

**Analýza možností financování
investičního projektu
Svatebního salonu U Zámku Frýdek-Místek**

Kateřina Máchová

Bakalářská práce
2009

 Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky
Ústav podnikové ekonomiky
akademický rok: 2009/2010

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Kateřina MÁCHOVÁ**
Osobní číslo: **M07274**
Studijní program: **B 6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Management a ekonomika**

Téma práce: **Analýza možností financování investičního projektu
Svatebního salonu U Zámku Frýdek-Místek**

Zásady pro vypracování:

Úvod

I. Teoretická část

- Popište problematiku možností financování malých firem.
- Charakterizujte trh svatebních služeb.

II. Praktická část

- Provedte analýzu investičního projektu Svatebního salonu U Zámku Frýdek-Místek.
- Na základě analýzy navrhnete optimální způsob financování investičního projektu Svatebního salonu U Zámku Frýdek-Místek.

Závěr

Rozsah bakalářské práce: **cca 40 stran**
Rozsah příloh:
Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

- [1] DLUHOŠOVÁ, D. Finanční řízení a rozhodování podniku. 1. vyd. Praha: Ekopress, 2006. 191 s. ISBN 80-86119-58-0.
[2] FOTR, J., SOUČEK, I. Podnikatelský záměr a investiční rozhodování. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. 356 s. ISBN 80-247-0939-2.
[3] KORÁB, V., PETERKA, J., REŽŇÁKOVÁ, M. Podnikatelský plán. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2007. 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0.
[4] SRPOVÁ, J., VEBER, J. a kol. Podnikání malé a střední firmy. Praha: Grada Publishing, 2005. 304 s. ISBN 80-247-1069-2.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Zuzana Tučková, Ph.D.**
Ústav podnikové ekonomiky
Datum zadání bakalářské práce: **6. dubna 2010**
Termín odevzdání bakalářské práce: **21. května 2010**

Ve Zlíně dne 6. dubna 2010

doc. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková
děkanka



prof. Ing. Jiří Polách, CSc.
ředitel ústavu

PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ/DIPLOMOVÉ PRÁCE

Beru na vědomí, že

- odevzdáním diplomové/bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby ¹⁾;
- beru na vědomí, že diplomová/bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k nahlédnutí;
- na moji diplomovou/bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3 ²⁾;
- podle § 60 ³⁾ odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- podle § 60 ³⁾ odst. 2 a 3 mohu užít své dílo – diplomovou/bakalářskou práci - nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen s předchozím písemným souhlasem Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše);
- pokud bylo k vypracování diplomové/bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tj. k nekomerčnímu využití), nelze výsledky diplomové/bakalářské práce využít ke komerčním účelům.

Ve Zlíně 11.5.2010.....

Kašimír Machura.....

1) zákon č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, § 47b Zveřejňování závěrečných prací:

(1) Vysoká škola nevydělečně zveřejňuje disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce, u kterých proběhla obhajoba, včetně posudků oponentů a výsledku obhajoby prostřednictvím databáze kvalifikačních prací, kterou spravuje. Způsob zveřejnění stanoví vnitřní předpis vysoké školy.

(2) Disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce odevzdané uchazečem k obhajobě musí být též nejméně pět pracovních dnů před konáním obhajoby zveřejněny k nahlázení veřejnosti v místě určeném vnitřním předpisem vysoké školy nebo není-li tak určeno, v místě pracoviště vysoké školy, kde se má konat obhajoba práce. Každý si může ze zveřejněné práce pořizovat na své náklady výpisy, opisy nebo rozmnoženiny.

(3) Platí, že odevzdáním práce autor souhlasí se zveřejněním své práce podle tohoto zákona, bez ohledu na výsledek obhajoby.

2) zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 35 odst. 3:

(3) Do práva autorského také nezasahuje škola nebo školské či vzdělávací zařízení, užije-li nikoli za účelem přímého nebo nepřímého hospodářského nebo obchodního prospěchu k výuce nebo k vlastní potřebě dílo vytvořené žákem nebo studentem ke splnění školních nebo studijních povinností vyplývajících z jeho právního vztahu ke škole nebo školskému či vzdělávacímu zařízení (školní dílo).

3) zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:

(1) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení mají za obvyklých podmínek právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla (§ 35 odst.

3). Odpírá-li autor takového díla udělit svolení bez vážného důvodu, mohou se tyto osoby domáhat nahrazení chybějícího projevu jeho vůle u soudu. Ustanovení § 35 odst. 3 zůstává nedotčeno.

(2) Není-li sjednáno jinak, může autor školního díla své dílo užít či poskytnout jinému licenci, není-li to v rozporu s oprávněnými zájmy školy nebo školského či vzdělávacího zařízení.

(3) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení jsou oprávněny požadovat, aby jim autor školního díla z výdělku jím dosaženého v souvislosti s užitím díla či poskytnutím licence podle odstavce 2 přiměřeně přispěl na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložily, a to podle okolností až do jejich skutečné výše; přitom se přihlídáne k výši výdělku dosaženého školou nebo školským či vzdělávacím zařízením z užití školního díla podle odstavce 1.

ABSTRAKT

Cílem této bakalářské práce bylo zjistit možnosti financování investičního projektu živnosti Svatebního salonu U Zámku prostřednictvím analýzy tohoto investičního projektu a na jejím základě pak navrhnout optimální způsob financování daného investičního projektu.

V teoretické části jsem zpracovala informace týkající se velmi malých, malých a středních podniků se zaměřením na způsoby financování jejich investičních projektů a dále jsem specifikovala hlavní pojmy z oblasti svatebních služeb. Čerpala jsem ze zdrojů odborné literatury, která se k dané problematice vztahuje. V praktické části jsem charakterizovala a analyzovala trh svatebních služeb, dále jsem představila danou živnost a nakonec analyzovala investiční projekt Svatebního salonu U Zámku. Součástí této analýzy je mimo jiné analýza možností financování investičního projektu a doporučení nejvhodnějšího způsobu financování investičního projektu živnostníci.

Klíčová slova: velmi malé, malé a střední podniky, investiční projekt, manželství, sňatečnost, rozvodovost

ABSTRACT

The object of the Bachelor thesis was to investigate the possibilities of financing the bridal salon U Zámku trade investment project through the detailed analysis of this project. According to this analysis, an optimal method for the investment project is proposed.

The theoretical part covers information related to very small business, small business and medium business focusing on ways to finance their investment projects. Then the wedding key terms are specified. An appropriate literature related to this issue was utilized. The practical part characterizes and analyses wedding services market, introduces the trade and finally analyses the investment project of the bridal salon U Zámku. The analysis also includes the investment project financing possibilities and the most suitable way of the investment project financing recommendation for tradeswoman.

Keywords: very small business, small business and medium business, investment project, marriage, marriage rate, divorce rate

Ráda bych poděkovala paní Ing. Zuzaně Tučkové za odbornou pomoc při zpracování této bakalářské práce. Dále děkuji paní Mgr. Lucii Hruškové za poskytnutí interních informací o své živnosti a především za její ochotu se mnou spolupracovat. V neposlední řadě patří můj dík paní Ing. Boženě Beránkové za cenné rady v oblasti bankovníctví.

Prohlašuji, že odevzdaná verze bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

OBSAH

ÚVOD	10
I TEORETICKÁ ČÁST	11
1 FINANCOVÁNÍ INVESTIČNÍCH PROJEKTŮ VELMI MALÝCH, MALÝCH A STŘEDNÍCH FIREM	12
1.1 CHARAKTERISTIKA MSP	12
1.2 VÝVOJ MSP	13
1.3 INVESTIČNÍ PROJEKTY MSP	16
1.4 MOŽNOSTI FINANCOVÁNÍ INVESTIČNÍCH PROJEKTŮ MSP	17
1.4.1 Základní kapitál	17
1.4.2 Nerozdělený zisk	18
1.4.3 Odpisy.....	18
1.4.4 Rodina, příbuzní, kamarádi a známí	18
1.4.5 Podnikatelské úvěry.....	19
1.4.6 Leasing.....	21
1.4.7 Factoring.....	22
1.4.8 Forfaiting	23
1.4.9 Franchising	23
1.4.10 Tiché společenství	24
1.4.11 Projektové financování	24
1.4.12 Venture capital.....	25
1.4.13 Podpora z úrovně státu	26
1.4.14 Podpora z úrovně Evropské Unie	27
2 FINANČNÍ ŘÍZENÍ	29
2.1 INVESTIČNÍ ROZHODOVÁNÍ	29
2.1.1 Hodnocení investičního projektu.....	29
3 POJMY V OBLASTI SVATEBNÍCH SLUŽEB	33
3.1 MANŽELSTVÍ	33
3.2 SŇATEČNOST	33
3.3 ROZVODOVOST	34
II PRAKTICKÁ ČÁST	35
4 CHARAKTERISTIKA TRHU SVATEBNÍCH SLUŽEB	36
4.1 KLASIFIKACE ODVĚTVÍ	36
4.2 KONKURENCE V ODVĚTVÍ.....	36
4.3 VÝVOJ SŇATEČNOSTI.....	38
4.3.1 Sňatečnost v Moravskoslezském kraji.....	39
4.4 VÝVOJ ROZVODOVOSTI.....	43
4.4.1 Rozvodovost v Moravskoslezském kraji.....	43

4.5	SŇATEČNOST VERSUS ROZVODOVOST	46
4.6	SHRnutí	46
5	PŘEDSTAVENÍ ŽIVNOSTI	48
6	ANALÝZA INVESTIČNÍHO PROJEKTU	54
6.1	CHARAKTERISTIKA INVESTIČNÍHO PROJEKTU	54
6.2	NÁKLADOVÁ ANALÝZA INVESTIČNÍHO PROJEKTU	59
6.3	PLÁN TRŽEB A OSTATNÍCH PŘÍJMŮ PLYNOUCÍCH Z REALIZACE INVESTIČNÍHO PROJEKTU	61
6.4	MOŽNOSTI FINANCOVÁNÍ INVESTIČNÍHO PROJEKTU	64
6.5	OHODNOCENÍ EFEKTIVNOSTI INVESTIČNÍHO PROJEKTU POMOCÍ VYBRANÝCH METOD	66
6.6	DOPORUČENÍ	69
	ZÁVĚR.....	72
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	74
	SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK	78
	SEZNAM TABULEK	79
	SEZNAM GRAFŮ.....	80
	SEZNAM SCHÉMAT	82
	SEZNAM PŘÍLOH	83

ÚVOD

Podstatu této bakalářské práce bude tvořit problematika financování velmi malých, malých a středních podniků, souhrnně označených zkratkou MSP, se zaměřením na financování jejich investičních projektů. Toto téma jsem si zvolila nejen z důvodů spádu živnosti analyzovaného investičního projektu do této kategorie podniků, ale především pak z příčiny nezastupitelné role MSP v ekonomice.

V teoretické části nejprve charakterizují MSP-vedu jejich definici, klasifikaci, vlastnosti a určím pozitivní, ale také negativní stránky týkající se jejich existence. Dále budu analyzovat jejich dosavadní vývoj v České republice. Poté budou následovat podkapitoly o přípravě investičních projektů MSP a možnosti jejich financování se zaměřením na externí zdroje financování. Samostatnou kapitolu této části bude tvořit finanční řízení, přičemž svou pozornost budu soustředit na investiční rozhodování, kde se budu zabývat vybranými metodami hodnocení investičních projektů, konkrétně metodou čisté současné hodnoty, indexem ziskovosti a doby splatnosti investičního projektu. V poslední kapitole této části pak přiblížím jedny ze základních pojmů důležitých pro působení živnosti na daném trhu, jakožto vnější faktory determinující její činnost, a to manželství, sňatečnost a rozvodovost.

