nebo méně práce či častější absence.

Teorie zaměřená na obsah i na proces se nazývá stimulační teorie.

Stimulační teorie – orientuje se na použití pozitivních nebo negativních stimulů k motivování lidí nebo k vytváření motivujícího prostředí. Tato teorie vysvětluje chování lidí jako důsledek rozhodnutí jedince. Na druhé straně je ale založena na myšlence, že chování je výsledkem vlivů, nejčastěji logicky předpokládaných důsledků chování.

Zaměstnanci

Výběr a umístování pracovníků musí začít probíhat již v okamžiku postavení budovy penzionu. Pohovory a následný výběr potenciálních zaměstnanců budu vykonávat osobně. Nejdříve si musím určit, kolik pracovníků bude třeba a na jakou pracovní pozici budou umístěny.

Potřeba pracovníků:

- pracovníci v restauraci – 2x vrchní číšník, 2x číšník, popř. brigádníci,
- pracovníci v kuchyni – 2x šéfkuchař, 2x kuchař, popř. brigádníci,
- pracovníci na recepci – 2x recepční, popř. brigádníci,

- další pracovníci – 1x pokojská (zajišťující též úklidové práce v penzionu), brigádníci vykonávající služby průvodce a hlídání dětí.

Šéfkuchař musí být odborně vzdělaný s dostatečnou praxí v oboru, mít dobrý zdravotní stav a dobré organizační schopnosti. Též by měl být komunikativní typ člověka. Mimo jiných povinností, ve spolupráci s vrchním číšníkem a vedoucím provozovny, sestavuje jídelní lístek a každodenní polední menu. Kuchař vykonává práci v kuchyni za dozoru šéfkuchaře.

V restauraci bude nejdůležitější osobou vrchní číšník, který bude mít na starosti ostatní číšníky, popř. brigádníky. Číšník (servírka) by měl být dostatečně fyzicky a psychicky zdatný, měl by mít pevnou vůli a vysokou míru sebeovládání. Z vlastní zkušenosti vím, že se člověk setká i s problematickými zákazníky a povinností číšníka je si za každých okolností a s dostatečnou mírou zdvořilosti poradit. Číšník, samozřejmě jako i ostatní personál, by měl vždy podnik bezvadně reprezentovat. Při využívání stravovacích služeb je obvykle jedinou osobou, se kterou přijde host do styku.

Naopak při poskytování ubytovacích služeb je důležité profesní vystupování obsluhy recepce. Jak bylo popsáno výše, budu zaměstnávat recepční pouze na noční směnu, v jinou dobu bude tuto funkci vykonávat vrchní číšník. Do recepční práce patří vše, co souvisí s příjezdem, pobytem a odjezdem hosta, včetně jeho přání a vyřizování eventuálních stížností. Recepční musí znát informace o celém penzionu, měl by být zdvořilý, výkonný, budit dobrý dojem a samozřejmě zodpovědný.

Práce pokojské spočívá v běžném úklidu pokojů, úklidu obsazených pokojů a generálním úklidu.

Běžný úklid – housekeeping má následující postup:

- vyvětrání, odpadky,
- urovnání záclon a závěsů,
- kontrola světel a zásuvek,
- koupelna a WC,
- výměna prádla, toaletních potřeb a propagačních materiálů,
- setření prachu a luxování,
- konečná úprava.

Denní úklid v obsazeném pokoji – na přání zákazníka:

- větrání, stlaní,

- luxování, koupelna, WC,
- dle potřeby doplnění toaletních potřeb.

Generální úklid se provádí alespoň 2x ročně a zároveň se provedou opravy nábytku, podlah, instalací v koupelně.

Uklízečka začíná se svou prací minimálně hodinu před začátkem provozu. Její povinnosti spočívají především v umývání podlah, luxování a uklízení WC v odbytovém středisku (restaurace, salonek). Min. dvakrát do roka samozřejmě generální úklid, který spočívá v omývání oken a celkovém úklidu celého penzionu. V letních měsících též zametání terasy a uklízení kolem penzionu a v zimních měsících pomoc při odklizení sněhu.

V případě zájmu zákazníků budu zaměstnávat i průvodce a brigádníci na hlídání dětí.

5.1.5 Propagace

Podpora prodeje – díky podpoře prodeje se v dnešním silně konkurenčním prostředí snaží jednotlivé hotely (penziony) nabídnout své služby zákazníkům a zákazníky získat.

Podporu prodeje můžeme mít vnitřní přímo v hotelu (penzionu) a podporu mimo hotel (penzion). Vnitřní podpora prodeje je vždy zaměřena přímo na konkrétního hosta. Právě proto je třeba prostřednictvím různých kurzů vzdělávat pracovníky. Prostředky k vnitřní podpoře prodeje jsou například plakáty, prospekty, reklamní dárky, jídelní a nápojové lístky. Podporu prodeje mimo hotel můžeme rozdělit na přímou (stávající a potenciální hosté) a nepřímou (prostřednictvím zprostředkovatelů).

Reklama – působí bez osobních kontaktů na potenciálního zákazníka. Snaží se objasnit nabízené služby a zákazníky přesvědčit o přednostech těchto služeb. Reklama vyžaduje důkladné plánování a výběr reklamních prostředků. Hlavním cílem reklamy je přimět potenciálního zákazníka ke koupi. K tomu slouží AIDA formule, kde A (attention – pozornost) říká, že reklama musí upoutat zákaznickovu pozornost, I (interest – zájem) se snaží získat zájem zákazníka, D (desire – touha) vyvolává zájem o nabídku a A (action – akce, reakce) říká, že reklama musí u zákazníka vytvořit určitou reakci.

Public relations – nazývaný též práce s veřejností znamená otevřenou informovanost, péči o osobní vztahy a kontakty s masmédií. Na rozdíl od reklamy má public relations za úkol zlepšovat image hotelu (penzionu). Pro práci s veřejností není přímo třeba specialisty. Vzbudit dobrý dojem na veřejnosti může manažer hotelu (penzionu) stejně tak dobře jako i zaměstnanci.

Propagace penzionu

Propagaci chápu jako každou formu komunikace, kterou můžu používat k informování, přesvědčování nebo připomínání svých služeb, výrobků, image a myšlenek.

Za pomoci různých forem propagace budu informovat spotřebitele např.: o novinkách nebo změnách, budu přesvědčovat zákazníky ke koupi, upevňovat dlouhodobé vztahy se zákazníky a veřejností. Díky propagaci se budu moci zviditelnit a zlepšit si image i image poskytovaných služeb.

V oblasti podpory prodeje je důležité profesionální vystupování zaměstnanců. Nejen, že se budu osobně snažit o jejich neustálé vzdělávání, ale také právě proto, že zákazník přichází do přímého styku se zaměstnanci, je důležitá celková úprava zevnějšku. V oblasti vnitřní podpory prodeje je důležité brát v úvahu vzhled a formální stránku prospektů, plakátů, jídelních a nápojových lístků. Když přijdu do restaurace na polední menu a nabídka těchto jídel je napsána vlastnoručně na kousku papíru a navíc mnohokrát ještě s pravopisnými chybami, dokáže mne to odradit. Právě těchto chyb se budu snažit vyvarovat. Upomínkové předměty jako pohlednice, bonbon s logem penzionu a hygienické potřeby s logem si zákazník často odnáší s sebou a tím se prohlubuje vztah k penzionu.

V dnešním stále se rozvíjejícím uspěchaném světě je důležitá reklama. A to nejnovější formy reklamního sdělení. Krásné, profesionálně vypracované internetové stránky s dostatečnými informacemi o penzionu dokáží přilákat mnoho zákazníků. Dále jsem se rozhodla pro billboard u hlavní silnice, jako zástupce venkovní reklamy a inzerci v regionálním týdeníku Vysočina (např. pozvánky na společenské akce).

K výkonu aktivit v oblasti public relations v penzionu není třeba najímat speciálního zaměstnance. U takto malého podniku by tento krok neměl smysl. Důležité bude vystupování všech zaměstnanců na veřejnosti. Podle mého názoru jsou nejlepší reklamou dobře a kvalitně poskytované služby kvalifikovanými pracovníky. Jelikož, jak je všeobecně známo, spokojený zákazník řekne o svých zážitcích 3 lidem, zatímco nespokojený 10 lidem.

Právě z tohoto důvodu musím vždy a za každých podmínek udržovat dobrý vztah se zákazníky.

5.1.6 Spolupráce (kooperace)

Jde o spolupráci mezi jednotlivými hotely, zejména pak hotelové řetězce.

Jedná se ale i například o společnou činnost hotelů, leteckých společností a cestovních kanceláří.

Společné podnikání

Vždy jsem si přála si postavit svůj vlastní penzion, ale o spolupráci s jiným hotelem, cestovní kanceláří, ani jinou organizací jsem nepřemýšlela.

Ani v současné době si nemyslím, že právě spolupráce bude klíčovým faktorem k úspěchu v mém podnikání. To ani za předpokladu, když je známo, že spolupráce více organizací na poli cestovního ruchu snižuje náklady na jejich podnikání a zvyšuje efektivnost.

5.1.7 Sestavování balíků služeb a programování

Skupiny poskytovatelů služeb se spojí a vytvoří lákavou nabídku pro zákazníky. Hotel (penzion) nabídne své služby ve spojení s nabídkou návštěvy atraktivity vyskytující se v blízkosti tohoto zařízení. To vede ke snížení nákladů a zvýšení efektivnosti vložených prostředků.

Programování je nedílnou součástí tvoření balíků služeb. Správným doplněním a programováním se zvyšuje prodej.

Proč se balíky služeb využívají:

- pohodlí pro zákazníka,
- možnost předem naplánovat výdaje na cesty,
- levnější nákup,
- vysoká kvalita pro zákazníka.

Balíky služeb můžeme klasifikovat podle těchto kategorií:

- podle součástí balíků služeb – např. ubytování se stravováním, zájezd s průvodcem,...
- podle cílového segmentu trhu – např. balíky konferencí, rodinných dovolených, apod.,
- podle délky trvání package – balíky služeb pořádané pravidelně v určitém období,
- podle specifických podmínek programů – např. balíky pro skupiny klientů, které zahrnují veškeré služby, které budou klienti konzumovat.

Balíky nabízené penzionem

První balík služeb, který bych svým hostům nabízela, by samozřejmě byla možnost ubytování a stravování (pouze snídaně, polopenze, plná penze).

Dále jsem se rozhodla sestavit balíky poskytovaných služeb, které budou zahrnovat ubytování, stravování a výlet. Tento výlet by speciálně spočíval v poznání Poutního kostela sv. Jana

Nepomuckého na Zelené hoře nebo návštěvou zámku ve Žďáře nad Sázavou. Oba výlety budou samozřejmě s průvodcem.

Architektura kostela

Tento kostel je vrcholem tvorby Jana Blažeje Santiniho Aichela. Celou stavbou se prolínají dva slohy: gotika a baroko. Na hlavním oltáři je socha světce, který stojí na zeměkouli a opticky stoupá vzhůru. Zeměkoule je nesena třemi anděly. Pět osmicípých hvězd představuje 5 kontinentů, na kterých bylo šířeno křesťanství. Oltáře po stranách kostela jsou zasvěceny čtyřem evangelistům. Matoušovi s knihou, Markovi se lvem, Lukášovi s býkem a Janovi s orlem. Výjimečné hodnoty tohoto poutního kostela vedly k tomu, že byl v roce 1994 zapsán do seznamu světového kulturního dědictví UNESCO.

Zámek Žďár nad Sázavou

Na Zámku ve Žďáře nad Sázavou je možnost navštívit Kašnu Panny Marie s Ježíškem, zvonici, konventní (dnes farní) kostel Nanebevzetí Panny Marie, Studniční kapli, Santiniho expozici, prelaturu bývalého cisterciáckého kláštera, muzeum knihy, barokní konírny (jízďárny) a Galerii Kinských.

6. Zakladatelský rozpočet

V případě aktuálního podnikatelského plánu je tato část (zakladatelský rozpočet) ta nejvíce důležitá, hlavně pro investory nebo zaměstnance bank, kteří mají rozhodnout o poskytnutí bankovního úvěru. Zde se shrne celý podnikatelský záměr, který je přesně podložen peněžními hodnotami.

I když tento podnikatelský plán nebude realizován v současné době, rozhodla jsem se pro vyhotovení zakladatelského rozpočtu.

Nejdříve se rozhodnu, jakou peněžní částku nebo majetek jsem ochotna do podnikání vložit. Bude se jednat o hotovost, stavební parcelu a notebook.

Přesné zadání výše hotovosti, hodnota stavební parcely, automobilu a notebooku:

- hotovost 3 750 000,-
- stavební parcela 450 000,-
- notebook 13 000,-

Dále si sepíši všechny položky, které bude nutno pořídit před zahájením podnikání.

Jsou to:

- stavba budovy penzionu,
- vybavení kuchyně (konvektomat, mikrovlnná trouba, sporák, pracovní desky, talíře, hrnce,...)
- vybavení restaurace (nábytek, pokladna, bar, sklenice, kávovar,...)
- vybavení salonku (nábytek, televize, počítač, ...)
- vybavení pokojů (nábytek, televize, vybavení koupelen a WC,...)
- vybavení recepce (počítač, ...)
- vybavení skladů (lednice, mrazicí boxy, police,...)
- ostatní (dekorace,...)

Stavební parcela a stavba penzionu

Jak již bylo napsáno v úvodu této kapitoly, stavební parcelu v hodnotě 450 000 Kč mám ve vlastnictví. K této parcele jsou přivedeny inženýrské sítě.

K výstavbě budovy penzionu budu hledat vhodnou stavební firmu.

Ing. Pavel Rössler, stavbyvedoucí firmy PKS INPOS a. s. a Jaroslav Papáček, stavbyvedoucí firmy SUBBTERA a. s. mi předběžně vypracovali nákres penzionu s celkovým rozpočtem [příloha č. 3].

Hlavní část budovy je ve tvaru písmene U. Parkovacích míst kolem budovy je 14, přičemž jedno je pro invalidy. Při vchodu do budovy je po pravé straně menší recepce s možností posezení. Proti hlavním dveřím je vchod do restaurace, kde se vpravo nacházejí toalety a vlevo schodiště. Bar je umístěn na druhé straně restaurace přímo proti dveřím. Za tímto barem je vchod do kuchyně a také menší kancelář. Možnost zásobování je přímo z rampy, která též slouží jako bezbariérový vchod. Terasa, na kterou se dostaneme po 3 schůdkách zleva budovy, se nachází ve výklenku (písmene U). V prvním patře penzionu se nacházejí 4 dvoulůžkové pokoje s oddělenými postelemi a 3 třílůžkové pokoje. Je zde i možnost posezení. V tomto patře se nachází salonk určený k pořádání schůzí a konferencí. Před vchodem do salonku se nacházejí toalety. Jak je z nákresu zřejmé, pod salonkem se nic nenachází – je zasazen na pilířích. V podkroví penzionu se nachází 2 pokoje s manželskými postelemi, apartmá a třílůžkový pokoj pro personál.

S tímto nákresem jsem spokojena, i když mě zde chybí sklad prádla a schodiště bych nerada měla umístěné přímo v restauraci, ale na recepci, kvůli pohybu hostů v době, kdy bude restaurace zavřená.

Celková hodnota stavby penzionu se všemi položkami je 21 977 783 Kč.

Vybavení kuchyně

Při návrhu kuchyně jsem se zkontaktovala s firmou AGR GASTRO, s. r. o., která sídlí ve Žďáře nad Sázavou. Tato firma byla založena roku 1992 a zabývá se obchodní a gastronomickou technikou. Do její činnosti patří: projekce gastro provozů, gastronomická technika, šokové zchlazování, hygienické služby a servisní zabezpečení. Pan Pavel Doležal, projektový manažer, mi vyšel maximálně vstříc a podle mých požadavků mi předběžně navrhl celou kuchyň i s přílehlými prostory a samozřejmě s rozpočtem [příloha č. 4], a to v hodnotě 533 797 Kč. Dále mi ze sortimentu firmy vybral potřebné doplňky (hrnce, naběračky, vařečky, nože, atd.)

v hodnotě 17 000 Kč. A také samozřejmě talíře, misky a inventář potřebný na výdej pokrmů. Rozhodla jsem se pro typ TRIANON s těmito počty: šálek na polévku 50 ks – 69,10/ks, talíř dezertní 100 ks – 32,10/ks, talíř mělký 100 ks – 38,90/ks, talíř polévkový 50 ks – 37,80/ks, terina na polévku 5ks – 119Kč/ks, skleněné nádoby na poháry a saláty 30 ks – 45,90/ks. Další nádoby (mísy, táce, apod.) v ceně 1 500 Kč. Celková hodnota inventáře potřebného na výdej pokrmů je 15 917 Kč. V kuchyni budou také zapotřebí utěrky v hodnotě 500 Kč.

Celková částka potřebná k vybavení kuchyně je 567 214 Kč.

Vybavení restaurace

Při vybavování restaurace jsem se zkontaktovala s panem Vítem Zitou z truhlářství ATIZ, který mi navrhl veškeré truhlářské vybavení. Jelikož restaurace bude mít kapacitu 50 míst, je třeba 5 stolů po šesti místech a 5 stolů po čtyřech místech. Jídelní stoly budou vyrobeny z lamina, dekor buk, hrany olepeny hranou ABS a nohy z lamina spojeny šrouby. Stůl pro 4 lidi o rozměrech 90 x 90 cm bude v ceně 1 500 Kč a stůl pro 6 lidí o rozměrech 90 x 200 cm v ceně 3 200 Kč. Padesát židlí bude vyrobeno z materiálu hodícího se ke stolům a tvarem podle mé představy [příloha č. 5a], v cenové relaci 970 Kč/ks. Ve stejném stylu bude navržen i dřevěný barový pult, police na sklo a potřebný inventář a také příborník. Tato truhlářská výroba v restauraci bude v celkové hodnotě 141 500 Kč.

Při zařizování restaurace je důležitý výběr piva. Toto rozhodnutí může být závislé na mnoha faktorech, mezi něž patří i schopnost pivovaru napomoci právě začínajícím podnikům s vybavením restaurace. Osobně jsem si vybrala pivovar Bernard. Tak, jako téměř všechny pivovary, i pivovar Bernard při podpisu smlouvy poskytuje provozovněm kompletní výčepní technologii, např.: chlazení, výčepní stojan dle požadavku zákazníka a typu provozovny, okapnice, narážecí hlavy, proplachové adaptéry, nerezové stoly, redukční hodiny k tlakové lahvi, případně kompresor. Kompresory se však postupně nahrazují potravinářskými tlačnými lahvemi nejčastěji směsí biogon. Také dochází k prvotnímu vybavení provozovny reklamním materiálem (sklo, ubrusy, popelníky, pivní tácky, účtenky, stojánky na pivní tácky,...), také reklamním materiálem, jako je venkovní světelná reklama, ukazatelé a billboardy u silnic.

Lednici, která je třeba k chlazení nealkoholických nápojů, si nemusím kupovat, ale můžu využít nabídky dodavatele CocaColy, kteří nabízejí do provozoven vlastní lednice. Kávovar jsem si vybrala SAECO Royal Digital [příloha č. 6] v ceně 21 550 Kč. Tento kávovar je v současné době velice poptávaný a přesně splňuje mé požadavky na výrobu kávy. Potřebný inventář

k servírování kávy bude od firmy Bristot. Dále budu potřebovat rychlovarnou konvici, jejíž hodnota je 750 Kč. Cena za kávovar a konvici činí 22 300 Kč.

Sklenice potřebné v restauraci si zakoupím pouze na víno a destiláty. Ostatní sklo mi bude nabídnuto přímo od dodavatelů nápojů a koupím si je při první dodávce těchto nápojů. Potřeba skleniček na víno bude 60 ks za cenu 31,50/ks a na destiláty 30 ks za 14 Kč/ks. Celkové náklady na zakoupení těchto skleniček jsou 2 310 Kč.

Příbory LINIE - Chromniklová ocel 18/10, vysoce leštěno [příloha č. 7] budou třeba v následujících počtech: lžice moka 10 ks – 16 Kč/ks, lžice na kávu 50 ks – 21,50/ks, jídelní lžice 100 ks – 38 Kč/ks, jídelní nůž 100 ks – 50 Kč/ks, jídelní vidlička 100 ks - 38,50/ks, nůž na ryby 20 ks – 36 Kč/ks, vidlička na moučník 20 ks – 24Kč/ks. Celková cena příborů je 15 085 Kč.

Při výběru správné pokladny a ostatních příslušenství jsem navštívila firmu Trinet a. s., která sídlí ve Žďáře nad Sázavou a je dodavatelem výpočetní techniky a s tím souvisejících služeb. Pan Jan Král, obchodní zástupce této firmy, mi doporučil pokladnu [příloha č. 7a] v hodnotě 42 648 Kč a tiskárnu [příloha č. 7b] v hodnotě 7 972 Kč Dále mě informoval o firmě Agnis s. r. o., která se zabývá softwary pro hotely a restaurace. Od této firmy mi vybral software [příloha č. 7c] pro restaurační účely v hodnotě 7 500 Kč. Celková hodnota tohoto zařízení je 58 120 Kč.

Dále si nechávám 20 000 Kč na sklenice a inventář na kávu, který si zakoupím přímo od dodavatelů a dalších 15 000 Kč na doplňky (např.: vázičky, dekorace, obrazy).

Vybavení restaurace vyjde na 274 315 Kč.

Vybavení salonku

Tento salonek bude sloužit k pořádání schůzí, kongresů a různých prezentací, proto k těmto účelům musí být zařízen. V hotelech a ostatních ubytovacích zařízeních bývají většinou tyto salonky nazývány podle barev. Osobně jsem se rozhodla pro fialovou – stěny vymalované světle fialově, židle a dekorace též v této barvě.

Kapacita salonku je 50 míst, proto bude zapotřebí 7 konferenčních stolů se železnou konstrukcí pro 6 osob v ceně 2 800 Kč a 2 stoly pro 4 osoby v ceně 1 250 Kč. K těmto stolům jsem vybrala 50 židlí [příloha č. 5c] v ceně 475 Kč/ks. Dále bude třeba počítačový stůl v hodnotě 4 600 Kč. Všechno tento nábytek vyjde na 50 450 Kč.

S technickým zařízením salonku mi opět pomohla firma Trinet a. s. Jestliže zde bude chtít zákazník cokoli prezentovat, bude k tomu potřebovat počítač, projektor a samozřejmě promítací tabuli. PC sestava s přístupem na internet [příloha č. 9a] plus ostatní počítačové doplňky stojí

celkem 19 900 Kč. Projektor Sanyo PLC-XL50 [příloha č. 9b] za 71 162 Kč, magnetická tabule [příloha č. 9c] v hodnotě 5 950 Kč a Mobilní interaktivní tabule eBeam Projection [příloha č. 9d] v hodnotě 19 542 Kč. Celkové náklady činí 116 554 Kč, avšak díky tomuto modernímu a vysoce funkčnímu zařízení můžeme předpokládat vysokou poptávku.

S částkou 7 000 Kč, kterou si opět nechávám na dekoraci, budou celkové náklady vybavení salóňku v hodnotě 174 004 Kč.

Vybavení recepce

Nábytek na recepci jsem opět konzultovala s panem Zitou a byl mi doporučen psací stůl o rozměrech 800 x 650 x 763 cm. Tento stůl obsahuje 1 zásuvku a 1 polici. Horní deska je zesílená se zaoblenými rohy, nohy jsou z lamina. Hodnota tohoto psacího stolu je 2 000 Kč. Židli, kterou jsem si vybrala [příloha č. 5b] stojí 1 238 Kč. Další nábytek – skříňka na klíče, police na reklamní předměty jsou v hodnotě 6 850 Kč.

Počítač, který bude umístěn na recepci s přístupem na internet (vysokorychlostní internet ADSL), je sestaven též firmou Trinet a. s. a je stejný, jako počítač v salonku, tudíž stojí 19 900 Kč se softwarem od firmy Agnis s. r. o. [příloha č. 10] v ceně 17 850 Kč a vysokorychlostním internetem. Kromě internetu na recepci a v salonku bude mít celý penzion pokrytí internetovou sítí WIFI. Počáteční náklady jsou 3 000 Kč. Na recepci též bude umístěno multifunkční zařízení – tiskárna, kopírka, scanner, fax [příloha č. 11] v ceně 6 600 Kč. Náklady na kancelářské prostředky a také dekorativní předměty jsou 4 300 Kč.

Sečtením všech položek na vybavení recepce dostanu částku 61 738 Kč.

Vybavení kanceláře

Nábytek do kanceláře stojí 12 300 Kč, vlastní notebook v hodnotě 13 000 Kč. Žádné jiné náklady, mimo kancelářských doplňků v hodnotě 1 500 Kč, nebudou třeba. Tzn.: náklady na vybavení kanceláře činí 26 800 Kč.

Vybavení pokojů

Vybavovat bude třeba 4 dvoulůžkové pokoje s oddělenými postelemi, 3 třílůžkové pokoje, 2 pokoje s manželskou postelí a apartmá, které obsahuje jeden pokoj s manželskou postelí, jeden dvoulůžkový pokoj s oddělenými postelemi, společenská místnost a kuchyňský koutek. Dále ještě jeden třílůžkový pokoj pro personál.

Nábytek potřebný k vybavení pokojů: Šatní skříň o rozměrech 80 x 180 x 52 cm jsou vyrobeny v základních dekorech. Skříň obsahuje jednu šatní tyč a 4 police, stojí na nožkách tzv. kuzár ve

výšce 2 cm. Dveře se závěsy 110°, hrany olepeny ABS hranou. Tyto skříně neobsahují zámeček. K vybavení pokojů bude třeba 8 těchto skříní v ceně 3 300 Kč/ks. Pro 3 třílůžkové pokoje a pokoj pro personál – též třílůžkový, bude vyrobena skřín stejného typu, ovšem bude obsahovat 6 polic. Tyto police budou širší – celá skřín bude o rozměrech 100 x 180 x 52 cm. Jak již bylo řečeno, budou třeba 4 tyto skříně, které stojí 3 750 Kč/ks. Jednoduchých postelí bude třeba 22 a 3 postele manželské. Postele budou vyrobeny v základních dekorech. Velikost lehací plochy je 90 x 200 cm, u manželské postele bude velikost 180 x 200 cm. Tloušťka materiálu je 25 mm, rošt pevný lamelový. Celá postel včetně roštu i matrace se pohybuje v cenové relaci 6 700 Kč, manželská postel přijde na 12 700 Kč. Dále bude třeba 28 nočních stolků. Výška nočního stolku se bude shodovat s výškou bočnice postele. Stolek obsahuje 1 zásuvku. Cena je 1 000 Kč. Na každém pokoji (s výjimkou personálního) bude psací stůl s jednou zásuvkou a jednou policí. Horní deska bude zesílená se zaoblenými rohy, nohy z lamina. Cena tohoto psacího stolu je 2 000 Kč. K těmto stolům bych, místo židlí, zakoupila menší křesílka v ceně 1 150 Kč/ks. Dále je do jednotlivých pokojů vhodné umístění věšákové stěny o rozměrech 80 x 145 cm, která bude olepena ABS hranou a bude obsahovat 2 věšáky a zrcadlo s rozměry 30 x 120 cm. Cena této stěny je 800 Kč. Dále bude potřeba závěsná police na televizi v ceně 320 Kč/ks. I když budou na všech pokojích žaluzie, pro lepší atmosféru jsem se rozhodla i pro záclony. Tudíž budu potřebovat na každý pokoj garnýž. Délka bude přizpůsobena velikosti okna, včetně dvourolejničky a závěsných háčků. Cena jedné garnýže je 380 Kč a celkem jich bude zapotřebí 13. Dále vybavení obývací místnosti v apartmá v hodnotě 6 000 Kč. Kuchyňský kout, který je možno též využít v apartmá je zajištěn stavební firmou.

Celková cena nábytku na pokojích je 312 810 Kč.

Pokoj bude dále vybaven televizí. Televizor jsem vybrala Grundig Davio 21 T 55-4501/5 Text s úhlopříčkou 55 cm v hodnotě 4 890 Kč. Dále na každém nočním stolku bude lampička v ceně 390 Kč, tudíž 10 920 Kč je cena za lampičky. Celková částka činí 64 710 Kč.

Polštářů bude třeba 28 ks v ceně 478 Kč (Sonata polštář) a o rozměrech 70 x 90 cm. Stejný počet bude třeba i příkrývek (Sonata příkrývka) o rozměrech 135 x 200 cm a jednotné ceně 724 Kč. Sečtením těchto nákladů se dostanu na částku 33 656 Kč.

Na doplňky do pokojů (záclony, odpadkové koše, dekorace) si vyčlením 12 000 Kč. S touto částkou činí celkové náklady na vybavení pokojů 423 176 Kč.

Vybavení skladu prádla

Police do tohoto skladu jsou v ceně 850 Kč.

V této místnosti bude uskladněno ložní prádlo, osušky, ručníky a koupelnové předložky. Celková potřeba ložního prádla je: 70 ks prostěradel, 70 ks povlečení na polštář a 70 ks povlečení na pokrývky. Cena povlečení na jednu postel (prostěradlo, povlečení na polštář a na pokrývku) stojí 325 Kč. Při vynásobení 70 se dostanu na částku 22 750 Kč. Ručníků, osušek a koupelnových předložek bude též třeba 70 ks od každého. Koupelnová předložka je o rozměrech 50 x 70 cm v ceně 95,80 Kč, ručník 50 x 100 cm v ceně 66,40 Kč a osuška o rozměrech 70 x 140 cm stojí 192,40 Kč. Za tyto froté výrobky zaplatím 24 822 Kč. Při objednávce tohoto sortimentu je možnost vyšívat loga, čehož bych určitě využila.