Praktická část bude obsahovat charakteristiku trhu svatebních služeb, konkrétně klasifikují odvětví, definují konkurenci především v okolí sídla živnosti a zhodnotím vývoj sňatečnosti a rozvodovosti se zaměřením na Moravskoslezský kraj. Poté bude následovat představení živnosti, kde se budu věnovat zejména její ekonomické stránce. Navazující kapitola se již bude týkat samotného investičního projektu živnosti. Nejprve jej charakterizují, dále vyhotovím nákladovou analýzu pro první tři roky realizace investice, přičemž náklady budou rozděleny do tří oblastí, a to oblasti potřeby investice, oblasti provozní potřeby a oblasti marketingové potřeby. Následně predikují tržby a ostatní peněžní příjmy z realizace investice taktéž pro první tři roky provozu investice. Po získání výstupu z těchto podkapitol v podobě plánu nákladů nutných k realizování investičního projektu a plánu tržeb a příjmů z pronájmu, bude následovat analýza možností financování investičního projektu s ohledem na fakt, že živnost není schopna realizovat investici z vlastních zdrojů, tudíž tato část bude zaměřena zejména na externí zdroje financování. Na závěr této kapitoly doporučí živnostníci nejvhodnější způsob financování jejího investičního projektu. V poslední kapitole praktické části se budu věnovat hodnocení efektivnosti investičního projektu pomocí vybraných metod, které již byly zmíněny výše.

I. TEORETICKÁ ČÁST

1 FINANCOVÁNÍ INVESTIČNÍCH PROJEKTŮ VELMI MALÝCH, MALÝCH A STŘEDNÍCH FIREM

1.1 Charakteristika MSP

MSP nebo-li velmi malé, malé a střední podniky jsou chápány jako samostatně hospodařící jednotky. Existuje řada jejich definic, obecně se však Česká republika řídí nařízením Evropské komise, přičemž dle článku 2 přílohy k Doporučení 2003/361/ES je kategorie velmi malých, malých a středních podniků tvořena podniky, které zaměstnávají méně než 250 osob a jejichž roční obrat nepřekračuje 50 mil. eur anebo jejich celková roční rozvaha nepřekračuje 43 mil. eur. [10]; [27]

Podrobněji lze pak MSP rozčlenit na velmi malé podniky (do 10 zaměstnanců, roční obrat nebo bilanční suma do 2 mil.eur), malé podniky (od 11 do 50 zaměstnanců, roční obrat nebo bilanční suma 10 mil. eur) a střední (od 51 do 250 zaměstnanců, roční obrat do 50 mil. eur nebo bilanční suma do 43 mil. eur). [8]; [12]

Obecně se pro MSP mohou stanovit tyto charakteristiky: nezávislé vedení firmy, přičemž vedení je většinou v rukou vlastníka, kapitál je vlastněn jedním nebo několika málo vlastníky, relativně omezená členitost produkce a technologií, zaměření na lokální trhy či region a jednoduchý systém řízení a organizace. [10]

MSP hrají v každé ekonomice velmi důležitou roli. Příčin, proč je této kategorii podniků věnována stále větší pozornost a proč zabírají většinový podíl v porovnání se všemi podniky (v EU 99% - 23 mil MSP), existuje několik. Především jde o ekonomickou, politickou a stabilizační funkci. Konkrétněji můžeme jmenovat zvýšení zaměstnanosti (v EU 75 mil. pracovních míst), vyplnění mezery na trhu mezi jednotlivými velkými podniky, flexibilní a rychlá reakce na změny podmínek, velké množství inovací, nižší či minimální hrozba pro životní prostředí atd. [10];[12]

S existencí MSP jsou samozřejmě spjata i negativa, jakými jsou nákladnější přístup ke kapitálu a informacím, slabší pozice na trhu, nižší schopnost eliminace důsledků vnějších vlivů, jako dodavatelé jsou často závislé na velkých podnicích či menší zábrany při propouštění nadbytečných lidských zdrojů. [10]

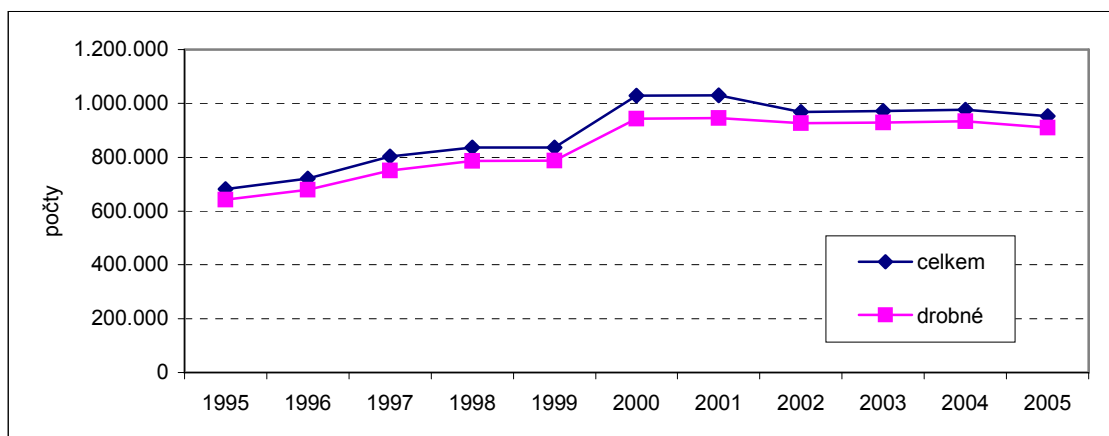
Z těchto důvodů je pro velmi malé, malé a střední podnikatele vytvořeno bezpočet podpůrných produktů či programů a to jak ze strany finančních institucí tak ze strany státu či Evropské Unie. Příkladem může být Komise EU, která svou pozornost v posledních letech věnuje právě především MSP. Její politika se v této oblasti zaměřuje na pět hlavních okruhů, kterými jsou podpora podnikání, usnadnění vstupu na trhy, snížení byrokracie, zlepšení růstového potenciálu a konkurenceschopnosti a opatření na posílení konzultace a dialogu s organizacemi zastupující zájmy MSP a investory. Navíc se Komise rozhodla o snížení byrokratických postupů a legislativy v kategorii MSP. Za tímto účelem jmenovala Komise vyslance pro MSP, kteří pracují na dvou úrovních: vně Komise jako spojovací články s MSP a zastupujícími organizacemi MSP a uvnitř Komise jako konzultanti a poradci při tvorbě nové MSP politiky. [1]

1.2 Vývoj MSP

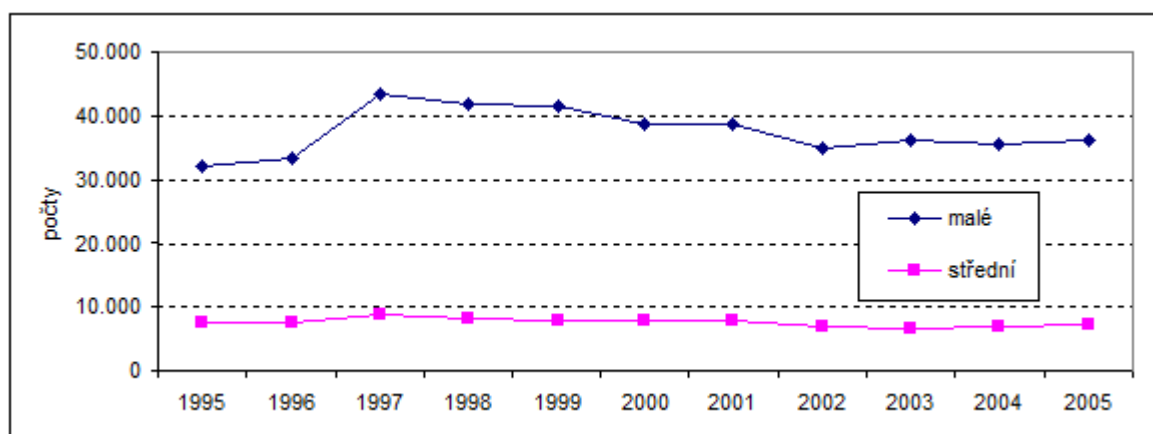
Vývoj MSP v letech 1995 až 2005, který můžeme vidět z grafů č. 1 a 2, byl ovlivněn metodickými změnami sběru dat. Jedná se především o rok 2000, od kterého jsou pro určení aktivity ekonomických subjektů používána administrativní data, přičemž za aktivní jednotku je považován subjekt, který předložil nenulové daňové přiznání. [24]

Ve vývoji celkového počtu MSP se stal tedy zlomovým rokem právě rok 2000, kdy v tomto roce existovalo více jak 1 mil. MSP. Do tohoto roku byl počet ekonomických subjektů v oblasti MSP rostoucího charakteru a poté začal klesat. [24]

Nejpočetnější skupinou se ve všech sledovaných letech staly velmi malé podniky, které kopírovaly trend obecného vývoje MSP (Graf 1.), dále to byly malé podniky, pro které byl zlomovým rokem rok 1997, a nejméně početnou skupinou se staly podniky střední, jejichž počet byl víceméně po celé desetiletí konstantní (Graf 2). [24]



Graf 1. Vývoj počtu velmi malých (drobných) podniků a celkového počtu MSP v letech 1995-2005 [24]

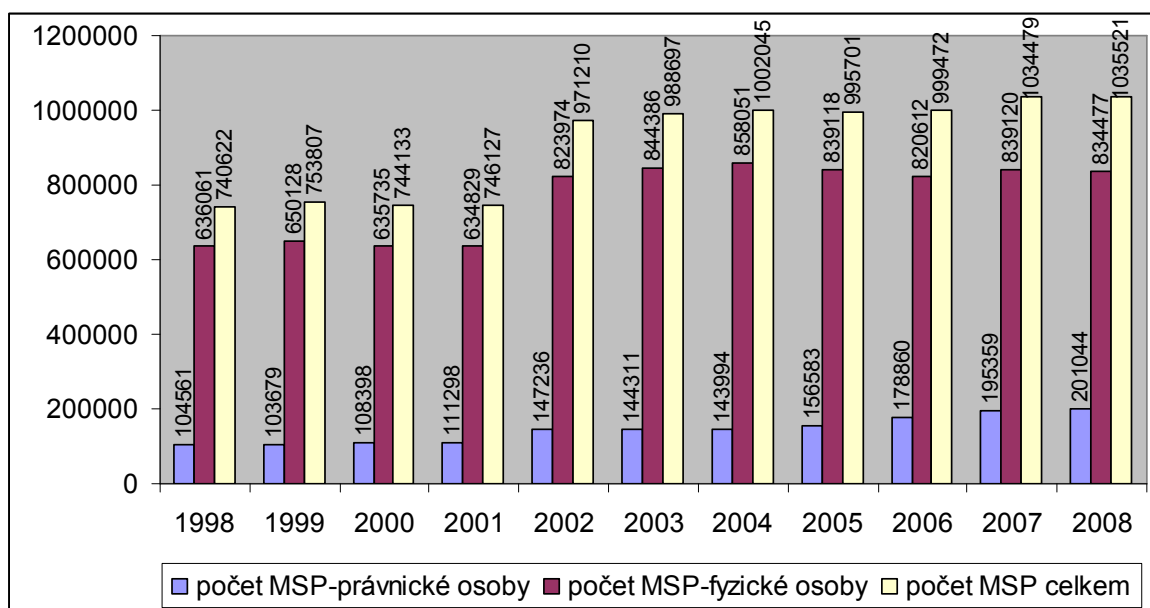


Graf 2. Vývoj počtu malých a středních podniků v letech 1995-2005 [24]