Dále se zde budou uskláňovat dvě dětské postýlky v ceně 7 400 Kč/ks, které bude možnost zapůjčení. K tomu 2 dětské polštáře a 2 pokrývky do těchto postýlek v hodnotě 1 960 Kč a také povlečení, jehož bude třeba 5 ks na jednu postel (prostěradlo, povlečení na polštář a na peřinu) v ceně 300 Kč. Dětské postýlky tudíž vyjdou na 18 260 Kč.

Dále bude potřeba úklidový vozík, který obsahuje 2 vědra z pružného nylonu na 25 litrů a press systém na ždímání mopů v ceně 3 450 Kč a hotelový vozík pro pokojské z lakované ocelové konstrukce s 2 pevnými stranami, kde zadní strana je dřevěná a obsahuje 4 kapsy a 2 pytle na prádlo v ceně 11 850 Kč. Také vysavač v hodnotě 4 500 Kč.

Na vybavení skladu bude třeba 86 482 Kč.

Vybavení terasy

Celková cena vybavení terasy venkovním dřevěným nábytkem pro 50 lidí je 112 000 Kč.

S pracovníkem firmy Trinet a. s. jsem také konzultovala internetové stránky penzionu. Náklady na zpracování stránek jsou zhruba 15 000 Kč.

Ze všech těchto položek vypočítám součet.

Pro rekapitulaci:

➤ Stavební parcela a stavba budovy	22 427 783 Kč
➤ Kuchyně a příruční sklady	567 214 Kč
➤ Restaurace, salonek a terasa	563 319 Kč
➤ Recepce a kancelář	88 538 Kč
➤ Pokoje a sklad prádla	509 658 Kč
Celkem s náklady na internetové stránky	24 171 512 Kč

Všechny tyto položky jsou důležité k zahájení podnikání. Nelze začít podnikat a nabízet určité služby, jestliže k tomu nebudu mít potřebné vybavení.

Také si spočítám předběžnou kalkulaci průměrných nákladů na jeden měsíc.

Hrají zde velmi významnou roli především mzdové náklady. Vzhledem k tomu, že jsem si stanovila každodenní otevírací dobu od 7:00 do 22:00, což je 15 hodin a je zcela jasné, že pracovní doba zaměstnanců v kuchyni a restauraci musí být delší než otevírací doba, lze pro tyto výpočty počítat s šestnácti-hodinovou pracovní dobou.

Je zřejmé, že v restauraci a kuchyni bude třeba zaměstnávat dvě směny, které se budou střídat. V tomto případě bude asi nejlepší zvolit střídání směn v tzv. dlouhém a krátkém týdnu. To znamená, že první směna (ta, která bude mít dlouhý týden) bude chodit do práce v pondělí, úterý, v pátek, sobotu a v neděli. A druhá směna v tomtéž týdnu (krátký týden) bude pracovat ve středu a ve čtvrtek. Další týden si to samozřejmě vymění. Takovéto střídání směn bude fungovat i na recepci, s tou výjimkou, že se zde bude pracovat 12 hodin denně. Z vlastní zkušenosti vím, že tento způsob a tolik odpracovaných hodin je v tomto druhu zaměstnání zcela běžné.

Určím si mzdové sazby jednotlivých pracovníků a vypočítám celkové měsíční mzdové náklady. Při sestavování mzdových sazeb nezapomínám na to, že číšníci kromě svého platu získávají také tzv. spropitné. Přestože se v tomto odvětví pohybují a zhruba znám tyto platy, uvádím průměrné mzdy v jednotlivých krajích.

Tab. 6.1 Průměrné mzdy v roce 2007³⁴

Počty zaměstnanců a průměrné mzdy v ČR a krajích v roce 2007
(subjekty se sídlem na daném území bez podnikatelských subjektů do 20 zaměstnanců)

	Průměrný evidenční počet zaměstnanců				Průměrná měsíční mzda zaměstnance			
	fyzické osoby		přepočtené osoby		fyzické osoby		přepočtené osoby	
	absolutně	index 2007/2006	absolutně	index 2007/2006	Kč	index 2007/2006	Kč	index 2007/2006
Česká republika	3 323 955	101,5	3 221 502	101,5	21 692	107,3	22 382	107,4
v tom kraje:								
Hl, město Praha	955 757	102,1	921 592	101,9	26 809	106,0	27 803	106,3
Středočeský	294 604	104,1	285 526	103,9	21 628	109,2	22 316	109,3
Jihočeský	160 366	99,3	155 330	99,4	19 113	107,8	19 733	107,7
Plzeňský	162 781	101,2	158 180	101,6	20 046	107,0	20 629	106,6
Karlovarský	70 663	97,5	68 573	97,5	18 139	106,7	18 692	106,6
Ústecký	184 966	100,5	180 703	100,6	19 569	108,1	20 031	108,1
Liberecký	114 863	99,9	111 678	99,6	19 498	107,6	20 054	107,9
Královéhradecký	139 455	98,0	134 853	98,0	18 601	107,4	19 235	107,4
Pardubický	134 814	102,6	130 691	102,9	18 594	107,7	19 180	107,4
Vysočina	137 889	100,0	134 648	100,2	18 964	107,6	19 421	107,4
Jihomoravský	335 197	102,9	323 641	102,9	19 879	108,3	20 589	108,3
Olomoucký	150 437	101,6	145 765	101,6	18 508	108,3	19 101	108,3
Zlínský	153 782	99,7	149 784	99,8	18 760	107,9	19 261	107,8
Moravskoslezský	328 380	102,1	320 537	102,2	20 069	107,4	20 560	107,3

³⁴ http://www.czso.cz/xj/redakce.nsf/i/prumerna_mzda_v_kraji_cinila_v_minulem_roce_temer_19_tisic, staženo 4. 5. 2008

Celkové mzdové náklady tedy vypočítám sečtením mzdových nákladů těchto pracovníků:

➤ dvou šéfkuchařů	2 x 16 500 Kč
➤ dvou kuchařů	2 x 14 500 Kč
➤ dvou vrchních číšníků	2 x 15 500 Kč
➤ dvou číšníků	2 x 13 500 Kč
➤ dvou recepčních	2 x 16 000 Kč
➤ pokojské (uklizečka)	12 000 Kč
celkem	164 000 Kč

Co se týče veškeré administrativní činnosti, budu si ji obstarávat osobně.

K této sumě musím také přičíst zdravotní a sociální pojištění a to tu část, kterou platí zaměstnavatel, což dohromady činí 35%.

$$1,35 \times 164\,000 \text{ Kč} = 221\,400 \text{ Kč}$$

Při zjišťování měsíčních nákladů beru v úvahu kromě mzdových nákladů:

➤ elektrickou energii	24 500 Kč
➤ vodu	29 000 Kč
➤ telefon + internet	5 200 Kč
➤ prádelnu	32 500 Kč
➤ propagaci	2 000 Kč
celkem	93 200 Kč

Celková potřeba kapitálu

Celkovou potřebu kapitálu zjistím sečtením veškerých nákladů. Jedná se o prvotní náklady, které byly vynaloženy před zahájením podnikání, provozní náklady a také náklady potřebné na zakoupení prvotních zásob a zboží, což bude zhruba 350 000 Kč. Do prvotních zásob např. patří potraviny v kuchyni, nápoje a drobné zboží v restauraci, hygienické potřeby na pokoje.

Také ještě musím počítat s náklady, které vzniknou v souvislosti se zajišťováním veškerých povolení a potřebných dokladů a další osobní náklady + rezerva na nepředvídatelné události (100 000 Kč).

Celková potřeba kapitálu je 24 936 112 Kč.

Potřeba cizího kapitálu

Celková potřeba kapitálu – hotovostní vklad podnikatelky

Rozdíl, který vypočítám je ta část kapitálu, kterou si budu muset zapůjčit. Je možné získat investora nebo využít bankovní nebo jiný úvěr. V případě využití úvěru si určím měsíční splátky.

$$24\,936\,112 - 3\,750\,000 - 450\,000 - 13\,000 = 20\,723\,112 \text{ Kč}$$

Předpokládané výnosy

Dále si určím předpokládané výnosy.

A) výnos ze stravování:

a) restaurace – určím si očekávaný počet zákazníků denně a vynásobím průměrnou hodnotou nákupu. Tuto částku vynásobím 30, abych zjistila výnosy restaurace za měsíc. Z vypočtené hodnoty vyjádřím 40 %, jelikož se tato částka obecně uvádí jako zisková marže v restauracích. V letních měsících se připočítává samozřejmě i tržby na terase.

$$85 \times 140 \text{ Kč} = 11\,900 \text{ Kč}$$

$$11\,900 \text{ Kč} \times 30 = 357\,000 \text{ Kč}$$

$$40 \% \text{ z } 357\,000 = 142\,800 \text{ Kč}$$

b) salonek – určím si předpokládaný počet měsíčních akcí a vynásobím průměrnou cenou za pronájem salonku.

$$250 \text{ Kč/hod.} \times 45 \text{ hod/měs.} = 11\,250 \text{ Kč}$$

B) výnos z ubytování

Celkový počet lůžek vynásobím předpokládaným využitím kapacity a vypočítám počet obsazených lůžek denně. Tuto hodnotu vynásobím 30 (počet dnů v měsíci) a výsledek vynásobím průměrnou cenou lůžka.

$$25 \times 0,75 = 18,75$$

$$18,75 \times 30 = 562,5$$

$$562,5 \times 320 \text{ Kč} = 180\,000 \text{ Kč}$$

C) další výnosy budou z prodeje upomínkových předmětů – 2 000 Kč

Sečtením všech výnosů z jednotlivých středisek zjistím celkové výnosy.

Celkové výnosy: 336 050 Kč.

6.1 Finanční analýza

Výstupem podnikatelského plánu je finanční analýza.

Finanční analýza slouží uživatelům, kterými jsou:

- manažeři,
- investoři,
- banky a jiní věřitelé,
- obchodní partneři (odběratelé a dodavatelé) a zaměstnanci,
- stát a jeho orgány,
- konkurenti.

Finanční analýza potřebuje velké množství dat z různých informačních zdrojů a různé povahy.³⁵

Úkoly finanční analýzy:

- vyhodnotit dosavadní hospodaření,
- charakterizovat konkurenční postavení firmy,
- odhad vývoje finančních cílů firmy,
- navrhnout možnosti financování dalšího rozvoje firmy.

Finanční analýza se provádí na základě:

externích informací – ekonomické, etické, geografické, ekologické, historické, kulturní, politické, právní, technologické a sociální,

interních informací – základ ve finančních výkazech.

Finanční situaci v určitém podniku lze charakterizovat stavem majetku, stavem dluhů, rozdílem mezi majetkem a cizími zdroji (vlastní kapitál), výší výnosů a nákladů a výší příjmů a výdajů. O finančním stavu v podniku vypovídá účetní závěrka (rozvaha, výkaz zisků a ztrát a příloha) doplněná o výroční zprávu.

Rozvaha – uvádí jednotlivé položky aktiv a pasiv, zachycuje stav majetku v podniku a zdrojů jeho krytí k určitému časovému okamžiku. Většinou se zpracovává k poslednímu dni účetního období, v peněžním vyjádření.

³⁵ GRUNWALD, R., HOLEČKOVÁ, J., Finanční analýza a plánování podniku. Praha, Ekopress, s.r.o., 2007, ISBN: 978-80-86929-26-2, str. 33.

Výkaz zisku a ztrát – uvádí, které náklady a výnosy za jednotlivé činnosti se podílely na tvorbě hospodářského výsledku. Hospodářský výsledek je pak zaznamenán v rozvaze. Výkaz zisků a ztrát slouží k posouzení schopnosti podniku zhodnocovat vložený kapitál.

Přehled o peněžních tocích – peněžní toky se dělí na toky z provozní, investiční a finanční činnosti.

Příloha k účetní závěrce – vysvětluje a doplňuje informace, které jsou uvedené v rozvaze a výkazu zisku a ztrát. Příloha se stala nedílnou součástí účetní závěrky.

Výroční zpráva – náležitosti, které musí obsahovat výroční zpráva, jsou uvedeny v zákoně o účetnictví.

Základními nástroji finanční analýzy jsou tzv. poměrové ukazatele.

1. Ukazatelé rentability – analýza rentability

Rentabilita = výnosnost vloženého kapitálu. Je měřítkem schopnosti podniku vytvářet nové zdroje, dosahovat zisku použitím investovaného kapitálu. Obecně ji lze definovat jako poměr zisku a vloženého kapitálu.

Tento ukazatel se používá pro hodnocení a komplexní posouzení efektivnosti podniku.

- a) rentabilita celkového kapitálu (RCK)
- b) rentabilita vlastního kapitálu (RVK)

2. Ukazatelé likvidity – analýza likvidity

Cílem těchto ukazatelů je vyjádřit se k potenciální schopnosti hradit své dluhy. Platební schopnost je jednou ze základních podmínek úspěšné existence podniku.

Likvidita = momentální schopnost uhradit splatné závazky.

- a) běžná likvidita
- b) pohotová likvidita
- c) okamžitá likvidita

3. Ukazatelé aktivity – analýza aktivity

- a) doba obratu zásob
- b) obrat zásob
- c) doba obratu pohledávek

4. Ukazatelé zadluženosti – analýza zadluženosti

- hodnotí finanční strukturu podniku
 - a) věřitelské riziko
 - b) zadluženost majetku
 - c) zadluženost VK

Důvody, které vedly k širokému používání těchto ukazatelů:

- umožňují provádět analýzu časového vývoje finanční situace dané firmy,
- jsou vhodným nástrojem k porovnání více firem navzájem,
- mohou být využity jako vstupní údaje matematických modelů.

Nevýhodou je nízká schopnost vysvětlovat jevy.³⁶

³⁶ SEDLÁČEK, J. Finanční analýza podniku. Vydání první, Computer Press, a. s., Brno, 2007, ISBN: 978 – 80 - 251-1830 - 6, str. 55.

Závěr

Práce na této diplomové práci byla velice zajímavá a poučná. Rozvíjela jsem si při ní své vědomosti získané během čtyřletého studia na Hotelové škole Světlá ve Velkém Meziříčí a na VŠE Praha, Fakultě managementu v Jindřichově Hradci. Zjistila jsem, že pro podnikání musí být člověk nadšen a odhodlán podstoupit všechna rizika a náročnost podnikání.

Práci jsem zpracovávala z teoretického hlediska a téměř na každou část teorie jsem navázala přímo praxí.