V České republice bylo v roce 2008 vydáno celkem 2 815 tis. živnostenských oprávnění, což představuje o 28,9% vydaných živnostenských oprávnění méně než v roce předchozím. Tento pokles byl způsoben novelou živnostenského zákona, kdy místo původních 125 volných živností vznikla jediná volná živnost pod názvem “Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona“, do níž patří 80 oborů činností. [32]

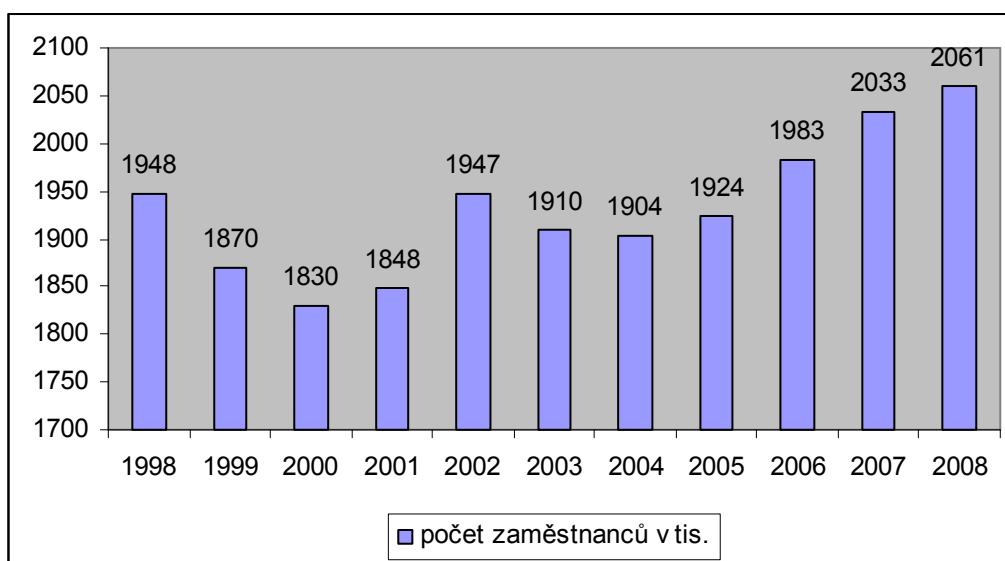
Živnostenská opatření vlastnilo v roce 2008 přibližně 2 112 tis. subjektů, z čehož aktivních bylo 1 037 255 právnických a fyzických osob. V oblasti MSP vykazovalo tohoto roku podnikatelskou činnost 1 035 521 podnikatelů (Graf 3), což činilo oproti roku 2007 nárůst o 0,1%, a to především v oblasti služeb a průmyslu. Co se týče právnických osob došlo ke zvýšení o 5 685 podnikatelů, z čehož v oblasti služeb o 5,85% a v průmyslu o 5,62%. U

fyzických osob došlo k poklesu o 4 643 podnikatelů. Snížení se týkalo především obchodu, peněžnictví a služeb. [32]



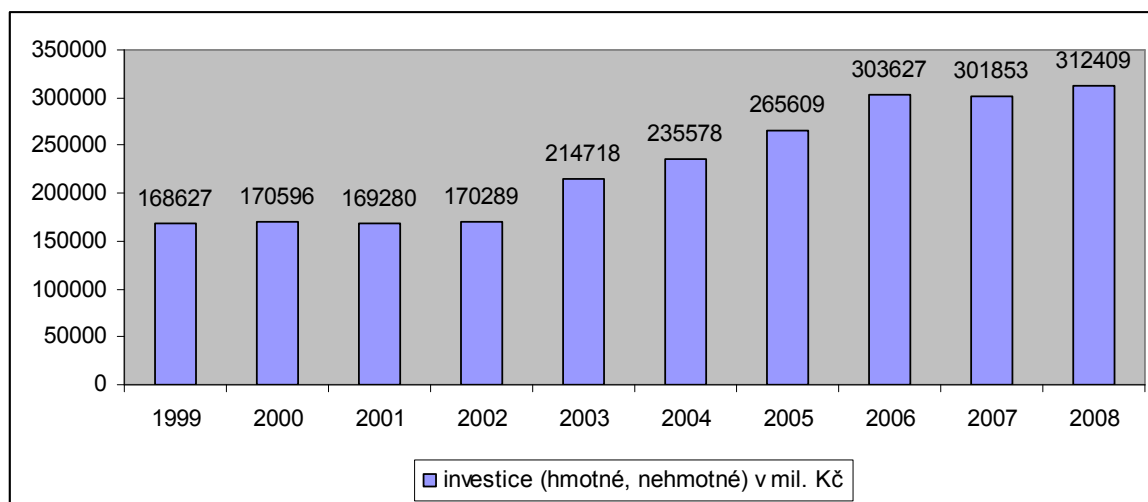
Graf 3. Vývoj počtu aktivních subjektů MSP v letech 1998-2008 [24]

Jak jsem již zmínila výše, MSP významně přispívá k zaměstnanosti v České republice. Z grafu 4 je zřejmé, že počet zaměstnaných osob od roku 2004 až po rok 2008 měl stoupající tendenci. V roce 2008 činil tento počet 2 061 tis. zaměstnanců, což oproti roku 2007 představuje vzrůst o 1,38%. Paradoxně však podíl MSP na celkovém počtu zaměstnaných osob z roku 2007 na rok 2008 poklesl. Pokles však činil pouze 0,1%. [32]



Graf 4. Vývoj počtu zaměstnanců MSP v letech 1998-2008 [24]

Podíl investičních výdajů MSP na celkovém objemu investic v České republice činil v roce 2008 přibližně 56%, což ve srovnání s rokem 2007 představuje nárůst o 0,22%. Taktéž v roce 2008 vzrostl absolutní počet investic MSP z 301 853 mil. Kč na 312 409 mil. Kč (3,5%), přičemž největší nárůst byl zaznamenán v průmyslu. [32]



Graf 5. Vývoj investičních nákladů MSP v letech 1999-2008 [24]

1.3 Investiční projekty MSP

Příprava investičního projektu je jedním z předpokladů, jak se vyvarovat možným problémům vzniklých v dalších etapách projektu a učinit tak projekt úspěšným. Spolu s realizací projektu se člení na tyto 3 fáze: předinvestiční, investiční a provozní. [2]

Největší pozornost by se však měla věnovat fázi předinvestiční, neboť zpracováním důležitých studií v této fázi lze předejít značným ztrátám peněžních prostředků vložených do špatného projektu, který by mohl skončit neúspěchem. Tato fáze projektu se zaměřuje především na následující dílčí etapy, kterými jsou: identifikace podnikatelských příležitostí, dále předběžný výběr projektu, příprava projektu zahrnující analýzu jeho variant a nakonec hodnocení projektu a rozhodnutí o jeho realizaci. V rámci této fáze je nutno zpracovat několik studií. Především se jedná o studii podnikatelských příležitostí (opportunity studies), předběžně technicko-ekonomickou studii (pre-feasibility studies) a technicko-ekonomickou studii projektu (feasibility study). [2]

1.4 Možnosti financování investičních projektů MSP

Jak jsem již zmínila výše, existuje několik důvodů, proč především finančně pomáhat velmi malým, malým a středním podnikům. Ani Evropská unie ani stát, vláda nebo banky či jiné finanční instituce nemají povinnost pomáhat MSP v jejich rozvoji. Avšak kdyby podpora neexistovala, strádaly by tím nejen podniky spadající do této kategorie, ale celá ekonomika obecně.

Stát si je vědom toho, že MSP přispívají velkou měrou k rozvoji národního hospodářství. Proto se v České republice v posledních letech systém podpory MSP zkvalitnil a je nabízeno široké spektrum možností jejich financování (jednotlivé programy, či produkty budou uvedeny níže). Systém podpory je v našem státě tvořen legislativním a institucionálním pilířem. Z hlediska legislativy se jedná zejména o zákon č. 299/1992 Sb., o státní podpoře malého a středního podnikání, dále zákon č. 218/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech a zákon č. 59/2000 Sb., o veřejné podpoře. Ze strany institucionální jde především o Ministerstvo průmyslu a obchodu, Ministerstvo pro místní rozvoj, Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy, Ministerstvo práce a sociálních věcí, Českomoravskou záruční a rozvojovou banku, CzechInvest, Czech Trade, Českou energetickou agenturu a o Design centrum České Republiky. [10]; [31]

Investiční projekt může být financován pomocí interních či externích zdrojů. Jejich výčet je uveden níže.

Interní zdroje

Rozhodujícím zdrojem financování by měly být vnitřně vytvořené zdroje podniku, tzn. interní vlastní kapitál, který představují mimo jiné základní kapitál, nerozdělený zisk minulých let a odpisy. Tento druh financování je nejrozšířenějším způsobem financování podnikových investic. [6]

1.4.1 Základní kapitál

Prvním krokem by tedy měla být kalkulace vlastních finančních prostředků. Čím větší je část základního kapitálu, tím je projekt důvěryhodnější a popřípadě se taktéž snadněji získává finanční podpora z externích zdrojů. [31]

1.4.2 Nerozdělený zisk

Nerozdělený zisk představuje tu část zisku po zdanění, která není použita na výplatu dividend či na tvorbu fondů ze zisku. Jeho podíl na celkovém vlastním kapitálu nebývá obvykle vysoký, avšak podíl na financování investic bývá mnohdy vyšší. [11]

1.4.3 Odpisy

Dlouhodobý hmotný a nehmotný majetek funguje v podniku několik let. Proto nemůže být do provozních nákladů zahrnován najednou, ale postupně, v jednotlivých letech životnosti. Postupné rozvrhování ceny dlouhodobého majetku do nákladů se uskutečňuje právě pomocí odpisů. [11]

Odpisy jako nepeněžní náklad nejsou výdajem, ale naopak jsou součástí celkových brutto příjmů podniku v podobě inkasovaných tržeb. Spolu s inkasovaným ziskem pak obvykle tvoří dominantní zdroj krytí kapitálových nákladů na obnovu, eventuálně rozšíření fixního majetku. [11]

Rozlišujeme dvě základní metody odepisování a to lineární a zrychlenou metodu. Při lineární metodě se odpisy rozvrhují na jednotlivá léta fungování investice stejným podílem z ceny majetku. Při metodě zrychlené se pak odpisy v průběhu životnosti snižují. [11]

Externí zdroje

Při expanzi zejména malých a středních firem nemusí být vnitřní zdroj financování dostatečný. V tomto případě je pak vhodné vypracovat podnikatelský plán a použít jej jako nástroj k přesvědčení potenciálního věřitele nebo investora o životaschopnosti záměru, návratnosti investovaného kapitálu a jeho zhodnocení. [6]

1.4.4 Rodina, příbuzní, kamarádi a známí

Dalším místem, kde by MSP mohly získat kapitál je rodina, příbuzní, kamarádi či známí. Tato volba nabytí financí je sice prakticky bez obtíží, ale projekt by se také nemusel stát úspěšným a tito věřitelé by tak o své vklady mohli přijít. [31]

Výhoda tohoto financování spočívá v jednoduchosti jeho nabytí, většinou se poskytuje bez jakékoliv dokumentace, avšak vztahy ve společnosti by neměly být napjaté, proto by půjčky měly být písemně podloženy. [31]

Za nevýhodu pak můžeme určit právě napjatost vztahů mezi dlužníkem a věřitelem, tedy mezi rodinnými příslušníky, známými, či kamarády.

1.4.5 Podnikatelské úvěry

Jinou cestu jak získat finanční zdroje představují úvěry od finančních institucí, především bank. V České republice, ale i na evropské úrovni je nabídka úvěrových produktů široká a její spektrum se rok od roku zvyšuje. Dnes je nabízeno více než 80 druhů bankovních produktů. [31]

Pro financování podnikatelských potřeb MSP jsou určeny především podnikatelské úvěry a to v různých podobách. Úrokové sazby jsou stanoveny obvykle individuálně s ohledem na bonitu klienta, výši úvěru, druhu záruky, dobou splácení, způsobem splácení apod. Dle účelu, na které jsou určeny, členíme podnikatelské úvěry na provozní, kontokorentní, investiční a hypoteční. [2]; [29]

Provozní úvěr

Tento typ úvěru slouží podnikatelům především k financování krátkodobých a střednědobých provozních potřeb, jakými jsou například nákup zboží, materiálu, menšího investičního majetku, financování pohledávek atd., či k překlenutí krátkodobého finančního deficitu. [29]

Výhodou je především poskytnutí úvěru neúčelově, tudíž nemusí být doložen doklad o použití takto získaných peněžních prostředků. Úvěrové prostředky mohou být podnikatelem čerpány dle vývoje potřeb. Navíc zde existuje také možnost sjednání více úvěrů pro jednotlivé provozní potřeby. [29]

Provozní úvěr však musí být zajištěn, a to ve většině případech avalovanou směnkou. [29]

Kontokorentní úvěr

Kontokorentní úvěr v jeho aktivní podobě poskytuje banka svému klientovi na jeho běžném účtu zpravidla krátkodobě, do určitého předem stanoveného úvěrového rámce. Tento typ úvěru se proto používá především pro překlenutí dočasného deficitu v provozním kapitálu. Většina bank však požaduje splacení kontokorentního úvěru po jednom roce. V tomto případě, pakliže klient je schopen splatit vzniklý úvěr do předem určené doby splatnosti, může být také považován za zdroj střednědobý. [7]; [31]

Klient s částkou úvěrového rámce může libovolně disponovat dle jeho okamžité potřeby. Z tohoto důvodu si jako kompenzaci za znesnadňování optimálního řízení svého cash flow, stanovily banky vyšší úrokovou míru a kontokorent se tak stává nejdražším bankovním úvěrem. [7]

I když je tomu tak, je to jedna z nejlevnějších možností půjčky, jelikož kdyby podnik měl krýt všechny své krátkodobé debety čerpáním klasické bankovní půjčky, musí vyplnit mnoho formulářů, což by pro něj znamenalo vyšší náklady než v případě kontokorentu. Navíc tento externí zdroj financování nevyžaduje záruku. [7]; [31]

Investiční úvěr

Investiční úvěr je poskytován k financování nehmotného i hmotného majetku. Je tedy vhodný především pro expandující firmy ve své oblasti činnosti. [29]

Přístup banky ke klientovi je opět individuální a výše úvěru je ovlivněna bonitou klienta, výší investice a způsobem ručení. [29]

Většinou se poskytuje jako účelový. Je zajištěn nejčastěji nemovitostí, směnkou či třetí osobou. [29]

Hypotéční úvěr

Dle zákona o dluhopisech č. 190/2004 Sb. jsou definovány hypoteční úvěry takto: *„Hypoteční úvěr je úvěr, jehož splacení včetně příslušenství je zajištěno zástavním právem k nemovitosti, i rozestavěné. Úvěr se považuje za hypoteční úvěr dnem vzniku právních účinků zástavního práva. Pro účely krytí hypotečních zástavních listů lze pohledávku z hypotečního úvěru nebo její část použít teprve dnem, kdy se emitent hypotečních zástavních listů o právních účincích vzniku zástavního práva k nemovitosti dozví.“* Podstata hypotéčního úvěru tedy tkví v hypotéce, přičemž hypotéka představuje zástavní právo na nemovitost, které slouží k zajištění sjednané peněžní pohledávky. Jde tedy o úvěr poskytnutý vůči zástavě nemovitostí. [7]; [29]

Obecný postup pro získání hypotéčního úvěru je takovýto: nabídka nemovitého majetku podniku k zástavě, zatížení tohoto majetku hypotékou, emise hypotečních zástavních listů bankou do určité výše sumy zastaveného majetku a jejich předání podniku a nakonec prodej zástavních listů na kapitálovém trhu a získání úvěru. [11]

Dle účelu využití úvěru rozeznáváme dva základní typy hypotečních úvěrů, a to účelové, přičemž takto získané peněžní prostředky musí klient použít na předem definované účely, a neúčelové (tzv. americké hypotéky), které nemají pro klienta v oblasti použití žádné omezení. Co se týče výše úrokové sazby pro klienta je výhodnější hypotéka účelová, která disponuje ve většině případech nižší úrokovou sazbou. [29]

Získání hypotečních úvěrů představuje většinou zdlouhavý a složitější proces, což vyplývá především z nutnosti předložení různých dokumentů bance, z nutnosti záznamu zástavního práva v pozemkových knihách a z procesu odhadování ceny, přičemž postup si při tomto úkonu určují banky samy. [11]

1.4.6 Leasing

Leasing je obchodní operací leasingového pronajímatele a leasingového nájemce, zajišťující pořízení majetkové hodnoty pronajímatelem podle potřeb a požadavků nájemce, její účelové využívání nájemcem po období blízkí se její době životnosti za úplatu s možností odkoupení předmětu leasingu nájemcem po ukončení doby trvání leasingové smlouvy. [5]

Leasing se může vyskytovat ve třech typech, a to provozní, finanční, či jako prodej a zpětný leasing. [6]

Provozní leasing se používá při překlenutí krátkodobého nedostatku peněžních prostředků většinou u strojů, automobilů, počítačů atd. Zahrnuje v sobě úplatu pronajímateli a servis pronajatých věcí. Platby za nájemné nemusí uhradit plnou cenu majetku (smlouva je obvykle uzavřena na kratší dobu než je životnost pronajímaného předmětu) a smlouvu lze anulovat před sjednanou dobou. Po uplynutí sjednané doby majetek zůstává ve vlastnictví leasingové společnosti. [5]; [8]

Finanční leasing představuje dlouhodobý pronájem, po jehož skončení přechází vlastnické právo k předmětu leasingu na nájemce, který jej odkoupí za odkupní cenu, jejíž výše bývá velice nízká. Zahrnuje pouze platby za nájemné, které musí uhradit cenu pronajatého zařízení. Tento typ leasingu není vypověditelný. Nejobvyklejším finančním leasingem je leverage leasing, který je charakteristický tím, že se jedná o třístranný vztah mezi nájemcem, pronajímatelem a věřitelem. Nájemce si vybere předmět nájmu, začne jej používat a splácí leasingové splátky. Pronajímatel koupí nájemcem požadovaný předmět

pronájmu a zahrne jej do svého vlastnictví. Jelikož se jedná většinou o finančně náročnější operace, pronajímatel kryje část majetku vlastním kapitálem a část si půjčuje od věřitele. [2]; [5]; [8]

Posledním typem je prodej a zpětný pronájem. Principem je odkup již existujícího majetku klienta leasingovou společností a jeho zpětný pronájem klientem. [5]

Leasing umožňuje nájemci využívat potřebný majetek, aniž by disponoval vlastními či úvěrovými zdroji. Do České republiky se tento typ financování rozšířil již před několika lety, existuje tak velmi dobrá možnost výběru mezi jednotlivými leasingovými společnostmi. Dalším plusem je rychlost leasingu. Splátky leasingu totiž spadají účetně do nákladů. Můžeme si je tedy daňově odepsat a někdy mohou být i rychlejší než daňové. Pozitivem je také vykazování leasingu nikoliv v rozvaze, ale pouze ve výkazu zisku a ztrát (předmět leasingu je nájemci pouze propůjčen, není jim vlastněn). Banka či investoři tak nevidí tuto finanční zatíženost. [6]; [19]

Nevýhodou leasingu je vyšší úroková sazba než u klasického úvěru. Dále pak podléhání leasingu daňovému režimu, tudíž podmínky, za kterých či podle kterých leasing probíhá, nejsou tak flexibilní jako u klasických úvěrů. [19]

1.4.7 Factoring

Factoring je jedna z forem krátkodobého financování, založená na odkupu krátkodobých pohledávek vzniklých na základě dodavatelsko-odběratelských vztahů před dobou jejich splatnosti faktorem (banka nebo specializovaná instituce). Faktoringová společnost se tak stává novým majitel pohledávky včetně jejich komponent. Z pohledu dodavatele jde o získání peněz z pohledávky v době, kdy podnik tyto peníze potřebuje, přičemž odběratel má tyto peníze na svém účtu po dobu splatnosti faktury či často i po době její splatnosti. [28]; [31]

Výhodou faktoringu je především získání potřebných peněz za velmi krátkou dobu, jednoduše a bez jejich dalších jištění. Dalším pozitivem je zvýšení rychlosti obratu pohledávek podniku, čímž se sníží objem oběžných aktiv, což má za následek zvýšení produkce a následně zvýšení tržeb, popřípadě zisku. Navíc účel využití zdrojů získaných z prodeje pohledávek může být jakýkoliv. V neposlední řadě je předností faktoringu zvýšení konkurenceschopnosti podniku, a to konkrétně nabídkou delší doby splatnosti

faktur svým klientům. Díky faktoringu se také podniku dostává od faktoru kontroly nad výší a kvalitou poskytovaných odběratelských úvěrů. [28]

Faktor financuje pohledávky na základě posouzení kvality obchodního vztahu odběratele a dodavatele či jejich bonity. S využitím faktoringu vznikají samozřejmě náklady, které se skládají z faktoringového poplatku a úroku z čerpaných částek. Nevýhodou je dále délka smluvního vztahu s faktoringovou společností, která obvykle trvá 12 měsíců. Faktor také někdy očekává, že veškeré platby kromě hotovostních se pak budou provádět právě přes faktoring. [22]; [28]; [31]

1.4.8 Forfaiting

Forfaiting představuje odkup střednědobých a dlouhodobých pohledávek forfaiterem. Tyto pohledávky však musí splňovat několik podmínek: jejich splatnost je zpravidla delší než 90 dnů, existují ve volně směnitelné měně, jednotlivé transakce mají vyšší hodnotu než 200 000 USD a musí být zajištěné. Forfaiting je určen především podnikům dodávajícím do zahraničí statky či služby ve vyšších hodnotách. [29]