V první kapitole této práce jsem popisovala podnikání a osobnost podnikatele. Zjistila jsem, o jakou živnost si musím zažádat k tomu, abych mohla začít podnikat, kde si o ni mám zažádat a co dalšího je třeba k žádosti předložit. Také jsem si udělala test, zda právě já jsem typ k podnikání a odhalila jsem, co vše mi podnikání může přinést nebo naopak o co můžu přijít.

Druhá kapitola (Podnikatelský plán) je psaná pouze z teoretického hlediska. Zde popisují co vlastně podnikatelský plán je, co všechno by měl obsahovat, jakou by měl mít formu a strukturu, jak by měl být dlouhý apod.

Ubytovací, stravovací a doplňkové služby jsem popsala ve třetí kapitole. Nejdříve jsem se zaměřila na tyto služby z teoretického hlediska. Popsala jsem možnosti ubytovacích a stravovacích zařízení a také možnosti doplňkových služeb. Poté jsem z těchto teoretických možností vybrala služby, které budou provozovány v penzionu. Také jsem popsala lokalitu podnikání.

V kapitole o strategických analýzách jsem se zaměřila na analýzu vnějšího prostředí – „4S“, na analýzu konkurenčního prostředí – Porterův model pěti sil a na souhrnnou analýzu SWOT. Všechny tyto tři analýzy jsem popsala teoreticky, ale prakticky jsem je, s výjimkou SWOT analýzy, celé nezpracovávala. U „4S“ analýzy jsem popsala pouze zákazníky a u Porterovy analýzy konkurenčního prostředí jsem porovnávala konkurenční podniky v okolí. Při zpracování SWOT analýzy jsem nenašla žádné slabé stránky.

V další části této diplomové práce jsem se věnovala hotelovému marketingu. Popsala jsem jednotlivé části marketingového mixu v hotelnictví, který se skládá z „8P“. Do marketingového mixu patří: produkt, cena, propagace, zaměstnanci, distribuce, spolupráce, sestavování balíků služeb a programování.

V poslední části s názvem Zakladatelský rozpočet jsem se nejdříve zaměřila na náklady, které budu muset vynaložit ještě před začátkem podnikání. Dále jsem shrnula režijní náklady a

samozřejmě také výnosy. Díky těmto výpočtům jsem si zjistila potřebu cizího kapitálu. Jelikož se vyhodnocení podnikatelského plánu provádí pomocí finanční analýzy, také jsem tuto analýzu v této kapitole popsala.

Jsem velice ráda, že jsem si téma Podnikatelský plán zvolila a věřím, že mi tato práce dala mnoho zkušeností, které využiji ve svém budoucím povolání.

Literatura

Odborná literatura:

- [1] BERÁNEK, J., KOTEK, P. Řízení hotelového provozu. Třetí přepracované vydání. MAG Consulting s. r. o., 2003, ISBN 80-86724-00-X.
- [2] BLACKWELL E. Podnikatelský plán. Business guides. Průvodce pro malé a střední podnikatele. Readers International Inc, 1993, ISBN 80-901454-1-8.
- [3] DONNELLY, J. H. Jr., GIBSON, J. L., IVANCEVICH, J. M.: Management. První vydání 1997, dotisk 2000, 2002. Grada Publishing. ISBN 80-7169-422-3.
- [4] DVOŘÁČEK, J. Podnikatel. Pracovní sešit. VŠE v Praze, Nakladatelství Oeconomica, 2006, ISBN 80-245-1020-0.
- [5] GRUNWALD, R., HOLEČKOVÁ, J., Finanční analýza a plánování podniku. Praha, Ekopress, s.r.o., 2007, ISBN 978-80-86929-26-2.
- [6] HEJDA, J. Základy obchodního práva. VŠE Praha, 2003, ISBN 80-245-0559-2.
- [7] HESKOVÁ, M. Základní problémy cestovního ruchu. VŠE Praha, 1999, ISBN 80-7079-047-4.
- [8] INDROVÁ, J. Hotelový management. Vybrané kapitoly. VŠE Praha, 1996, ISBN 80-7079-775-4.
- [9] JANEČKOVÁ L., VAŠTÍKOVÁ M. Marketing služeb. Grada Publishing, spol. s. r. o., 2000, ISBN 80-7169-995-0.
- [10] KERŤKOVSKÝ, M., VYKYPĚL, O. Strategické řízení. Teorie pro praxi. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2002, ISBN 80-7179-578-X.
- [11] KOVÁŘ, F., KRCHOVÁ, H. Strategický management. Vysoká škola ekonomie a managementu, 2007, ISBN 978-80-86730-29-5.
- [12] NOVOTNÝ, J. Nauka o podniku. Výstavba podniku. Plzeň. Aleš Čeněk, 2007, 213 s. ISBN 978-80-7380-071-0.
- [13] SALAČ, G. Stolničení. Fortuna, Praha 2004, ISBN 80-7168-752-9.
- [14] SEDLÁČEK, J. Finanční analýza podniku. Vydání první, Computer Press, a. s., Brno, 2007, ISBN 978-80-251-1830-6.
- [15] VEBER, J. a kol. Management. Základy, prosperita, globalizace. Management Press, Praha, 2002, ISBN 80-7261-029-5.
- [16] WUPPERFELD, U. Podnikatelský plán pro úspěšný start. Malé a střední podnikání. Management Press, Praha 2003, ISBN 80-7261-075-9.

Internetové zdroje:

- [16] www.agro-merin.cz
- [17] www.cerum.cz
- [18] www.cestovni-ruch.cz
- [19] www.czso.cz
- [20] www.hotelgrunt.cz
- [21] www.hotelh.cz
- [22] www.hotelulabute.cz
- [23] www.hotelstars.cz
- [24] www.hotelski.cz
- [25] www.hotely.cz
- [26] www.kaple.cz
- [27] www.kr-vysocina.cz
- [28] www.noveveseli.cz
- [29] www.ostrovno.cz
- [30] www.zdarns.cz

+ další internetové odkazy uvedené v přílohách

Jiné zdroje:

- [31] DANIHELOVÁ, M. Podnikatelský plán penzionu. Bakalářská práce. 2006.
- [32] DANIHELOVÁ, M., HLADKÁ, P., SVOBODOVÁ, M., Marketing hotelových služeb. Semestrální práce z předmětu Marketingové aplikace. 2007.
- [33] PIROŽEK, P. Přednášky k předmětu Management – základy.

Přílohy

Příloha č. 1 – Ohlášení živnosti

Příloha č. 2 – Oznámení změny a doplnění údajů

Příloha č. 3 – Náskres stavby penzionu s rozpočtem

Příloha č. 4 – Náskres kuchyně s rozpočtem

Příloha č. 5 – Návrh židlí - restaurace, recepce, kancelář a salonek

Příloha č. 6 – Kávovar

Příloha č. 7 – Příbory

Příloha č. 8 – Pokladna, tiskárna, software

Příloha č. 9 – PC sestava, tabule, projektor

Příloha č. 10 – Software pro recepci

Příloha č. 11 – Multifunkční zařízení

Příloha č. 1 – Ohlášení živnosti



JEDNOTNÝ REGISTRAČNÍ FORMULÁŘ Fyzická osoba - základní a živnostenská část

ČÁST A - PODNIKATEL

01 Podnikatel

a) titul	b) jméno	c) příjmení	d) titul
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
e) pohlaví ¹⁾	f) rodné příjmení	g) rodinný stav	
<input type="text"/> Žena / muž	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
h) místo narození	i) okres	j) stát ²⁾	k) datum narození
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
l) státní občianství	m) rodné číslo		n) identifikační číslo
<input type="text"/>	<input type="text"/>		<input type="text"/>
o) obchodní firma (jen u osob zapsaných do obchodního rejstříku)			
<input type="text"/>			

02 Bydliště

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
d) název obce	e) část obce	f) PSČ
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
g) stát		
<input type="text"/>		

03 Místo podnikání

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
d) název obce	e) část obce	f) PSČ
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

04 Doručovací adresa

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
d) název obce	e) část obce	f) PSČ
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

05 Pobyť na území ČR (pro zahraniční osoby)

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
d) název obce	e) část obce	f) PSČ
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

¹⁾ vyplní cizí státní příslušník, který nemá přiděleno rodné číslo

²⁾ vyplní se pouze v případě, kdy státem narození není ČR

06 Předmět podnikání

07 Datum vzniku živnostenského oprávnění

08 Datum zahájení provozování živnosti ²⁾

09 Datum ukončení provozování živnosti ⁴⁾

10 Povolný pobyt do ³⁾

11 Živnost provozována průmyslovým způsobem (ANO / NE)

ČÁST B - PROVOZOVNY

01 Provozovna

a) název ulice

b) číslo popisné

c) číslo orientační

d) název obce

e) část obce

f) PSČ

g) předmět podnikání v provozovně

h) právní titul užívání provozovny

i) provozovna podléhá-li kolaudaci (ANO / NE)

j) datum zahájení provozování živnosti v provozovně

02 Provozovna

a) název ulice

b) číslo popisné

c) číslo orientační

d) název obce

e) část obce

f) PSČ

g) předmět podnikání v provozovně

h) právní titul užívání provozovny

i) provozovna podléhá-li kolaudaci (ANO / NE)

j) datum zahájení provozování živnosti v provozovně

²⁾ vyplní se, využívá-li se CRM (podání na jiné úřady)

⁴⁾ vyplní se, pokud ohlašovatel zamýšlí provozovat živnost na dobu určitou

³⁾ vyplní pouze osoba, která má povolený pobyt

ČÁST C - ODPOVĚDNÝ ZÁSTUPCE

01 Odpovědný zástupce

a) titul	b) jméno	c) příjmení	d) titul
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
e) státní občanství	ni) rodné číslo	k) datum narození	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
b) místo narození	o) okres	j) pohlaví ¹⁾	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text" value="Žena / muž"/>	

02 Bydliště

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
d) název obce	e) část obce	f) PSČ
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
g) státní občanství		
<input type="text"/>		

03 Pobyty na území ČR

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
d) název obce	e) část obce	f) PSČ
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

04 Datum ustanovení do funkce odpovědného zástupce

05 Prohlášení podnikatele k osobě odpovědného zástupce

Prohlašuji, že mi není známo, že by u osoby odpovědného zástupce soud nebo správní orgán uložil zákaz činnosti, že by u této osoby trvala jiná překážka provozování činnosti a že by jí v posledních třech letech bylo zrušeno živnostenské oprávnění podle § 58 odst. 2, 3 nebo 4 živnostenského zákona.

ČÁST D - PROHLÁŠENÍ PODNIKATELE

01 Prohlašuji, že na území ČR podnikám nebo jsem v minulosti podnikal (ANO / NE)

02 u mne překážka provozování činnosti.

03 mi v posledních třech letech zrušeno živnostenské oprávnění podle ustanovení § 58 odst. 2, 3 nebo 4 živnostenského zákona.

04 Soud nebo správní orgán mi zákaz činnosti.

05 Čestné prohlášení dle § 6 odst. 1 písm. f, odst. 3 živnostenského zákona (vyplní pouze osoba, která již podniká, nebo v minulosti podnikala):

Prohlašuji, že nedoplatky na pojištění na veřejném zdravotním pojištění.

ČÁST E - JINÉ SKUTEČNOSTI, KTERÉ NEMOHLY BÝT UVEDENY NA PŘEDEŠLÝCH STRÁNKÁCH FORMULÁŘE

ČÁST F - VYBERTE PROVÁDĚNÉ ÚKONY

- | | | | |
|--|--------------------------|---|----------------------|
| 1) ohlášení živnosti | <input type="checkbox"/> | počet zvláštních částí / příloh ⁶⁾ | <input type="text"/> |
| žádost o koncesi | <input type="checkbox"/> | počet zvláštních částí / příloh ⁶⁾ | <input type="text"/> |
| 2) přihláška k daňové registraci nebo příslušné oznámení | <input type="checkbox"/> | počet zvláštních částí / příloh ⁶⁾ | <input type="text"/> |
| 3) oznámení o zahájení samostatné výdělečné činnosti | <input type="checkbox"/> | počet zvláštních částí / příloh ⁶⁾ | <input type="text"/> |
| 4) oznámení vzniku volného pracovního místa | <input type="checkbox"/> | počet zvláštních částí / příloh ⁶⁾ | <input type="text"/> |
| 5) oznámení podle zákona o veřejném zdravotním pojištění | <input type="checkbox"/> | počet zvláštních částí / příloh ⁶⁾ | <input type="text"/> |

V dne

podpis ohlašovatele / žadatele

Doplňující údaje podnikatele

a) telefon b) fax c) e-mail

⁶⁾ Zvláštními částmi se rozumí jednotlivé listy formuláře, které jsou přikládány k základní části. Přílohou se rozumí uvedení nebo doložení údajů jinak, než na základní části a zvláštních částech, např. smlouva o vedení účtu, smlouva o sdružení, atd.

07 Zastupování v daňových záležitostech: smluvní zástupce: (ANO / NE) V případě „ano“ je přílohou plná moc.

08 Zástupce pro doručování: (ANO / NE) v případě „ano“ je přílohou plná moc.

09 Předcházející daňová registrace:

a) byl jsem již dříve registrován: (ANO / NE) od – do:

b) u kterého finančního úřadu

c) důvod zrušení registrace d) přidělené daňové identifikační číslo

10 Právní předchůdce

a) daňové identifikační číslo

b) identifikace

11 Zahraniční DIČ

12 Finančnímu úřadu v, ve, pro

PROHLAŠUJI, ŽE VŠECHNY MNOU VÝŠE UVEDENÉ ÚDAJE JSOU PRAVDIVÉ A ÚPLNÉ A JSEM SI VĚDOM (A) SVÉ POVINNOSTI HLÁSIT KAŽDOU ZMĚNU DO 15 DNŮ.

jméno příjmení

v dne

podpis ohlašovatele / žadatele

Všechny údaje, pro něž jste neměli dostatek místa na formuláři, a všechny další údaje, které považujete za závažné pro registraci, uveďte, prosím, na zvláštní příloze. U jednotlivých informací uveďte číslo položky původního formuláře, ke které se vztahují.

07 Zastupování v daňových záležitostech: smluvní zástupce: (ANO / NE) V případě „ano“ je přílohou plná moc.

08 Zástupce pro doručování: (ANO / NE) v případě „ano“ je přílohou plná moc.

09 Předcházející daňová registrace:

a) byl jsem již dříve registrován: (ANO / NE) od – do:

b) u kterého finančního úřadu

c) důvod zrušení registrace

d) přidělené daňové identifikační číslo

10 Právní předchůdce

a) daňové identifikační číslo

b) identifikace

11 Zahraniční DIČ

12 Finančnímu úřadu v, ve, pro

PROHLAŠUJI, ŽE VŠECHNY MNOU VÝŠE UVEDENÉ ÚDAJE JSOU PRAVDIVÉ A ÚPLNÉ A JSEM SI VĚDOM (A) SVÉ POVINNOSTI HLÁSIT KAŽDOU ZMĚNU DO 15 DNŮ.