Pomocí této služby získává podnik okamžitý přístup k hotovosti, ke které by se jinak dostal až po dlouhé době. Navíc po odkupu pohledávky přecházejí rizika spojená s odběratelem i ručitelem na forfaitera. Riziko změny měnového kurzu se také zcela vyloučí. Výhoda pro forfaitingovou společnost spočívá nejen v nákladech, které si za tuto službu účtuje, ale také v dalším prodeji odkoupené pohledávky, a to na sekundárním trhu pro forfaitingové operace. [29]

Negativum podnikatele je zde představováno náklady na tuto službu, které tvoří forfaitingové poplatky a diskont. Navíc bankovní záruka musí být neodvolatelná, bezpodmínečná a vystavená prvotřídní komerční bankou. [29]

1.4.9 Franchising

Franchising je odbytový systém, pomocí něj se uvádí zboží či služby či technologie na trh. Jedná se o úzkou a nepřetržitou spolupráci právně a finančně samostatných a nezávislých podniků, franchisora a jeho franchisantů, přičemž franchisor zaručuje svým franchisantům právo a zároveň jim ukládá povinnost provozovat obchodní činnost v souladu s jeho koncepcí. Franchisor v podstatě nabízí franchisantům koncept a balík služeb pro úspěšné

vybudování a řízení franchisových podniků. Základní myšlenkou franchisingu je několikrát prodat již vytvořený podnikatelský koncept. [21]; [20]

Hlavní výhoda tohoto alternativního financování MSP je, že není odkázán pouze na svůj vlastní kapitál, z čehož pak vycházejí další pozitiva. Především tedy dochází ke zvýšení konkurenceschopnosti podniku, jelikož franchising umožňuje rychlejší vstup či expanzi na trh, čímž se také zvýší odbyt produktu. Navíc franchising představuje dělbu práce mezi franchisorem a franchisantem, tudíž v podniku může být využita štihlejší organizační struktura. Dále menší riziko podnikání tohoto typu přináší lehčí přístup podniků k úvěru, leasingu či pojištění. Franchisant využívá jméno značky franchisora, který se o svou činnost neustále stará, tudíž podnik pak zvyšuje svou marketingovou funkci. [20]; [29]

Nevýhodu pak představuje především závislost franchisanta na franchisorovi. Podnik se musí podřizovat pokynům a kontrole franchisora. Většinou je nucen vzdát se svých vedlejších podnikatelských aktivit a věnovat se pouze jednomu sortimentu. Je závislý na jeho úspěchu a případný odchod z franchisového řetězce by byl velmi obtížný. [20]

Franchising se uplatňuje především v oblasti MSP. Mohou je využít jak fyzické, tak právnické osoby. Charakter vývoje používání tohoto typu financování je stoupající. Dle statistik je franchising 6x úspěšnější než podnikání na vlastní pěst. [20]

1.4.10 Tiché společenství

Dalším zdrojem financování pro MSP může být tiché společenství, přičemž podnikatel od konkrétní osoby (tichý společník) získá vklady, které mohou být použity pro k financování svého podnikání. [8]

Výhodu představuje právě anonymita věřitele. Může jím být tedy jak fyzická osoba, tak osoba právnická, která se většinou nepodílí na přímém řízení podniku. Tímto způsobem lze snadno získat i vyšší částky peněžních prostředků v období, kdy jsou ostatní finanční zdroje obtížně dostupné. [8]

Naopak negativem pak je vyšší výnos požadovaný věřitelem. [8]

1.4.11 Projektové financování

Projektové financování je specifickým způsobem financování velmi rozsáhlých a finančně náročných investičních projektů. Pro jeho realizaci vzniká nová, samostatná projektová

firma, která si na financování investičního projektu vypůjčí úvěrové zdroje a přebírá je do své bilance. Firma pak spolupracuje se všemi do projektu zainteresovanými subjekty. [4]; [5]

Výhodou je právě diverzifikace rizika projektu, o něž se dělí všechny spolupracující subjekty. [4]

Základním požadavkem, který musí být splněn, je účast vlastního kapitálu, a to alespoň 20% celkového kapitálu. Zbytek je tvořen zdroji z bank či jinými zdroji. [5]

1.4.12 Venture capital

Princip Venture capital spočívá v investování soukromého kapitálu firem, jakožto dlouhodobého kapitálu, do společností, které nejsou obchodovatelné na burzách, za určitou úplatu, kterou představuje podíl investora v podniku. Uplatňuje se v době vzniku, rozvoje, expanze nebo odkupu firmy. Cílem investorů je pak umožnit perspektivním společnostem rychlý vzestup. [14]; [18]

Jelikož se z investorů stávají buďto akcionáři, nebo společníci, je návratnost jejich investic zcela podřízena růstu a rentabilitě společnosti. Součástí této služby je taktéž poradenství v oblasti financování či řízení podniku. Za výhodu můžeme považovat také to, že podílník se účastní pouze zásadních rozhodnutí firmy, běžný chod firmy tak ponechává v rukou tvůrce podnikatelského záměru. V porovnání s bankami nepotřebuje podnik při žádání o tento druh financování záruku, nýbrž se posuzuje dle atraktivnosti podnikatelského plánu a navíc firma neplatí během investičního období žádné splátky ani úroky. [14]; [18]

Na druhé straně podmínkou intervence rizikového kapitálu někdy bývá přechod společnosti na společnost akciovou, pokud jí již není. Úspěšný odchod investora z podniku je podmíněn pouze čtyřmi možnostmi a to prodejem podílu, zpětným odkupem, refinancováním či vstupem na burzu. [14]; [19]

Business angels

Business angels (BA) je privátní investor, který vkládá vlastní kapitál do MSP přispívající k financování jejich vzniku či rozvoje s cílem zhodnotit vložené prostředky. Úkolem Business angels je nalézt alternativní zdroje financování pro podniky s vysokým růstovým potenciálem. [15]

Největší výhodou tohoto alternativního zdroje financování je rychlý přístup podniku k penězům. Jelikož investor disponuje určitým podílem ve společnosti, snaží se, aby tento podnik co nejvíce prosperoval, což přináší určitou konkurenční výhodu. Navíc BA přináší do firmy kromě kapitálu taktéž určité know how ve formě svých zkušeností, znalostí a dovedností. [16]

Investice do podniku jsou ve většině případech aktivní, tudíž BA chce být zainteresován do dění společnosti buď přímo nebo jako mentor. Kontrakt mezi podnikem a investorem je sjednán na určitou dobu, na jejímž konci pak investor realizuje odprodej svého podílu. [15]; [16]

1.4.13 Podpora z úrovně státu

Českomoravská záruční a rozvojová banka

Českomoravská záruční a rozvojová banka (ČMZRB) byla založena v roce 1992 jako nástroj pro realizaci vládních programů právě na podporu podnikání v oblasti MSP. Postupně svou činnost sice rozšířila například o podporu v bydlení a financování do některých oblastí infrastruktury, avšak přední zaměření se stále týká prvotního cíle. ČMZRB nabízí MSP v podstatě dvě základní formy podpor, a to zvýhodněné bankovní záruky a zvýhodněné úvěry. Další podpory jsou jejich transformacemi. [12]

Tato banka realizuje pro MSP tři programy podpory-Program START (určen začínajícím drobným podnikatelům), PROGRES (určen malým a středním podnikatelům), ZÁRUKA (určen malým a středním podnikatelům). Výhodou je za předpokladu splnění určitých podmínek, možnost získání jak záruky, tak dotace na tentýž projekt. [23]

ČMZRB vypsala také striktní zákazy podpory. Záruku nelze poskytnout podnikatelům, kteří spadají do NACE A 01, A 02 a A 03, dále zvýhodněné úvěry nemohou realizovat projekty, jež byly již podpořeny z jiného operačního systému či z jiného finančního nástroje Společenství, nebo byl podpořen podřízeným úvěrem. Samozřejmostí jsou pak poplatky za služby, které tato záruční a rozvojová banka ČR poskytuje. [23]

Exportní garanční a pojišťovací společnost

Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP) vzhledem k mezinárodním pravidlům pro státem podporované vývozy, které snižují působnost státních úvěrových pojišťoven

pouze na část trhu, kterou nepokrývají komerční úvěrové pojišťovny, podporuje MSP především ve fázi předexportní a v oblasti bankovních záruk ve spojitosti s exportními kontrakty. Rozhodující činnost EGAPu představuje pojišťování vývozních úvěrů proti vývozním úvěrovým rizikům. Činnost provozuje jednak za podpory státu, jednak na komerční principu. [13]; [26]

Pro zrychlení procesu obdržení úvěru k financování exportu či bankovních záruk nabízí EGAP spolu s některými bankami MSP administrativně jednodušší postup při pojišťování. K urychlení procesu přispívá také sjednocený rating vývozců poskytnutý bankami. EGAP tudíž nezkoumá bonitu klienta a automaticky pojišťuje předexportní úvěr či záruku. Tímto MSP šetří nejen čas, ale i peněžní prostředky. Služby EGAPu jsou nabízeny všem výrobcům českého zboží a služeb bez ohledu na jejich právní formu, velikost či objem vývozu. [26]

Při žádání o některý z produktů EGAPu musí MSP splnit základní podmínky, a to daňovou registraci v České Republice, na celkovém vývozu musí být český podíl alespoň 50% a rizika spojená s exportem nesmí být komerčně pojistitelná. Za své služby si samozřejmě EGAP účtuje poplatky, jejichž výše odpovídá kvalitě jeho služeb. [26]

1.4.14 Podpora z úrovně Evropské Unie

Vstup do EU s sebou přinesl pro MSP jak pozitivní, tak negativní změny. Na jedné straně se zvětšil tržní prostor, avšak na straně druhé vzrostlo riziko konkurenceschopnosti. A právě strukturální fondy EU pomocí různých programů snižují rozdíly mezi jednotlivými regiony EU.

Pro období 2007-2013 je možno získat z fondů Evropské unie 752,70 mld. Kč. K této částce je pak nutno přičíst dalších 135 mld. Kč, které musí k úspěšnému čerpání přidat Česká republika, neboť EU financuje maximálně 85% způsobilých výdajů. Celková soustava programů EU je rozdělena do čtyř skupin, a to na tématické operační programy, regionální operační programy, operační programy Praha a evropská územní spolupráce. Nejdůležitější skupinu představují operační programy. Podnikatelské subjekty by se tedy měly o jejich obsah zajímat. Především pak o operační program Podnikání a inovace (viz níže). [8]; [9]

Podnikání a inovace

Operační program Podnikání a inovace (OPPI) pro roky 2007-2013, který byl připraven Ministerstvem obchodu a průmyslu, byl vládou schválen 15. 11. 2006. Představuje základní programový dokument pro čerpání finančních prostředků ze strukturálních fondů EU, konkrétněji Evropského fondu pro regionální rozvoj (85%), a státního rozpočtu (15%). Cílem programu je zvýšení konkurenceschopnosti české ekonomiky a udržení její přitažlivosti pro investory. [9]; [30]

V rámci OPPI představuje Ministerstvo obchodu a průmyslu v letech 2007-2013 patnáct programů podpory (Tab. 1), které jsou rozděleny do sedmi priorit nebo-li prioritních os. [9]; [17]

Tabulka 1. Jednotlivé programy podpory operačního programu Podnikání a inovace [17]

typ firmy	programy podpory	stručný popis programu
začínající	START	Program napomáhá financovat podnikatelský plán začínajícím podnikatelům.
	FINANČNÍ NASTROJE/JEREMIE	Program nabízí financování inovativních činností začínajícím MSP pomocí venture kapitálu.
zaběhnutá	PROGRES	Pomocí tohoto programu mohou firmy, které mají potíže získat standardní úvěr, požádat o podporu na rozvoj firmy a získat úvěr i na projekty v oblasti energetických služeb, které přispívají ke snížení spotřeby energie a zvýšení efektivity výroby.
	ZÁRUKA	Díky tomuto programu firmy mohou získat záruku pro své bankovní úvěry.
	ROZVOJ	Program umožňuje získat peněžní prostředky na nákup moderních technologií s lepšími parametry.
	ICT A STRATEGICKÉ SLUŽBY	Tento program podporuje růst ICT sektoru v České republice, nabídku nových ICT řešení, nových softwarových produktů a služeb. Dotace budou směřovat firmám, které vyvíjejí a nabízejí nové softwarové produkty a řešení nebo provádí návrh a implementaci nových softwarových aplikací.
	ICT V PODNÍCÍCH	Program umožňuje získat podporu na nejnovější informační a komunikační technologie.
	EKO-ENERGIE	Program podporuje projekty v nichž se jedná o snížení energetických nároků při výrobě či o využití obnovitelných nebo druhotných zdrojů.
	INOVACE	Program nabízí podporu v oblasti vývoje nových technologií, objevu nových služeb či prodejních kanálů.
	POTENCIÁL	Program je určen pro podniky, které provádějí vlastní výzkum a vývoj.
	SPOLUPRÁCE	Program nabízí podporu při vzniku a rozvoji klastrů, technologických platform a projektů spolupráce od regionálních uskupení po nadnárodní kooperace.
	PROSPERITA	Program Prosperita podporuje vznik a rozvoj vědeckotechnických parků, podnikatelských inkubátorů a center pro transfer technologií.
	ŠKOLÍČÍ STŘEDISKA	Program nabízí financování výstavby a vybavení školících středisek.
	NEMOVITOSTI	Program Nemovitosti podporuje vznik a rozvoj podnikatelských nemovitostí i související infrastruktury.
	PORADENSTVÍ	S tímto programem MSP získá výhodnější poradenské služby nebo jim otevře cestu k novým investorům.
	MARKETING	Tento program pomůže shromáždit informace o novém trhu, veletrhu, výstavě a otevře dveře na zahraniční trh.

Program je zaměřen na podporu rozvoje podnikatelského prostředí, a to jak nových, tak stávajících firem v sektoru průmyslu a služeb. O podporu mohou žádat podnikatelé, sdružení podnikatelů, výzkumné instituce, vysoké školy a ostatní vzdělávací instituce, neziskové organizace, fyzické osoby, územní samosprávné celky a jimi zřizované a zakládané organizace, CzechInvest, CzechTrade a další. [35]

2 FINANČNÍ ŘÍZENÍ

Financování podniku je jednou z hlavních oblastí řízení podniku, a to bez ohledu na jeho velikost, zvolenou právní formu podnikání nebo dobu existence firmy, neboť finance jej provází všemi fázemi života, od založení po zánik. [8]

Stěžejní úlohy ve finančním řízení představují zajišťování finančních zdrojů pro chod podniku, volba optimální kapitálové struktury, řízení a financování oběžného majetku, investice do dlouhodobého majetku, finanční plánování, posuzování finančního zdraví podniku pomocí kontrolní a rozborové činnosti a to vše navíc v souladu s cíli podniku, přičemž hlavním cílem je maximalizace tržní hodnoty společnosti. V malých podnicích se těmito činnostem věnují především majitelé, účetní nebo v nejhorším případě nikdo. Výjimkou pak není absence některých důležitých mezníků jako finanční plán, řízení peněžních toků, finanční analýzy a podobně. S růstem firmy pak v těchto případech mohou nastat určité komplikace a takováto situace se může stát pro společnost neúnosnou. K naplnění hlavních či dílčích cílů značně přispívá investiční politika podniku. [4]; [5]; [8]

2.1 Investiční rozhodování

Dlouhodobý rozvoj podniku je podmíněn neustálým investováním do inovací či do rozšiřování disponibilní výrobní kapacity podniku, která představuje možnost firmy reagovat na poptávku zákazníků po jejich výrobcích. [6]

Investice pak definujeme jako ty peněžní výdaje, u nichž se očekává jejich přeměna na budoucí peněžní příjmy během delšího časového úseku, nebo – li jako kapitálové výdaje na pořízení dlouhodobého nehmotného, hmotného či finančního majetku. Jelikož se tedy jedná o dlouhodobý proces strategického charakteru, mělo by finanční rozhodování vycházet z firemní strategie, která určuje hlavní cíle podniku. Investiční rozhodování pak představuje důležitou část, která může přispět k většímu či menšímu růstu podniku. [3]; [5]

2.1.1 Hodnocení investičního projektu

Součástí investiční politiky je rozhodování o přijetí či zamítnutí investičních projektů. K tomuto výkonu se využívá řada kritérií hodnocení investičních projektů, přičemž hodnocení vychází z porovnání výchozího stavu (situace, v níž by nedošlo k realizaci investice) a cílového stavu (situace, v níž k realizaci investice došlo). [3]; [4]

Kritéria hodnocení efektivnosti investičního projektu jsou členěna s ohledem na působení různých faktorů. Rozeznáváme členění kritérií dle faktoru času na statická a dynamická a členění s ohledem na formu ekonomického projektu na účetní a finanční toky. Pro analyzovaný podnik jsem zvolila kritéria dynamická s ohledem na finanční toky, a to z důvodu větší objektivity, které docílím pomocí skutečných finančních toků spojených s realizací projektu, tedy příjmů a výdajů. [4]

Identifikace kapitálových výdajů

Obsah kapitálových výdajů na investiční projekt by měly tvořit tyto složky: výdaje na pořízení nového majetku, včetně výdajů na dopravu, instalaci a vypracování přípravných a projekčních dokumentů, a výdaje na trvalý přírůstek čistého pracovního kapitálu vztahovaný k nové investici. [5]

Dále by měly být kapitálové výdaje upraveny o příjmy z prodeje nahrazovaného již existujícího dlouhodobého majetku novou investicí a o daňové efekty plynoucí z prodeje tohoto nahrazovaného majetku. [5]

Identifikace peněžních příjmů z investic

U jednotlivých investičních projektů se většinou jedná o vynaložení velmi vysoké částky, proto je velice důležité, aby projekty byly pro podnik výnosné, a to v požadované míře. [5]

Peněžní příjmy z realizování investičního projektu jsou tvořeny ziskem po zdanění, který přináší investice, ročními odpisy, změnou čistého pracovního kapitálu spojenou s investičním projektem a příjmem z prodeje dlouhodobého majetku na konci jeho životnosti upraveného o daň. [5]

Z výše uvedeného také vyplývá, že při investičním rozhodování je velmi důležité sestavení rozpočtu kapitálových výdajů a očekávaných peněžních příjmů plynoucích z realizace investičního projektu. Stanovení předpokládaného cash flow z investice však představuje velmi obtížnou činnost, jelikož peněžních toky jsou předpovídány na delší časové období a navíc jsou ovlivněny řadou faktorů. [5]

Investiční projekty by měly být realizovány v každé fázi života podniku, která však udává své specifické rysy, jež se projevují v různé struktuře peněžních prostředků a potřebě kapitálu. V počáteční fázi, při rozběhnutí společnosti (analyzovaný podnik), vzniká velká

potřeba finančních prostředků. Investice jsou všeobecně zpravidla kapitálově náročné operace a často přesahují finanční možnosti investujícího podniku. Firma tedy musí buď dlouhodobě strádat finanční prostředky plynoucí z vlastní činnosti, nebo může využít výpomoc jiných organizací a investici financovat externími zdroji. [4]; [6]

Při hodnocení daného investičního projektu budu využívat metody, jež jsou uvedeny níže.

Čistá současná hodnota

Čistá současná hodnota (NPV) představuje rozdíl mezi diskontovanými peněžními příjmy z investice a kapitálovými výdaji vynaloženými na investiční projekt. [5]

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} - K$$

kde: CF.....peněžní příjmy z investice

i.....diskontní sazba

K.....kapitálový výdaj

n.....doba životnosti investice

t.....jednotlivá léta životnosti [5]

Pokud:

NPV \geq 0, pak je projekt pro podnik přijatelný

NPV < 0, pak je projekt pro podnik nepřijatelný

NPV = 0, pak je projekt pro podnik indiferentní [5]

Tato metoda je považována za nejvhodnější způsob hodnocení investičních projektů a to z těchto důvodů: respektuje faktor času a bere v úvahu veškeré příjmy plynoucí z realizace investice až do doby její životnosti. [5]

Index ziskovosti

Index ziskovosti (IZ) vyjadřuje podíl diskontovaných peněžních příjmů a kapitálových výdajů. [5]

$$I_z = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t}}{K}$$

kde: CF_tpeněžní příjmy v jednotlivých letech provozu investice

idiskontní sazba

Kkapitálový výdaj

ndoba životnosti investice

tjednotlivá léta životnosti [5]

Doba návratnosti investičního projektu

Dobou návratnosti investičního projektu se rozumí doba, za kterou se investice splatí z peněžních příjmů, které plynou z realizace investice. Čím kratší je doba návratnosti, tím je investice hodnocena příznivěji. [5]

U těchto výpočtů je velmi důležité správně stanovit diskontní sazbu. Existuje několik postupů, jak ji vypočítat. V této práci však použiji metodu průměrných nákladů na kapitál. Vzorec pro tento výpočet je definován takto:

$$WACC = N_{CK} \times \frac{CK}{C} + N_{VK} \times \frac{VK}{C}$$

kde: N_{CK}náklady na cizí kapitál

CKtržní hodnota úročeného cizího kapitálu

Ctržní hodnota celkového kapitálu

N_{VK}náklady na vlastní kapitál

VKtržní hodnota vlastního kapitálu [5]

Přičemž náklady na cizí kapitál budu počítat dle vzorce:

$$N_{CK} = i \times (1 - T)$$

kde: Tdaň z příjmu

iúroková míra [5]

3 POJMY V OBLASTI SVATEBNÍCH SLUŽEB

Důležitými pojmy determinujícími činnost podniků v oblasti svatebních služeb jsou manželství, sňatečnost a rozvodovost. Uvedené pojmy jsou specifikovány níže.