Jméno

příjmení

v

dne

podpis ohlašovatele / žadatele

Všechny údaje, pro něž jste neměli dostatek místa na formuláři, a všechny další údaje, které považujete za závažné pro registraci, uveďte, prosím, na zvláštní příloze. U jednotlivých informací uveďte číslo položky původního formuláře, ke které se vztahují.

podací razítko

01 Identifikační část:
jméno, příjmení / obchodní firma¹⁾

Identifikační číslo / datum narození ²⁾

OZNÁMENÍ
o zahájení samostatné výdělečné činnosti

PŘIHLÁŠKA
k nemocenskému pojištění

Zvláštní část

OZNÁMENÍ O ZAHÁJENÍ SAMOSTATNÉ VÝDĚLEČNÉ ČINNOSTI

02 Datum zahájení (opětovného zahájení) činnosti

03 Oprávnění k vykonávání samostatné
výdělečné činnosti od:

04 Samostatnou výdělečnou činnost vykonávám i na území státu (název státu)

a) na území tohoto státu jsem účasten/účastna sociálního pojištění: (ANO / NE)

05 Druh pobíraného důchodu¹⁾

vyplácen od:

a) plátce důchodu

b) u starobního důchodu druh starobního důchodu²⁾

datum vzniku nároku:

06 Účet, ze kterého bude placeno pojištění (peněžní ústav, adresa)

a) číslo účtu / směrový kód banky

variabilní symbol

spec. symbol

07 Cizozemské číslo pojištění

a) název a adresa cizozemského nositele pojištění

¹⁾ uvádí se starobní, částečný invalidní nebo plný invalidní

²⁾ u starobního důchodu nutno označit druh (§ 29, 30, 31, 74, 76 a 94 zák. č. 155/1995 Sb., ve znění pozdějších předpisů) a datum vzniku nároku na starobní důchod

08 Vyplni pouze ta OSVČ, která chce být považována za OSVČ vykonávající vedlejší činnost

a) zaměstnání od:

b) název zaměstnavatele

c) název ulice

d) číslo popisné

e) číslo orientační

f) název obce

g) část obce

h) PSČ

i) starobní důchod přiznán od:

j) nebo výplata částečného / plného invalidního důchodu od:

k) nárok na rodičovský příspěvek / osobní péče o osobu, která je závislá na péči jiné osoby ve stupni II. (středně těžká závislost) nebo stupně III. (těžká závislost) anebo stupně IV. (úplná závislost) od:

l) výkon vojenské služby v ozbrojených silách ČR od:

m) nezaopatřené dítě ve smyslu ust. § 20 odst. 3 písm. a) zák. č. 155/1995 Sb., od:

n) vazba nebo výkon trestu odnětí svobody od:

09 Vyplni pouze ta OSVČ, která vykonává samostatnou výdělečnou činnost formou spolupráce

a) rodné číslo osoby, se kterou je spolupráce vykonávána

b) titul

c) jméno

d) příjmení

e) titul

f) název ulice

g) číslo popisné

h) číslo orientační

i) název obce

j) část obce

k) PSČ

10 NEMOCENSKÉ POJIŠTĚNÍ OSVČ

Přihlašuji se k nemocenskému pojištění od:

Prohlašuji, že výše uvedené údaje jsou správné a jsem poučen(a) o všech povinnostech s tím, že jsem povinen (povinna) hlásit veškeré změny.

v

dne

podpis ohlašovatele / žadatele

podací razítko

01 Identifikační část: jméno, příjmení / obchodní firma^{*)} identifikační číslo / datum narození^{*)}

OZNÁMENÍ POJIŠTĚNCE ZDRAVOTNÍ POJIŠŤOVNĚ

o zahájení samostatné výdělečné činnosti

Zvláštní část

02 Oznámení o zahájení samostatné výdělečné činnosti ke dni

03 Vůči zdravotní pojišťovně:

04 Územní pracoviště:

05 Výše zálohy¹⁾:

06 Úhrady pojistného nebo záloh na pojistné budu provádět:

a) poštovní poukázkou nebo v hotovosti

b) převodem z bankovního účtu

c) číslo účtu / směrový kód banky

Místo pro záznamy zdravotní pojišťovny:

POKYNY k formuláři Oznámení pojistěnce

Formulář je určen ke splnění oznamovací povinnosti, kterou pojistěnci ukládá ustanovení § 10 odst. 3 zákona č. 48/1997 Sb., o veřejném zdravotním pojištění ve znění pozdějších předpisů.

Zahájení samostatné výdělečné činnosti - za zahájení výdělečné činnosti se považuje okamžik, kdy se činnost začne provozovat. Datum získání živnostenského oprávnění nemusí vždy přesně korespondovat s datem zahájení samostatné výdělečné činnosti pro účely zdravotního pojištění. Pojistěnci uvede datum, od kterého k zahájení samostatné výdělečné činnosti skutečně dochází.

Vůči zdravotní pojišťovně, (Územní pracoviště) - pojistěnci uvede název zdravotní pojišťovny, u které je k datu oznámení pojištěn. Uvede též přesnější určení územního pracoviště (krajské pobočky, expozitury, jednateleství, detašovaného pracoviště) příslušné zdravotní pojišťovny.

Výše zálohy¹⁾ - pojistěnci uvede výši zálohy na pojistné, kterou bude měsíčně odvádět. Osoba samostatně výdělečně činná, která zahajuje výdělečnou činnost, je povinna platit měsíční zálohy na pojistné vypočtené jako 13,5% z minimálního vyměřovacího základu, pokud si sama nestanoví zálohu vyšší.

Minimální vyměřovací základ osoby samostatně výdělečně činné upravuje § 3a odst. 2 zákona č. 592/1992 Sb., o pojistném na všeobecné zdravotní pojištění, ve znění pozdějších předpisů. Měsíční zálohy na pojistné nemusí platit osoba samostatně výdělečně činná v měsících, ve kterých nemá určen minimální vyměřovací základ. Výši aktuální minimální a maximální měsíční zálohy na pojistné naleznete na internetových stránkách příslušné zdravotní pojišťovny (např. na www.vzp.cz).

Poznámka:

¹⁾ Zvolenou, resp. minimální zálohu, bude začínající podnikatel platit pouze do předložení prvního "Přehledu o příjmech a výdajích ze samostatné výdělečné činnosti" své zdravotní pojišťovně. Na základě tohoto Přehledu si pak sám (v souladu s § 2 odst. 2 zákona č. 592/1992 Sb., o pojistném na všeobecné zdravotní pojištění, ve znění pozdějších předpisů) vypočítá výši zálohy na pojistné, kterou bude povinen platit opět až do předložení dalšího Přehledu.

Čestné prohlášení dle § 6 odst. 1 písm. f) odst. 3 živnostenského zákona:

Prohlašuji, že nemám nedoplatky na pojistném na veřejném zdravotním pojištění.

v

dne

podpis ohlašovatele / žadatele

Příloha č. 2 – Oznámení změny a doplnění údajů



podací razítko

01 Identifikační část: jméno, příjmení / obchodní firma / název ¹⁾	Identifikační číslo / datum narození ¹⁾
--	--

Změnový list

02 Živnost, které se změna týká (předmět podnikání)

--

03 Původní údaj

--

04 Nový údaj (je-li pro uvedení nového údaje samostatná kolonka, uveďte údaj do samostatné kolonky)

--

05 Provozování živnosti přerušeno od: do:

05a) Pro účely OSSZ: jedná se zároveň o ukončení samostatné výdělečné činnosti (ANO / NE)¹⁾

05b) Pro účely ZP: jedná se zároveň o ukončení samostatné výdělečné činnosti (ANO / NE)¹⁾

06 Pokračování provozování živnosti od:

07 Ukončení provozování živnosti ke dni:

07a) Pro účely OSSZ: jedná se zároveň o ukončení samostatné výdělečné činnosti (ANO / NE)¹⁾

07b) Pro účely ZP: jedná se zároveň o ukončení samostatné výdělečné činnosti (ANO / NE)¹⁾

08 Nová adresa bydliště / povoleného pobytu¹⁾

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

d) název obce	e) část obce	f) PSČ
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

g) stát	h) datum změny bydliště
<input type="text"/>	<input type="text"/>

09 Nová adresa místa podnikání / sídla / umístění organizační složky¹⁾

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

d) název obce	e) část obce	f) PSČ
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

g) stát	
<input type="text"/>	

¹⁾ Vyplní pouze fyzická osoba

10 Nově ustanovený odpovědný zástupce / vedoucí organizační složky / člen statutárního orgánu*

a) titul	b) jméno	c) příjmení	d) titul
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
e) pohlaví ²⁾	f) rodné příjmení	i) místo narození / okres	
<input type="text" value="žena / muž"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
j) státní občanství	k) rodné číslo	l) datum narození	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	

10.1 Bydliště / pobyt²⁾

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
d) název obce	e) část obce	f) PSČ
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
g) stát		
<input type="text"/>		
h) u statutárního orgánu - způsob jednání za právnickou osobu		
<input type="text"/>		

i) u odpovědného zástupce - datum ustanovení do funkce

11 Provozovna

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
d) název obce	e) část obce	f) PSČ
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
g) předmět podnikání v provozovně	h) právní titul užívání provozovny	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	
i) datum zahájení / ukončení ²⁾ provozování živnosti v provozovně	<input type="text"/>	j) provozovna podléhající kolaudaci (ANO / NE)
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
k) datum zrušení provozovny	<input type="text"/>	

11.1. Při ukončení činnosti v provozovně uveďte adresu, kde lze vypořádat závazky (§ 14 zák. č. 634/1992 Sb.)

12 Prohlášení podnikatele:**a) při změně statutárního orgánu:**

Prohlašuji, že mi není známo, že by u osob, které jsou novým statutárním orgánem nebo jeho členy, soud nebo správní orgán uložil zákaz činnosti a že by u těchto osob trvala jiná překážka provozování živnosti.

b) při změně odpovědného zástupce / vedoucího organizační složky²⁾

Prohlašuji, že mi není známo, že by u osoby odpovědného zástupce / vedoucího organizační složky²⁾ soud nebo správní orgán uložil zákaz činnosti, že by u ní trvala jiná překážka provozování živnosti a že by jí v posledních třech letech bylo zrušeno živnostenské oprávnění podle § 58 odst. 2, 3 nebo 4 živnostenského zákona.

13 Prostřednictvím CRM ohlašuji změnu též na:

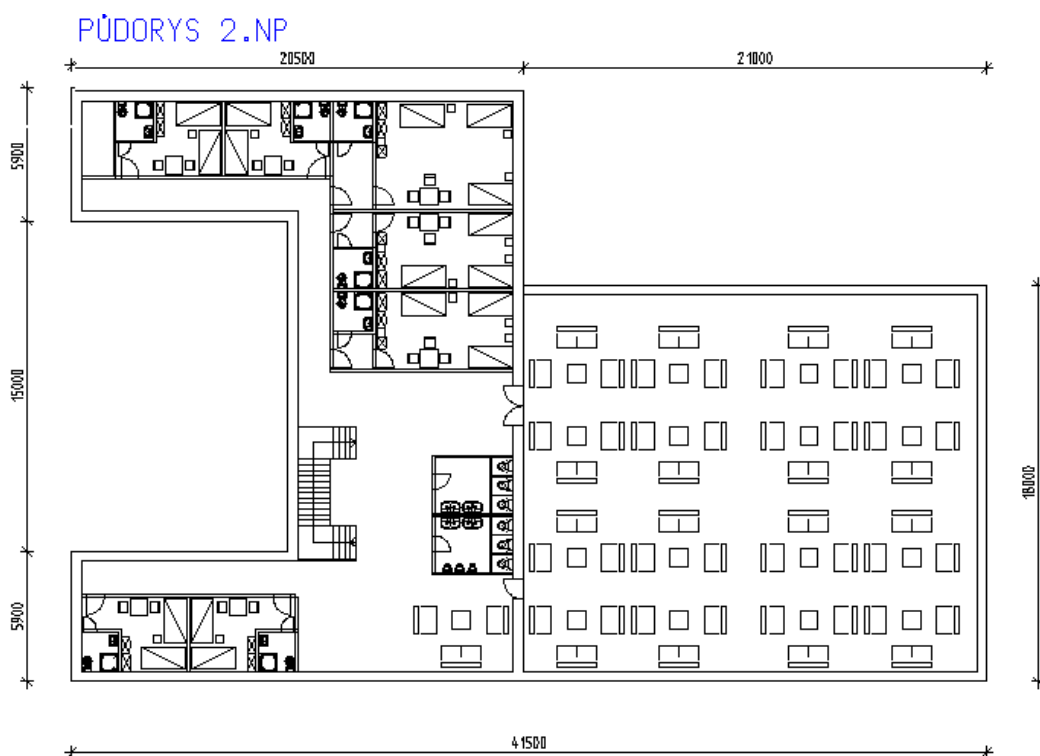
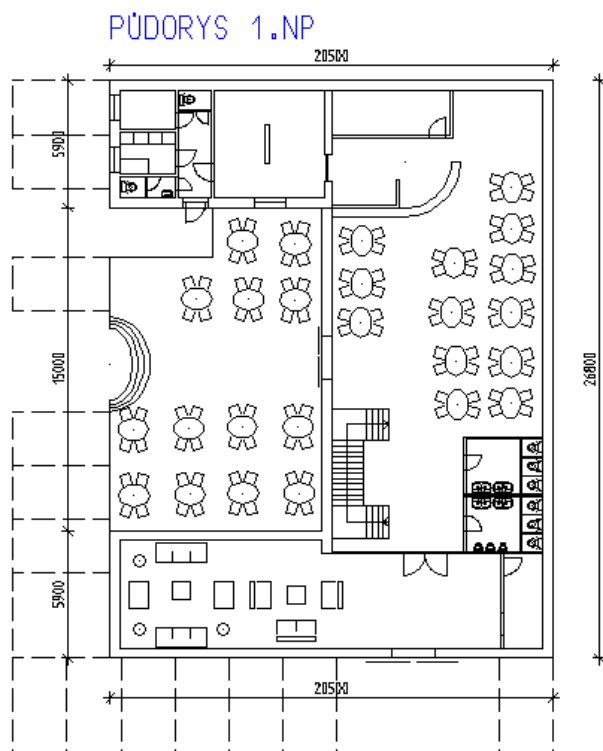
1) FÚ (ANO / NE)	<input type="text"/>	číslo kolonky	<input type="text"/>	počet zvláštních částí / příloh ²⁾	<input type="text"/>
2) OSSZ (ANO / NE)	<input type="text"/>	číslo kolonky	<input type="text"/>	počet zvláštních částí / příloh ²⁾	<input type="text"/>
3) ÚP (ANO / NE)	<input type="text"/>	číslo kolonky	<input type="text"/>	počet zvláštních částí / příloh ²⁾	<input type="text"/>
4) ZP (ANO / NE)	<input type="text"/>	číslo kolonky	<input type="text"/>	počet zvláštních částí / příloh ²⁾	<input type="text"/>

V dne

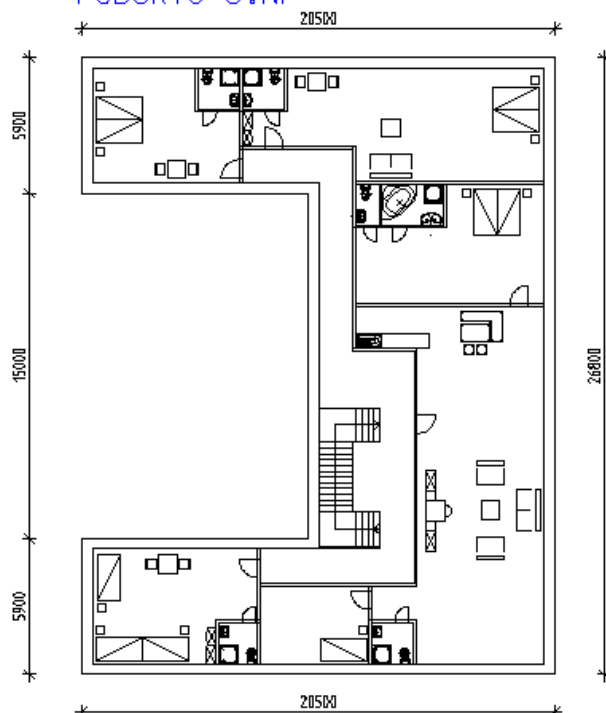
podpis ohlašovatele / žadatele

²⁾ Zvláštními částmi se rozumí jednotlivé listy formuláře. Přílohou se rozumí např. smlouva o vedení účtu, smlouva o sdružení, doklad o kvalifikaci atd.

Příloha č. 3 – Náskres stavby penzionu s rozpočtem



PŮDORYS 3.NP



POLOŽKOVÝ ROZPOČET

Rozpočet	1	Vrchní stavba	JKSO	
Objekt	Název objektu		SKP	
S01	Penzion Ostrov		Měrná jednotka	
Stavba	Název stavby		Počet jednotek	0
N2008			Náklady na m.j.	0
Projektant			Typ rozpočtu	
Zpracovatel projektu	Milúše Danihelová			
Objednatel				
Dodavatel			Zakázkové číslo	N2008
Rozpočtovatel			Počet listů	

ROZPOČTOVÉ NÁKLADY

Základní rozpočtové náklady		Ostatní rozpočtové náklady		
HSV celkem	12 103 405	Ztížené výrobní podmínky		0
Z PSV celkem	3 869 919	Oborová přírážka		0
R M práce celkem	2 044 944	Přesun stavebních kapacit		0
N M dodávky celkem	0	Mimostaveništní doprava		0
ZRN celkem	18 018 268	Zařízení staveniště		450 457
		Provoz investora		0
HZS	0	Kompletační činnost (IČD)		0
ZRN+HZS	18 018 268	Ostatní náklady neuvedené		0
ZRN+ost.náklady+HZS	18 468 725	Ostatní náklady celkem		450 457
Vypracoval		Za zhotovitele	Za objednatele	
Jméno :		Jméno :	Jméno :	
Datum :		Datum :	Datum :	
Podpis :		Podpis :	Podpis :	
Základ pro DPH	19,0 %			18 468 725 Kč
DPH	19,0 %			3 509 058 Kč
Základ pro DPH	0,0 %			0 Kč
DPH	0,0 %			0 Kč
CENA ZA OBJEKT CELKEM				21 977 783 Kč
Poznámka :				

Stavba :	N2008	Rozpočet : 2
Objekt :	SO1 Penzion Ostrov	Vrchní stavba

REKAPITULACE STAVEBNÍCH DÍLŮ

Stavební díl	HSV	PSV	Dodávka	Montáž	HZS
1 Zemní práce	989 800	0	0	0	0
2 Základy a zvláštní zakládání	903 937	0	0	0	0
3 Svislé a kompletní konstrukce	1 907 850	0	0	0	0
41 Stropy a stropní konstrukce	1 221 440	0	0	0	0
61 Upravy povrchů	1 787 110	0	0	0	0
63 Podlahy a podlahové konstrukce	521 600	0	0	0	0
64 Výplně otvorů	2 034 560	0	0	0	0
711 Izolace proti vodě	160 000	0	0	0	0
713 Izolace tepelné	265 890	0	0	0	0
720 Zdravotechnická instalace	1 815 218	0	0	0	0
99 Staveništní přesun hmot	496 000	0	0	0	0
723 Vnitřní plynovod	0	98 850	0	0	0
730 Ústřední vytápění	0	1 084 516	0	0	0
768. Hliníkové konstrukce	0	142 980	0	0	0
771 Podlahy z dlaždic	0	475 890	0	0	0
776 Podlahy povlakové	0	152 000	0	0	0
781 Obklady keramické	0	466 700	0	0	0
783 Nátěry	0	120 000	0	0	0
784 Malby	0	89 000	0	0	0
791. Požárně bezpečnostní řešení	0	12 420	0	0	0
M21 Elektromontáže	0	1 227 563	0	0	0
M22A Měření a regulace	0	0	0	229 440	0
M24 Montáže vzduchotechnických zařízení	0	0	0	470 504	0
M43 Odstavné plochy	0	0	0	1 345 000	0
CELKEM OBJEKT	12 103 405	3 869 919	0	2 044 944	0

VEDLEJŠÍ ROZPOČTOVÉ NÁKLADY

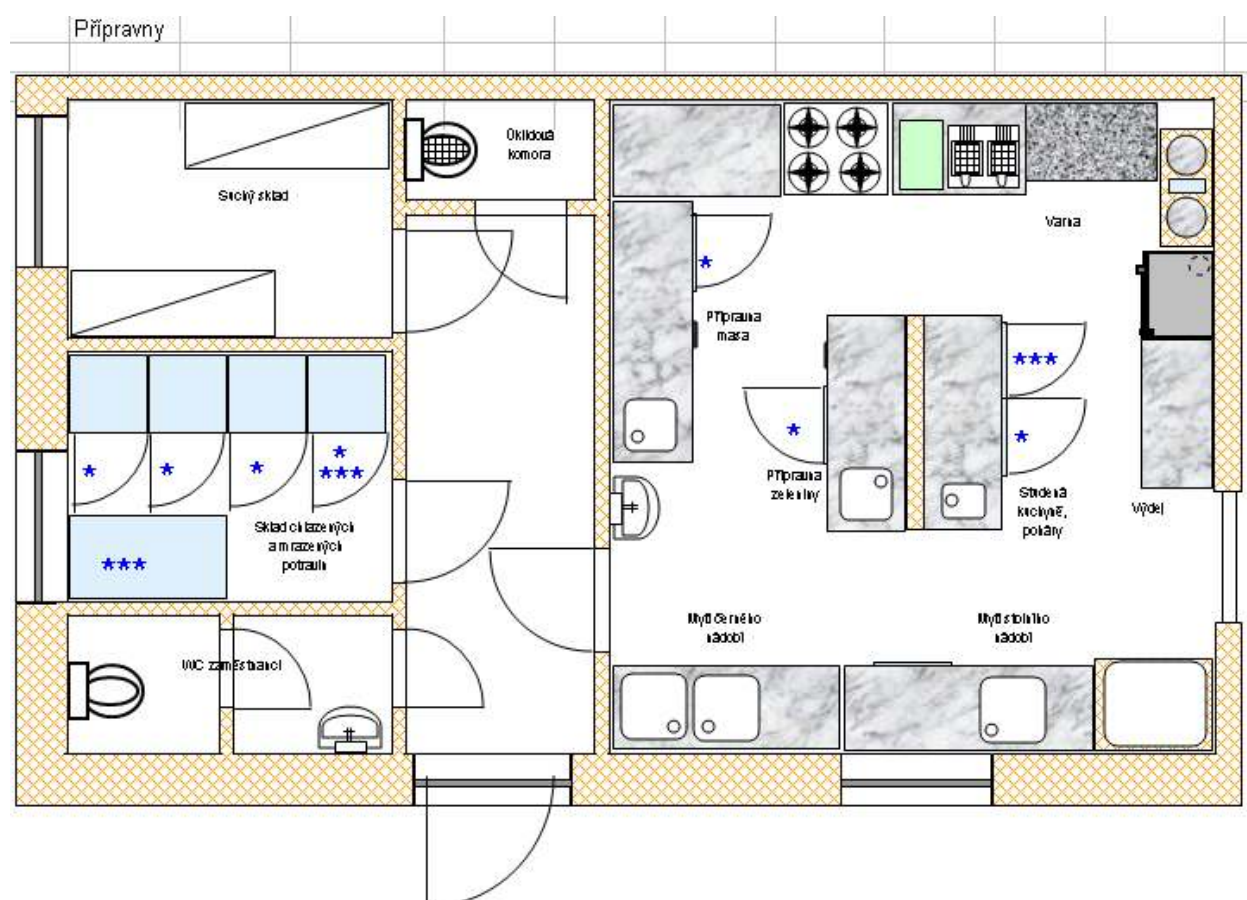
Název VRN	Kč	%	Základna	Kč
Ztížené výrobní podmínky	0	0,0	15 973 324	0
Oborová přírážka	0	0,0	15 973 324	0
Přesun stavebních kapacit	0	0,0	15 973 324	0
Mimostaveništní doprava	0	0,0	15 973 324	0
Zařízení staveniště	0	2,5	18 018 268	450457
Provoz investora	0	0,0	18 018 268	0
Kompletační činnost (IČD)	0	0,0	18 018 268	0
Rezerva rozpočtu	0	0,0	18 018 268	0
CELKEM VRN				450 457

Položkový rozpočet

Stavba : Objekt :		N2008 SO1 Penzion Ostrov		Rozpočet: 2 Vrchní stavba		
P.č.	Číslo položky	Název položky	MJ	množství	cena / MJ	celkem (Kč)
Díl: 1	1	Zemní práce Zemní práce - výkopy, včetně odvozu na skládku	kpl	1,00	989 800,00	989 800,00
	Celkem za	1 Zemní práce				989 800,00
Díl: 2	2	Základy a zvláštní zakládání Polišťár základu ze šterkopísku netříděného	kpl	1,00	85 774,00	85 774,00
		Podkladní beton základový prostý B 7,5	kpl	1,00	181 663,00	181 663,00
		Zákl.desky, pasy beton železový vodo. V4 To B 30	kpl	1,00	636 500,00	636 500,00
	Celkem za	2 Základy a zvláštní zakládání				903 937,00
Díl: 3	3	Svislé a kompletní konstrukce Zdivo - Porotherm	kpl	1,00	1 907 850,00	1 907 850,00
	Celkem za	3 Svislé a kompletní konstrukce				1 907 850,00
Díl: 41	41	Stropy a stropní konstrukce Stropy deskové ze železobetonu B 30 (C 25/30)	kpl	1,00	1 221 440,00	1 221 440,00
	Celkem za	41 Stropy a stropní konstrukce				1 221 440,00
Díl: 61	61	Upravy povrchů Omítka vnitřní zdiva	kpl	1,00	1 018 440,00	1 018 440,00
		Omítka vnější zdiva	kpl	1,00	768 670,00	768 670,00
	Celkem za	61 Upravy povrchů				1 787 110,00
Díl: 63	63	Podlahy a podlahové konstrukce Mazanina betonová tl. 5 - 8 cm B 12,5 (C 12/15)	kpl	1,00	278 400,00	278 400,00
		Potěr pískocementový hlazený ocel. hlad. tl. 30 mm	kpl	1,00	243 200,00	243 200,00
	Celkem za	63 Podlahy a podlahové konstrukce				521 600,00
Díl: 64	64	Výplně otvorů Zárubně	kpl	1,00	24 560,00	24 560,00
		Dveře	kpl	1,00	560 000,00	560 000,00
		Okna - dřevěná - Euro včetně žaluzií	kpl	1,00	1 450 000,00	1 450 000,00
	Celkem za	64 Výplně otvorů				2 034 560,00
Díl: 711	711	Izolace proti vodě Pás modifikovaný POLYELAST GG200 S4 tl. 4,0 mm	kpl	1,00	160 000,00	160 000,00
	Celkem za	711 Izolace proti vodě				160 000,00
Díl: 713	713	Izolace tepelné Deska z minerální plsti ORSIL tl. 120 mm	kpl	1,00	265 890,00	265 890,00
	Celkem za	713 Izolace tepelné				265 890,00
Díl: 720	720	Zdravotnická instalace Zdravotnické instalace	kpl	1,00	1 815 218,00	1 815 218,00
	Celkem za	720 Zdravotnická instalace				1 815 218,00
Díl: 99	99	Staveništní přesun hmot Přesun hmot pro budovy zděné výšky do 24 m	t	2 000,00	248,00	496 000,00
	Celkem za	99 Staveništní přesun hmot				496 000,00
Díl: 723	723	Vnitřní plynovod Vnitřní plynoinstalace	kpl	1,00	98 850,00	98 850,00
	Celkem za	723 Vnitřní plynovod				98 850,00
Díl: 730	730	Ústřední vytápění Ústřední vytápění	kpl	1,00	1 084 516,00	1 084 516,00
	Celkem za	730 Ústřední vytápění				1 084 516,00
Díl: 768.	768.	Hliníkové konstrukce Vstupní prosklená stěna 2560x3000mm, posuvné dveře DKŘ 900x2100mm, elektromag.ovládání D+M	kpl	1,00	142 980,00	142 980,00
	Celkem za	768. Hliníkové konstrukce				142 980,00

Díl: 22	771	Podlahy z dlaždic Dlažby na chodbách, halách a v sociálních zařízeních	kpl	1,00	475 890,00	475 890,00
	Celkem za	771 Podlahy z dlaždic				475 890,00
Díl: 23	776	Podlahy povlakové Zátěžový koberec včetně nalepení	kpl	1,00	152 000,00	152 000,00
	Celkem za	776 Podlahy povlakové				152 000,00
Díl: 24	781	Obklady keramické Obklad keramický 250x200 mm bílá včetně montáže	kpl	1,00	466 700,00	466 700,00
	Celkem za	781 Obklady keramické				466 700,00
Díl: 25	783	Nátěry Nátěr syntetický kovových konstrukcí 2x + 1x email	kpl	1,00	120 000,00	120 000,00
	Celkem za	783 Nátěry				120 000,00
Díl: 26	784	Malby Malba Primalex Plus	kpl	1,00	89 000,00	89 000,00
	Celkem za	784 Malby				89 000,00
Díl: 27 28	791.	Požárně bezpečnostní řešení Hasicí přístroj vodní V9 D+M Hasicí přístroj práškový - 6kg hasiva D+M	kus kus	4,00 8,00	1 195,00 955,00	4 780,00 7 640,00
	Celkem za	791. Požárně bezpečnostní řešení				12 420,00
Díl: 29	M21	Elektromontáže Elektroinstalace	kpl	1,00	1 227 563,00	1 227 563,00
	Celkem za	M21 Elektromontáže				1 227 563,00
Díl: 30	M22A	Měření a regulace Měření a regulace	kpl	1,00	229 440,00	229 440,00
	Celkem za	M22A Měření a regulace				229 440,00
Díl: 31	M24	Montáže vzduchotechnických zařízení Vzduchotechnika	kpl	1,00	470 504,00	470 504,00
	Celkem za	M24 Montáže vzduchotechnických zařízení				470 504,00
Díl: 32	M43	Odstavné plochy Parkoviště	kpl	1,00	1 345 000,00	1 345 000,00
	Celkem za	M43 Odstavné plochy				1 345 000,00