3.1 Manželství

Zákon o rodině č. 94/1963 definuje manželství jako trvalé společenství muže a ženy založené zákonem stanoveným způsobem. Uzavírá se svobodným a úplným souhlasným prohlášením, učiněným buď před obecním úřadem, či jiným úřadem plnícím tuto funkci (občanský sňatek), nebo před orgánem církve, či jiné náboženské organizace, která je k tomuto úkonu oprávněna zvláštním předpisem (církevní sňatek). Hlavním účelem manželství je pak založení rodiny a řádná výchova dětí. [36]

3.2 Sňatečnost

Sňatečnost je demografický jev, jehož podstatou je studování zakládání manželství dle zákonem stanovených podmínek. Sleduje sňatky jako hromadný jev, přičemž sňatkem rozumíme demografickou událost opakovatelného charakteru, která nemusí narozdíl od narození či smrti nastat vždy. Výjimku tvoří pouze první sňatek, představující neobnovitelnou událost. [25]

Determinujícími faktory pro uzavření sňatků v České Republice jsou:

- minimální sňatkový věk:
 - hranicí je 18 let,
 - výjimečně může soud z důležitých důvodů (např.: těhotenství partnerky) povolit uzavření manželství nezletilému, za podmínky jeho vyššího věku než 16 let,
- rodinný stav:
 - sezdaní již nemohou vstoupit do manželství,
- určitý stupeň pokrevnosti:
 - sňatek nemohou uzavřít rodiče s dětmi a sourozenci mezi sebou,
- pohlaví novomanželů:
 - sňatek mohou uzavřít pouze partneři opačného pohlaví,

- zákon o registrovaném partnerství byl sice schválen, ale tento typ se nepovažuje za rovnocenný s uzavřením manželství, a proto není ani centrálně statisticky evidován. [25]

3.3 Rozvodovost

Rozvod je po přijetí zákona č 265/1949 sb. jedinou formou právního zániku manželství za života manželů. Podnětem k jeho realizaci je žádost některého z manželů, na jejímž základě může soud manželství rozvést. [25]

Rozvody se evidují pomocí formuláře Hlášení o rozvodu, které vyplňují okresní soudy a dvakrát měsíčně je zasílají příslušnému krajskému soudu. Informace z těchto formulářů jsou pak dále zpracovávány Českým statistickým úřadem. Hlavní klasifikací rozvodů je jejich členění dle délky trvání manželství. Statistika však nebere v potaz rok vzniku manželství, proto se manželství, která jsou rozvedená po x letech, mohou řadit ke dvěma sňatkovým ročníkům. [25]

II. PRAKTICKÁ ČÁST

4 CHARAKTERISTIKA TRHU SVATEBNÍCH SLUŽEB

V rámci charakteristiky trhu svatebních služeb budu klasifikovat odvětví, specifikovat konkurenci a následně budu analyzovat demografické ukazatele, kterými jsou sňatečnost a rozvodovost.

4.1 Klasifikace odvětví

Svatební salon U Zámku se řadí dle odvětvové klasifikace ekonomických činností do oblasti O, tedy oblasti Ostatních veřejných, sociálních a osobních služeb, přesněji do třídy 93.05, což představuje Ostatní činnosti j. n.. Tato třída zahrnuje: činnosti astrologů, spiritistů a jasnovidců, společenské činnosti (doprovodné služby, seznamovací a svatební kanceláře), služby zajišťující péči o domácí zvířata, vyhotovování rodokmenů, práce čističů bot, vrátných, hlídačů parkovišť atd., provozování mincovních automatů pro osobní služby a provoz veřejných WC.

OKEČ je vytvořena dle pravidel pro tvorbu odvětvových klasifikací v zemích ES na bázi NACE, čímž se zajišťuje mezinárodní srovnatelnost statistických dat nejen v rámci zemí ES, ale také v zemích OSN. Klasifikace NACE zařazuje svatební salon do sekce S- Ostatní činnosti. Konkrétněji spadají tyto služby pod skupinu 96.09 prezentující Poskytování ostatních osobních služeb j. n.

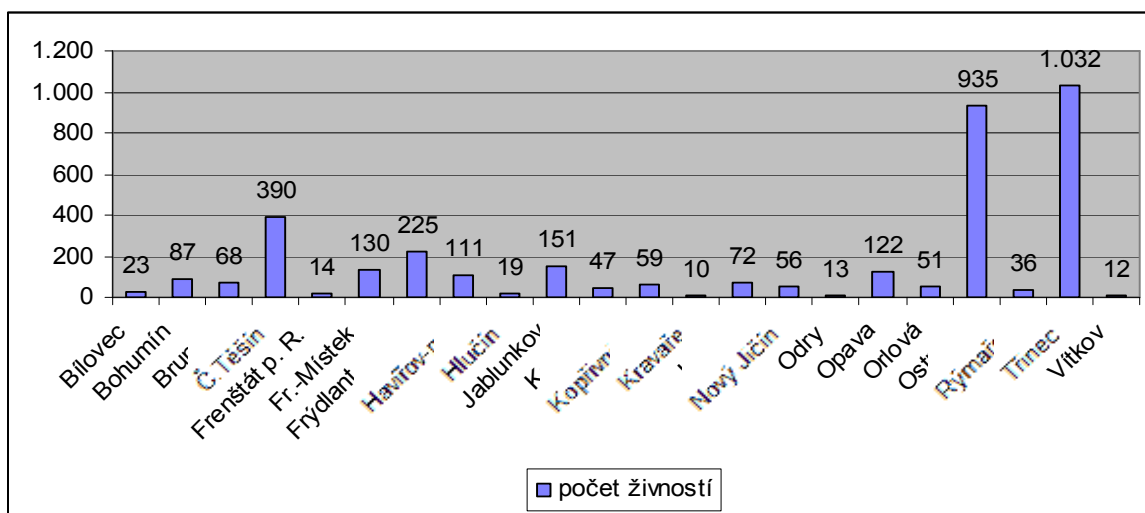
Čtyřmístná klasifikace OKEČ byla základem pro vytvoření klasifikace produkce, která je podrobněji specifikována více místy a vydávána jako samostatná klasifikace. V poslední době se tak více využívá SKP. Podle jejího systému řazení patří svatební služby pod kód 93.05.12, jehož název zní Ostatní služby j. n.

Jak je zřejmé z výše uvedeného, není tedy pro služby poskytované v oblasti svateb vyhrazen samostatný kód, což ztěžuje analýzu trhu svatebních služeb a ve statistikách budou bohužel uváděny hodnoty spolu s již zmíněnými dalšími činnostmi vyskytujícími se pod tímto kódem v závislosti na druhu klasifikace.

4.2 Konkurence v odvětví

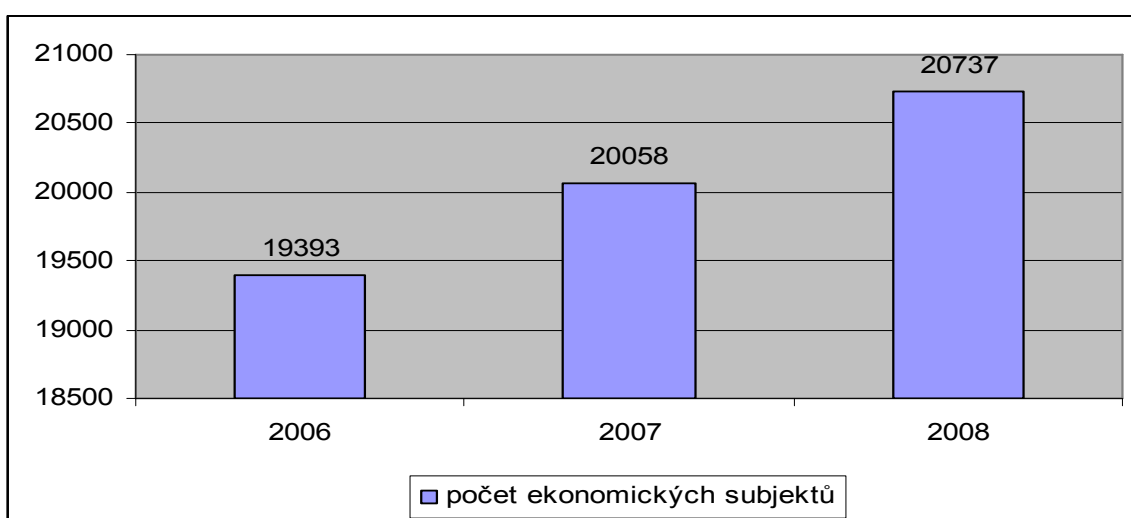
Co se týče konkurence v tomto odvětví, přesněji tedy konkurence na trhu svatebních služeb, zaměřím se na kraj, ve kterém má živnost sídlo a ve kterém bude realizován svatební dům, tedy na kraj Moravskoslezský.

K roku 2007 bylo v Moravskoslezském kraji pro obor dle OKEČ Ostatní činnosti j. n. zapsáno 3 663 živností. První tři místa patřila Třinci, dále Ostravě a Českému Těšínu. Frýdek-Místek se s 130 živnostmi zařadil na 6. místo, což představuje pro tento kraj mírný podprůměr (Graf 6).



Graf 6. Počet živností v jednotlivých městech Moravskoslezského kraje pro rok 2007 v OKEČ 93.05 [33]

Z grafu č. 7 je zřejmé, že počet ekonomických subjektů od roku 2006 až do roku 2008 v Moravskoslezském kraji vzrostl, a to konkrétněji o 1 344. Příčinou tohoto růstu je zejména zvyšující se úroveň kraje.



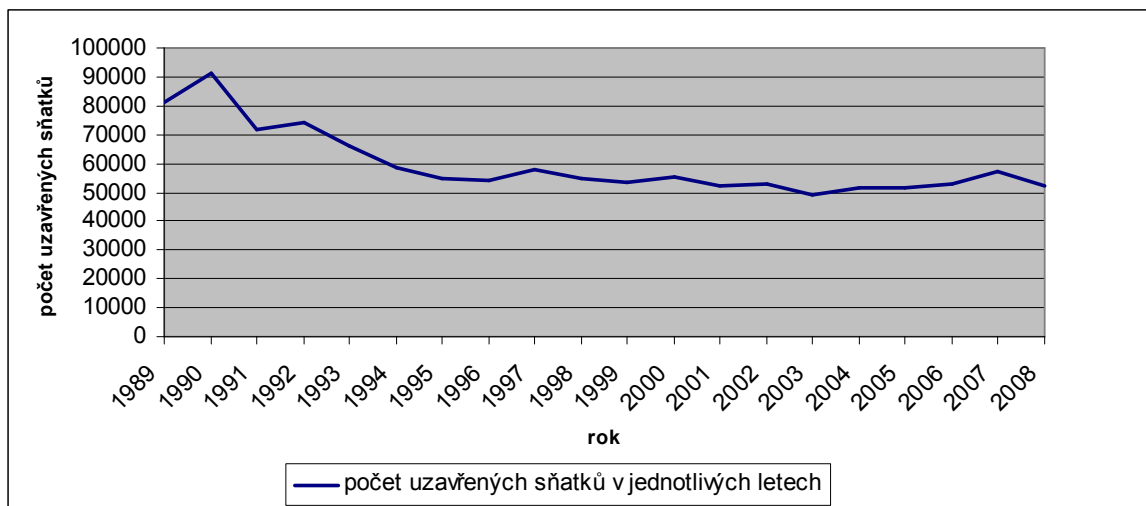
Graf 7. Vývoj ekonomických subjektů v Moravskoslezském kraji v letech 2006-2008 v OKEČ 93.05 [24]

V Moravskoslezském kraji se nachází ve srovnání s ostatními kraji poměrně vysoký počet svatebních salonů (17) nabízejících obdobné služby jako Svatební salon U Zámku. Největšími konkurenty jsou však svatební salony přímo ve Frýdku-Místku, ale jejich počet je nízký. Kromě Svatebního salonu U Zámku, který je situován v městské části Frýdek, zde existují další dva svatební salony-Svatební salon Adelaide a Svatební salon Sandra, jejichž sídlo se však nachází v městské části Místku.