Příloha č. 4 – Nákrasy kuchyně s rozpočtem



P.č.	Položka - popis	Ks	Cena za ks	Cena celkem bez DPH	DPH %	DPH Kč	Cena celkem včetně DPH
	Čistá přípravná masa						
6	Umyvadlo s pažním uzávěrem vody- dodávka stavby	1					
7	Pracovní stůl s dřezem a prostorem nad chladničku, ZL typ: SMJ BP rozměry : 1500x650x900, dřez 400x400x250	1	8 381	8 381	19	1 592	9 973
8	Chladnička podstolová, bílé dveře, profesionální typ: FKU 1800 rozměry : 600x600x850 připojení / příkon: 230 V / 0,2 kW	1	10 679	10 679	19	2 029	12 708
9	Masošpalek bukový typ: MS 66 rozměry : 600x600x900 (příplatek za zvýšení) dodatečné olemování bukové	1	6 967	6 967	19	1 324	8 291
		1	450	450	19	86	536
10	Pracovní stůl s policí typ: SP 1 rozměry : 1400x700x900, LL ZL	1	6 673	6 673	19	1 268	7 940
	Varna						
11	Plynový sporák s troubou typ: C-F4-8GEM/S rozměry : 800x700x870 připojení / příkon: 230 V / 2,81 kW, příkon plynu 18 kW	1	44 482	44 482	19	8 452	52 934
12	Nástěnná digestoř typ : SCH NOP 1 rozměry: 3000x800x450 vč. Osvětlení tukových filtrů a žlábků na odvod kondenzátu	1	32 695	32 695	19	6 212	38 907
13	Pracovní stůl pro umístění fritézy, police pro fritézu, a spodní police typ : SP1+PVR+P+ZL rozměry : 1100x700x900	1	9 000	9 000	19	1 710	10 710
14	Fritéza dvojitá, 2x 8 litrů, 2x výpustný ventil typ : FE08 T+ výpusť rozměry: 450x420x300 připojení / příkon: 400 V / 2x6 kW	1	13 272	13 272	19	2 522	15 793

MEZISOUČET

132 598

157 792

P.č.	Položka - popis	Ks	Cena za ks	Cena celkem bez DPH	DPH %	DPH Kč	Cena celkem včetně DPH
15	Pracovní stůl se vsuny na GN, ZL, PL typ : SPE rozměry : 500x700x900	1	6 695	6 695	19	1 272	7 967
16	Konvektomat 6xGN 2/3 ci typ : DIG 623 si rozměry: 650x578x571 připojení / příkon: 400 V / 4,9 kW Klapka pro odtah vlhkosti - součást dodávky	1	105 410	105 410	19	20 028	125 438
17	Změkčovač vody patronový, filtrační a změkčovací vložka, jednoduchá výměna filtrů typ : ER 110	1	5 196	5 196	19	987	6 183
	Podstavec pod konvektomat se 16 vsuny na GN 2/3	1	10 965	10 965	19	2 083	13 048
	Výdej						
18	Pracovní stůl jednoduchý, odkládací typ : SJ rozměry : 650x700x900, ZL PL	1	4 182	4 182	19	795	4 977
19	Výdejní vodní lázeň stolní, GN 1/1-200, s výpustí typ : BM 1120 rozměry: 390x600x300 připojení / příkon: 230 V / 4,9 kW Podstavec pod vodní lázeň s policí	1	6 544	6 544	19	1 243	7 787
	typ : SP1, ZL LL PL rozměry: 400x650x600	1	5 007	5 007	19	951	5 958
20	Pracovní stůl skříňový, s posuvnými dvířky,přesah pracovní desky nad chladničku, skříňka cca 1300, ZL typ : SSD PD rozměry: 1900/1300x650x900	1	14 867	14 867	19	2 825	17 691
21	Mraznička podstolová, bílý plášť, profi typ: GG 1500 rozměry : 600x600x850 připojení / příkon: 230 V / 0,2 kW	1	17 799	17 799	19	3 382	21 181
	Studená kuchyně, poháry						
22	Chladnička podstolová, nerezové dveře, profesionální typ: FKU 1800 rozměry : 600x600x850 připojení / příkon: 230 V / 0,2 kW	1	10 679	10 679	19	2 029	12 708
23	Pracovní stůl s vevařeným umyvadlem GN 2/3-200, nad chladničku typ : SJ+GN2/3-200 rozměry : 1500x650x900	1	8 296	8 296	19	1 576	9 872

MEZISOUČET

328 237

390 602

P.č.	Položka - popis	Ks	Cena za ks	Cena celkem bez DPH	DPH %	DPH Kč	Cena celkem včetně DPH
	Přípravná zeleniny						
24	Pracovní stůl s dřezem 400x400x250, zásuvkovým blokem vlevo a prostorem nad chladničkou typ : SJ+ZB rozměry : 1500x650x900	1	15 048	15 048	19	2 859	17 907
25	Chladnička podstolová, bílé dveře, profesionální typ: FKU 1800 rozměry : 600x600x850 připojení / příkon: 230 V / 0,2 kW	1	10 679	10 679	19	2 029	12 708
	Mytí bílého nádobí						
23	Mycí stůl s dřezem, prolamovaná deska, vpravo prostor na podstolovou myčku typ : SMJP BP rozměry : 1800x700x900, dřez 450x450x250	1	10 999	10 999	19	2 090	13 089
24	Myčka na nádobí podstolová, dávkovač mycího i oplachového prostředku, bez odpadového čerpadla, odpad nutno umístit max 50 mm nad podlahu typ : N700FT/PD/ rozměry: 590x610x830 připojení / příkon: 400 V / 5,05 kW	1	35 010	35 010	19	6 652	41 662
	Tlaková sprcha s rámečkem, stolní provedení, bez ukotvení do zdi, Doc 6	1	5 124	5 124	19	974	6 098
	Mytí provozního nádobí						
25	Svařovaný dvoudřez s policí typ : MDD+P rozměry : 1800x700x900, dřčzy 500x500x300	1	9 400	9 400	19	1 786	11 186
26	Odkládací plocha s policí, doměrek typ : SP1 rozměry : 900x700x900	1	5 355	5 355	19	1 017	6 372
	Nezakreslené - základní sada GN pro konvektomat a vodní lázeň						
	GN 2/3-40, smalt	6	466	2 798	19	532	3 330
	GN 2/3-100, nerez	4	427	1 707	19	324	2 032
	GN 2/3-100 nerez, děrovaná	4	615	2 460	19	467	2 928
	GN 2/3-65 nerez	4	339	1 355	19	257	1 613
	GN 1/1-200 s držadly	1	898	898	19	171	1 068
	Víko 1/1 s otvorem na ucha a naběračku	1	364	364	19	69	434
	GN 1/2-200 s držadly	2	561	1 123	19	213	1 336
	Víko 1/2 - s otvorem na ucha a naběračku	2	255	510	19	97	607
	Montáž			10 600	19	2 014	12 614
	Doprava			6 900	19	1 311	8 211

CELKEM

448 569

533 797

Příloha č. 5 – Návrh židlí – restaurace, recepce, kancelář a salonek

a) Restaurační židle³⁷



b) Židle na recepci a do kanceláře³⁸



c) Židle do salonku³⁹



³⁷ http://www.kancelarskezidle.com/index.php?cont=katalog_detail&karta=1363, staženo 19. 4. 2008

³⁸ http://www.kancelarskezidle.com/index.php?cont=katalog_detail&karta=2627, staženo 19. 4. 2008

³⁹ http://www.kancelarskezidle.com/index.php?cont=katalog_detail&karta=201, staženo 19. 4. 2008

Příloha č. 6 - Kávovar⁴⁰

SAECO Royal Digital

Automatický kávovar ROYAL DIGITAL zobrazuje všechny potřebné údaje na digitálním displeji.

Najdeme zde informace například o provedení automatického odstranění vodního kamene, o počtu připravených nápojů, o nutnosti doplnění vody či kávy a další provozní a poruchové údaje. Uplatnění najde hlavně v menších gastronomických provozech, nebo sekretariátech. Denní produkce kávy je cca 150 porcí za den.

Kávovar je vybaven vyhřívací plochou na šálky, zásobníkem vody, tryskou na horkou vodu 98°C či páru. U zabudovaného mlýnku na kávu můžeme regulovat hrubost mletí kávy. Dávkování hmotnosti porce je nastavitelné v rozmezí 6–9g. Uložit do paměti můžeme tři velikosti šálku – množství vody. Nápoje lze připravit i z předem pomleté kávy.

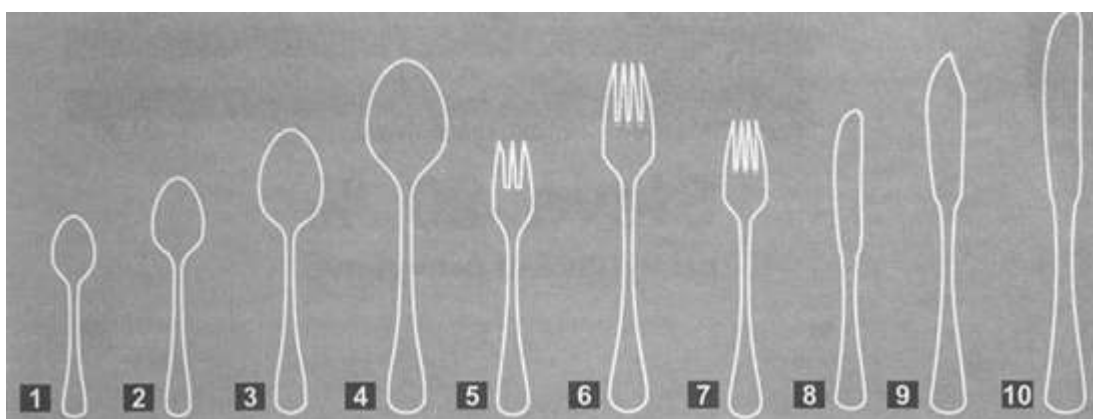
SAECO Royal Digital - parametry

AQUA filtr	Ne
Automatická dekalifikace	Ano
Barva	černá
Bojler	Nerez
Digitální displej	Ano
Dotykový displej	Ne
Extra bojler pro páru	Ne
Hmotnost	13 kg
Hodiny	Ano
Materiál	Plast
Mlecí kameny	Ocel
Multifunkční kruh	Ne
Nahřívání šáleků	Ano
Napětí	230 V
Nastavení hrubosti mletí	Ano
Nastavení množství kávy	6 - 9 g
Nastavitelný rošt	Ne
Ostatní	Počítadlo
Připojení na vodu	Ne
Příkon	1250 W
Použití mleté kávy	Ano
Produkce	150 ks/den
Rozměry š/ h/ v	365×395×410 mm
Úsporný režim	Ano
Svítilní kontrolky	Ne
Systém předpaření kávy	Ano
Systém SBS	Ne
Tlak čerpadla	15 Bar
Tryska na páru	Ano
Zabudovaný kapučinátor	Ne
Zásobník kávy	300 g
Zásobník na mléko	Ne
Zásobník na odpad	30 porcí



⁴⁰ <http://www.kavovary-online.cz/kancelarske-kavovary/saeco-royal-digital-21.html>, staženo 4. 5. 2008

Příloha č. 7 - Příbory⁴¹



1. lžíce moka
2. lžíce na kávu
3. lžíce dezertní
4. lžíce jídelní
5. vidlička na moučník
6. vidlička jídelní
7. vidlička dezertní
8. nůž dezertní
9. nůž na ryby
10. nůž jídelní

⁴¹ <http://www.sklenicka.cz/pribory-priborove-sady.php>, staženo 19. 4. 2008

Příloha č. 8 – Pokladna, tiskárna, software

a) Pokladna - TouchPOS H-745i-P4-R5,C2.0GHz,256MB,15",350nits,č.⁴²

HLAVNÍ VLASTNOSTI:

- 15" barevný TFT displej s rozlišením 1024x768
- ELO 5-wire resistive touch screen
- CPU Celeron 2GHz, RAM 256MB (max. 512 MB)
- LAN 10/100 BaseT Ethernet
- COM1,2 RS232C 9 pin D-sub male, COM 2 možno nastavit jako RS422/RS485, COM 3 použit pro touch screen, COM 4 použit pro zákaznický displej
- 1x paralelní port SPP/EPP/ECP, 25 pin D-sub female
- 2x USB, 1x VGA výstup pro externí monitor, PS/2 klávesnicový vstup, PS/2 vstup pro myš
- audio výstup, interní reproduktor, RJ11 konektor pro připojení pokladní zásuvky
- 1 x konektor pro externí FDD, 1 x konektor pro externí CD-ROM
- napájení z externího zdroje 120W
- rozměry 12,1": 315 x 310 x 265 mm (š x v x h), základna: 245 x 265 mm (š x h), výška displeje: 245 mm
- rozměry 15": 365 x 330 x 265 mm (š x v x h), základna: 245 x 265 mm (š x h), výška displeje: 280 mm
- sestavu je nutné doplnit o HDD 3,5" libovolné velikosti (doporučujeme 40GB - viz nabídka dále KBB9502) nebo o Compact Flash type II



⁴² <http://www.tpc.cz/pokladny/detail.php?OID=000002630500100654&FromSeznam=/pokladny/katalog.php>, staženo 19. 4. 2008

b) Tiskárna - EPSON TM-U220PA,9 jeh.,řezačka+navíječ,Cen.,CZ,zdr⁴³

SPECIFIKACE:

Technologie tisku	jehličková, 9 jehel
Barevná provedení	bílá
Počet barev	dvoubarevný tisk
Rozlišení tisku	7x9/9x9
Rychlost tisku	4,7lps (40cpl), 6 lps(30 cpl)
Počet znaků na řádek	42/40 nebo 35/33
Rozměry znaků	1,2x3,1/1,6x3,1
Znakové sady	95 alphanumeric, 37 international, 128x8 graphic
Čárové kódy	-
Počet kopií	1+1
Velikost paměti	4 kB nebo 40 B
Papír	76mm +/- 0,5mm, průměr kotoučku max.83 mm
Řezačka	ano
Automatické navíjení kontrolní pásky	ano
Životnost barvicí pásky	purple: 4x106 black: 3x106 red/black: black 15x105 red 75x104
Spolehlivost	MTBF:18x104hodin, MCFB: 18x106 řádků, 1mil.střihů
Paralelní rozhraní	ano
Sérové rozhraní	ne
USB rozhraní	volitelně
Zdroj	PS-180 součástí dodávky
Rozměry	160x286x157,5
Ovládání pokladní zásuvky	ano
Typ pásky	ERC-38 (Purple, Black, Black/Red)



⁴³ <http://www.tpc.cz/pokladny/detail.php?OID=000001131700100797&FromSeznam=/pokladny/katalog.php>, staženo 19. 4. 2008

c) software⁴⁴



základní popis

Registrační pokladna se skládá ze dvou modulů. Modul samotné pokladny určený pro číšníky a modul Restaurační provoz, který obsahuje nástroje pro řízení, sledování, kontrolu a vyhodnocení restauračního provozu. Systém je vhodný pro restaurace, vinárny, kavárny, bistra, bary, výčepy, hospody, bufety, kantýny a podobně.

Vzhled a ovládání modulu splňuje nejnáročnější požadavky na moderní software. Provozovna je zobrazena na monitoru v podobě **stolového plánu**, přičemž je možno založit více místností. Dotykový terminál GLADIUS 15" lze variabilně osadit čtečkou magnetických karet pro možnost vedení zákaznických nebo věrnostních účtů, slevových karet apod.

Okno pro práci s účtem hosta obsahuje v levé části položky účtu a v pravé části **tlačítka s položkami**. Které položky jsou na kterém tlačítku se zadává pro konkrétní provozovnu, tlačítka je možno pojmenovat a obarvit podle vašich požadavků. Na tlačítko je možno zadat podskupinu položek, např. pod tlačítkem "Teplá jídla" se nabídne skupina teplých jídel.

Ovládání programu je uzpůsobeno pro dotykový monitor nebo pro klávesnici, případně obě varianty zároveň. Pro zrychlení obsluhy na vzdálenějších místech provozovny a letních zahrádek doporučujeme **modul Mobilní číšník**, kterým lze poslat objednávku jídel do kuchyně nebo rozúčtovat útratu hostů přímo od stolu.

Funkce modulu restaurace

- **Počítačové registrační pokladny**, nenáročné na hardware, snadno zapojitelné do počítačové sítě. Snadná operativní aktualizace ceníku prodejních položek, sledování obsazenosti restaurace, zpracování a kontrola z libovolného počítače v počítačové síti. Pokladny mohou pracovat i samostatně (lokálně), informace o prodeji jsou do hlavního počítače přenášeny pomocí disket.
- **Jednoduchá**, názorná a obrazná obsluha počítačových pokladen, personál se velmi rychle zaučí.
- **Tisk účtenek** v různých variantách s možností reprezentativního grafického zpracování včetně loga hotelu.
- Možnost **více druhů ceníků**, snadné operativní úpravy cen.
- **Vedení účtů hosta** a závěrečné vyúčtování – forma restaurace s obsluhou, možnost vedení více účtů na jeden stůl, z jednoho účtu je možno vytvořit více účtenek, různé způsoby platby.
- Varianta programu pro **jednorázové vyúčtování** – forma bufetu.
- **Zásobník vystavených účtenek**, uloženy jsou veškeré podrobnosti, staré účtenky je možno převést do archivu.
- Tisk **objednávkových bonů** do kuchyně.
- **Vyhodnocení směny číšníka**, prodej přes pokladnu, případný doplatek na základě zjištění provedené fyzické inventury.
- Souhrnné i podrobné **vyhodnocení tržby**, výkaz DPH.
- **Odpis zboží** ze skladu provozního úseku.
- **Převod na hotelový účet** ubytovaného hosta.

Identifikace číšníků pomocí magnetických čipů. Pokud s pokladnou pracuje na směně více číšníků a je požadováno, aby se každý při práci identifikoval, je možno využít magnetických čipů namísto zadávání hesel.

⁴⁴ www.agnis.cz

Příloha č. 9 – PC sestava, tabule, projektor

a) PC sestava⁴⁵

PC sestava:

MB	ASUS MB M2V-MX, K8M890, DualDDR2-800, SATA2, RAID, LAN, VGA, mATX
CPU	Athlon 64 LE-1600 EE, 2.2GHz, 2x512kB L2, 45W, AM2
Cooler	Chladič AMD arctic-cooling ALPINE 64
RAM	1024 MB DDR2 667 MHz FSB
GK	sdílená na základní desce, s možností budoucího rozšíření
HDD	HDD Seagate 160GB Barracuda, 8MB, SATA 150
DVD	LG SuperMulti DVD+/-R 20x, DVD+RW DL 10x, SecurDisc, bare bulk (GSA-H55NBBB)
Case	FOXCONN (BLACK/SILVER) 3GTLA-570 (BEZ ZDROJE)
Zdroj	ZDROJ FSP350 (FORTRON) 350W ATX
Klávesnice	Logitech Internet Keyboard 350 PS2 black
Myš	Logitech RX250 Optical Mouse USB/PS2 black
OS	WIN XP HOME CZ OEM licence
LCD	FSC MT LCD 19" D19-1, 1280x1024, 1000:1, 300cd, 5ms, 160°, DVI, audio
Cena za sestavu celkem: 14 900,-Kč vč. DPH	

b) projektor⁴⁶

Sanyo PLC-XL50



Novinka - projektor s extra krátkou vzdáleností od plátna. Úhlopříčka 80" (2m) již při vzdálenosti 8cm od projekční plochy!!!

- světelný výkon: 2000 ANSI Lm
- rozlišení: 11024 x 768
- kontrastní poměr 600:1
- 80" obraz ze vzdálenosti 8,1 cm
- revoluční novinka pro interaktivní tabule . .

Popis

Světelný výkon 2000 ANSI Lm | XGA rozlišení - 1024 x 768 bodů | Kontrastní poměr 600 : 1 | Životnost lampy 2000 hodin, 3000 hodin v Eco módu- Vertikální korekce lichoběžníkového zkreslení +/- 5° (volitelná elektronická korekce) | Vstupy: 1 x D-Sub 15p . .

Další obrázky



⁴⁵ sestaveno pracovníkem firmy Trinet a. s.

⁴⁶ <http://www.consulta.cz/inshop/scripts/detail.asp?itemId=5724&level=225>, staženo 17. 4. 2008

c) keramická tabule⁴⁷

NOBO ELIPSE BUSINESS 180x120 cm **Keramická magnetická tabule**

- Lesklý bílý keramický povrch s životností 25 let
- Perfektní popisovatelnost tabule stíratelným fixem
- Odkládací lišta
- Bezúdržbová – mazání za sucha
- Lze využít jako promítací plochu
- Stylový hliníkový rám s možností dvoubarevného výběru rohů



d) Mobilní interaktivní tabule eBeam Projection⁴⁸

eBeam Projection ve spojení s běžným dataprojektorem promění vaši Vaši bílou tabuli na interaktivní plochu pro kompletní interaktivní ovládání Vašeho PC nebo pro vytváření působivých interaktivních prezentací a přednášek. Stačí pouze umístit přijímač na tabuli a zapnout projektor. Interaktivní pero plně nahradí myš počítače nejen pro ovládání všech jeho funkcí ake umožní i popis a anotaci plochy počítače a uložení jako jednotlivých kroků jako listy prezentace. K dispozici je také možnost přímého sledování přednášky po interní síti a dokonce i přes internet. To znamená, že pokud budete chtít, tak obsah Vaši přednášku může sledovat kdokoliv na svém počítači třeba na druhém konci světa...

Sada obsahuje Interaktivní pero a interaktivní přijímač s USB kabelem na propojení s počítačem. Baterie jsou součástí dodávky stejně jako instalační SW a česká lokalizace. Přijímač se upevňuje na tabuli nebo flipchart pomocí magnetické destičky, destičky s přísavkami nebo pomocí oboustranné lepicí pásky - dle typu použité tabule. Přijímač se propojí s PC pomocí USB kabeláže.

Po instalaci SW proběhne krátká kalibrace snímací plochy a zařízení je připraveno k použití. Hotové prezentace lze uložit např. jako PDF soubor, PowerPointovou prezentaci apod. například pro snadné rozeslání účastníkům emailem.

Vlastní instalace obsahuje aplikaci na vytváření prezentací - obdoba PowerPointu.



- Mobilní interaktivní tabule
- Použití s jakoukoliv bílou tabulí
- Snadná a rychlá instalace, 3 - 5 minut
- Možnost použití libovolného projektoru
- Interaktivní pero se třemi tlačítky
- Automatické vytváření prezentace - záznamu - během přednášky
- 100% náhrada běžných interaktivních tabulí
- Přenosné řešení, které není vázáno na konkrétní učebnu
- Komunikační rozhraní USB
- Česká lokalizace software!!! .

⁴⁷ <http://www.ppelectronic.cz/zbozi/tabule-planovaci-tabule/nobo-elipse-business-180x120-cm-keramicka>, staženo 4. 5. 2008

⁴⁸ <http://www.consulta.cz/inshop/scripts/detail.asp?itemId=1756&level=20>, staženo 17. 4. 2008

Příloha č. 10 – Software pro recepci⁴⁹

základní popis

Program plně využívá možností, které nabízí a poskytuje operační systém Windows - grafické rozhraní, ovládání nejmodernějších periférií a zařízení, vazbu na internet, moderní SQL jazyk a podobně. Základním rysem našeho programu je názorná grafická aktuální informace o obsazenosti hotelu – ubytování, rezervace a uvedení mimo provoz na jednotlivých pokojích (srubech, chatkách). Z této základní obrazovky je možno intuitivně vstupovat do formulářů poskytujících podrobné informace, provádět různá zpracování, změny stavu, vyúčtování a vyhodnocení.



Funkce modulu recepcce

- Podrobná evidence **rezervací** jednotlivců i skupin, kalkulace celkové ceny pobytu, možnost stanovení individuálních cen, určení výše a hlídání termínu úhrady zálohy, názorné sledování požadavků hosta a průběžné zpracovanosti rezervace, rychlé sumární zjištění volné kapacity hotelu s možností uskutečnění sumární rezervace skupiny, potvrzení o rezervaci klasické na papír nebo elektronické zaslané e-mailem, snadný přechod rezervace na ubytování, možnost vystavení zálohové faktury, možnost tisku poštovní poukázky.
- **Ubytování** jednotlivců i skupin z předchozí rezervace nebo přímo bez předchozí rezervace, vedení účtu pokoje nebo jednotlivých hostů, vedení účtu skupiny, zatěžování účtu hosta poplatky za ubytování, hotelovou penzi a řadou jiných položek v závislosti na množství a pestrosti poskytovaných služeb, automatické denní zatěžování nebo jednorázové dotížení účtu hosta a skupiny, pro jednotlivé hosty je možno stanovit individuální cenové hladiny, vyúčtování jednotlivého hosta, celého pokoje nebo celé skupiny, jedna účtenka může být hrazena kombinací více druhů plateb včetně přímé úhrady valutami.
- Uvedení pokoje **mimo provoz** (malování, rekonstrukce, havárie...)
- Evidence objednávek **hotelové penze** ve zjednodušené variantě (jen snídaně) nebo ve variantě plné penze (snídaně, přesnídávka, oběd, svačina, večeře, balíček). Na základě objednané penze vznikají požadavky na kuchyň a také jsou zatěžovány hotelové účty hostů a skupin.
- Vedení **knihy hostů**, hlášení pro policii a cizineckou policii, výpočet daně z přechodného rekreačního pobytu a daně za lužko/noc odváděné na obecní úřad.
- **Zásobník vystavených dokladů** (účtenek, potvrzení o záloze, nákup valut, odvod hotovosti, dotace hotovosti), v rámci aktuální neuzavřené směny možnost dodatečné úpravy adresy odběratele, způsobu platby, úplného storna účtenky, zpětný tisk účtenky. Převod starých dokladů do archivu.
- **Tisk účtenek** v různých variantách s možností reprezentativního grafického zpracování včetně loga hotelu, tisk dokladů v cizích jazycích.
- Směnové, denní a měsíční **uzávěrky**.
- Evidence **úklidu** pokojů.
- Součástí programu je i **směnárna**, která je nedílnou součástí recepcce nebo je provozována samostatně.
- Podrobná evidence uskutečněných **telefonních hovorů**, načítání dat z telefonní ústředny, výpočet ceny hovoru, automatické zatížení tel.hovoru na hotelový účet hosta, výkaz hovorny, vyúčtování tel.hovoru, vyhodnocení za jednotlivé linky, jednotlivé pobočky a podobně.
- Automatické kompletní rozúčtování dokladů, souhrnné **podklady pro účetnictví**, vykazování DPH.
- Další sestavy, vyhodnocení a statistiky.
- Ukládání **historie** o všech provedených důležitých úkonech (druh operace, datum, čas a kdo)

Systém propracovaných **kompetencí a hesel** umožňuje jednotlivým uživatelům zakázat, povolit částečně nebo povolit bez omezení provádění jednotlivých úloh, operací a zpracování.

⁴⁹ www.agnis.cz

Příloha č. 11 – Multifunkční zařízení⁵⁰

Název	i-SENSYS MF4140
Výrobce	Canon
Základní funkce zařízení	<ul style="list-style-type: none"> • Tiskárna • Kopírka • Skener • Fax
Technologie tisku	Laserová
Max. rozměr papíru	A4
Barevný tisk	<ul style="list-style-type: none"> • Ne • Ne
Max. rychlost tisku (mono)	20 str./min.
Velikost operační paměti	32 MB
Rozlišení horizontální (mono)	600 dpi
Rozlišení vertikální (mono)	600 dpi
Kapacita vstupního zásobníku	251 ks
Podporovaná media	<ul style="list-style-type: none"> • papír A4 • papír B5 • obálky • Microsoft Windows 98 • Microsoft Windows 2000 • Microsoft Windows Me • Microsoft Windows XP a Vista • MAC OS Xv10.2.8 a novější
Podporované OS	
Typ skeneru	Plochý
Optické rozlišení skeneru	600 x 600 dpi
Max. rozlišení skeneru	Interpolované - 9600 dpi
Barevná hloubka	24 bit
Zoom	50-200 %
Rozhraní	USB 2.0
Instalované příslušenství	<ul style="list-style-type: none"> • vstupní zásobník na 250 listů • 1-sheet manual supply • Duplex
Rychlost posílání (Upload - Upstream)	33,6 kB/s
Velikost paměti faxu	256 stran
Šířka	390 mm
Hloubka	532 mm
Výška	297 mm
Čistá hmotnost	12 kg
Další informace	www.canon.cz



⁵⁰ <http://www.pcxpert.cz/laserova-multi-funkcni-zarizeni/canon-i-sensys-mf4140>, staženo 4. 5. 2008