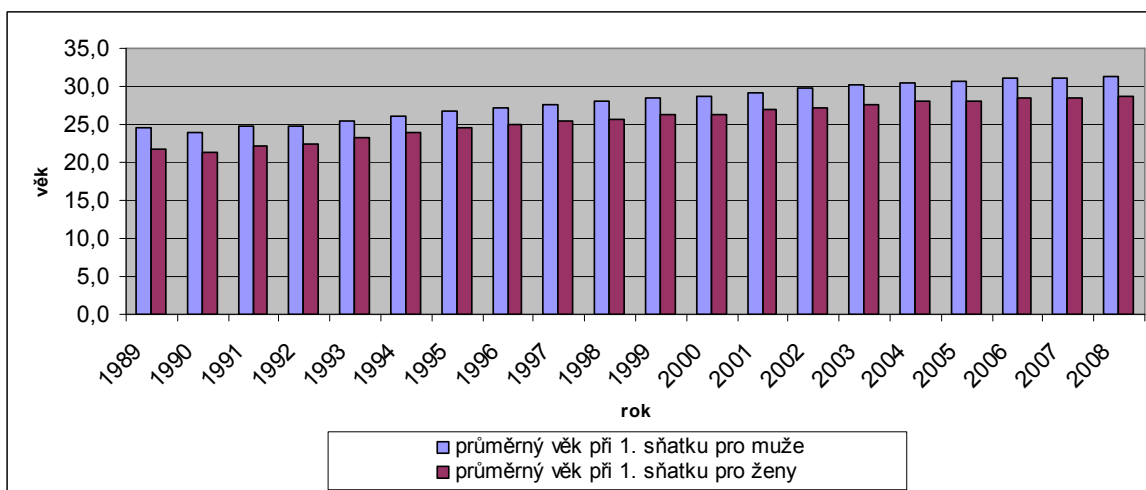
4.3 Vývoj sňatečnosti

V České republice lze rozlišit 3 vývojové etapy sňatečnosti svobodných.

- První období, začínající poválečnou dobou a končící počátkem 60. let, je charakteristické stoupajícím trendem sňatečnosti, přičemž věk při vstupu do prvního manželství se snižoval. K této situaci přispělo především snížení hranice nezletilosti z 21 let na 18 let a vyplácení novomanželských půjček.
- Pro druhé období, které se datuje od počátku 60. let do roku 1989, platí klesající sňatečnost.
- Ve třetím období, tedy od 90. let dále, došlo k výraznému snížení uzavření sňatků (Graf. 8) a zároveň vzrostl průměrný věk při vstupu do prvního manželství (Graf 9). Struktura obyvatelstva dle rodinného stavu se v posledních 10 letech 20. století začala rapidně měnit právě v důsledku sníženého počtu sňatečnosti. Příčiny poklesu mají původ především ve změně životního stylu mladé generace po roce 1989. Široké možnosti aktivit mladých lidí posunuly jejich plány na vstup do manželství o několik let do pozadí. Postoj mladých lidí k uzavírání manželství se tak přiblížil trendu mladých lidí v západní Evropě a odpovídá evropskému průměru. Jednou z dalších možných příčin poklesu je také pluralizace manželských forem, kdy vedle klasické formy manželství existují i další jeho formy, jakými jsou nesezdané soužití či společné oddělené žití.



Graf 8. Vývoj absolutního počtu sňatků v ČR v letech 1989-2008 [24]



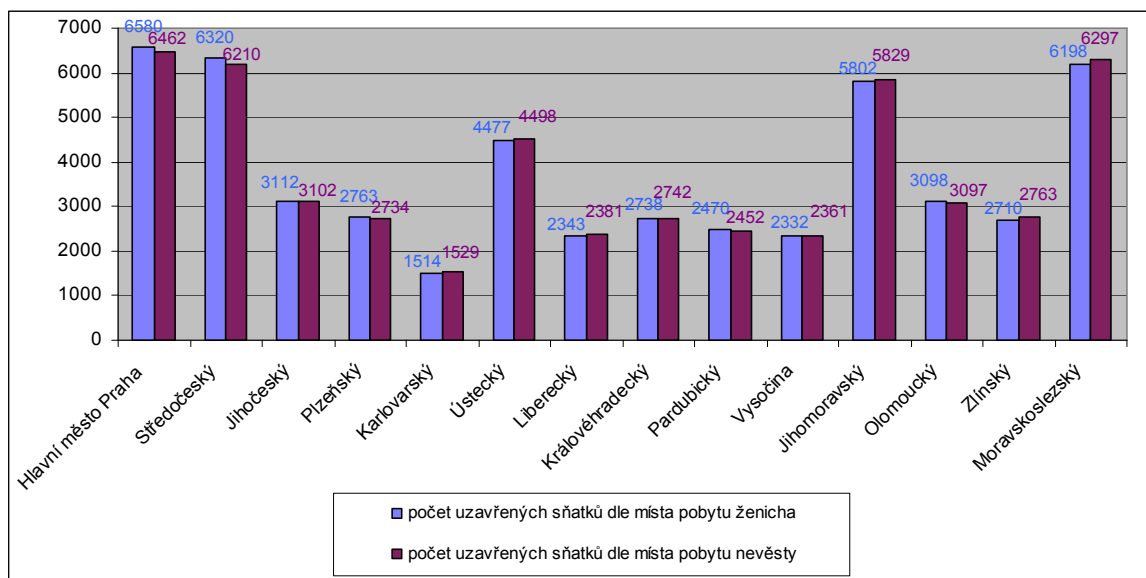
Graf 9. Průměrný věk při prvním sňatku pro muže a ženy v ČR v letech 2005-2008 [24]

4.3.1 Sňatečnost v Moravskoslezském kraji

Svatební salon U Zámku a potenciální sídlo investičního projektu se nachází ve Frýdku-Místku, tudíž bližším předmětem mého zájmu bude Moravskoslezský kraj, konkrétněji okres Frýdek-Místek, popřípadě samotné město Frýdek-Místek.

Faktory ovlivňující sňatečnost v jednotlivých krajích jsou velikost a úroveň kraje, stav obyvatelstva a jeho životní úroveň, úmrtnost, imigrace a emigrace a životní styl obyvatelstva. V roce 2008 se Moravskoslezský kraj ve sňatečnosti pohyboval na 2. až 3. místě, v závislosti na místě pobytu ženicha či nevěsty (Graf 10). Díky zlepšování životního

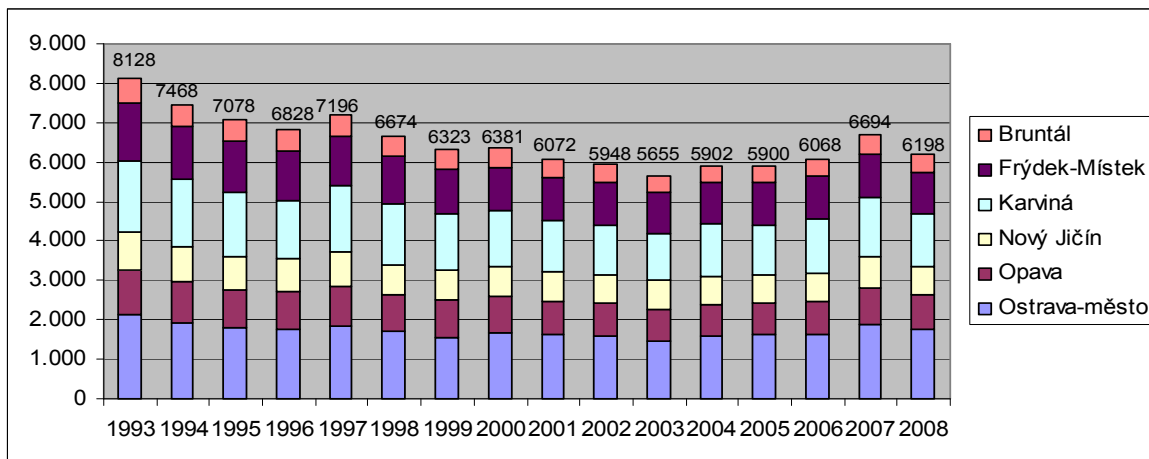
prostředí, zkvalitnění silniční a železniční sítě, rozšíření nabídky bydlení a zvyšování návštěvnosti kraje dochází v tomto kraji k neustálému růstu kvality života. V důsledku tohoto faktu se do kraje stěhuje větší počet obyvatel, z čehož plyne vyšší počet obyvatel, vyšší porodnost a vyšší sňatečnost.



Graf 10. Absolutní počet sňatků dle pobytu ženicha a nevěsty v jednotlivých krajích pro rok 2008 [24]

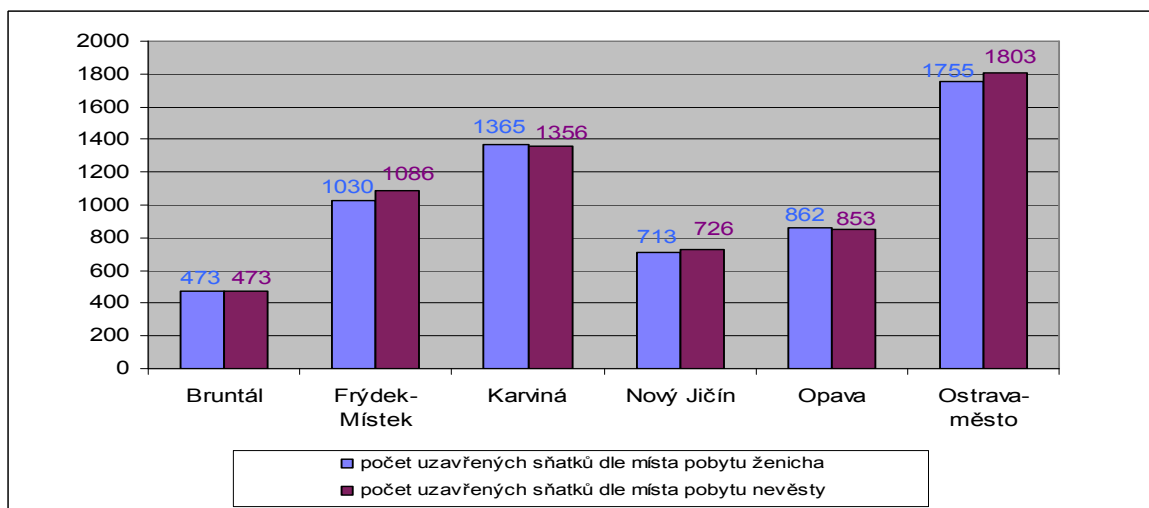
Moravskoslezský kraj je tvořen okresy-Bruntál, Frýdek-Místek, Karviná, Nový Jičín, Opava a Ostrava-město a je rozdělen na 22 správních obvodů obcí s rozšířenou působností, do kterých spadá 299 obcí, přičemž 41 z těchto obcí tvoří města. S 1 250 000 obyvateli se v kategorii krajů řadí na první místo.

Obecně lze konstatovat, že sňatečnost v Moravskoslezském kraji je spíše na ústupu (Graf 11). Klesající charakter tohoto demografického ukazatele lemují trend uzavřených sňatků v České republice jakožto celku (Graf 8). V roce 2003 ČSÚ zaznamenal historicky nejnižší počet sňatků od první světové války (48 943) v celé České republice, tedy i Moravskoslezském kraji. Od tohoto dosavadního minima sňatečnost s malými výkyvy mírně stoupala až do roku 2007. V roce 2008 pak počet uzavřených sňatků o 696 klesl.



Graf 11. Absolutní počet sňatků v jednotlivých okresech Moravskoslezského kraje v letech 1993-2008 [24]

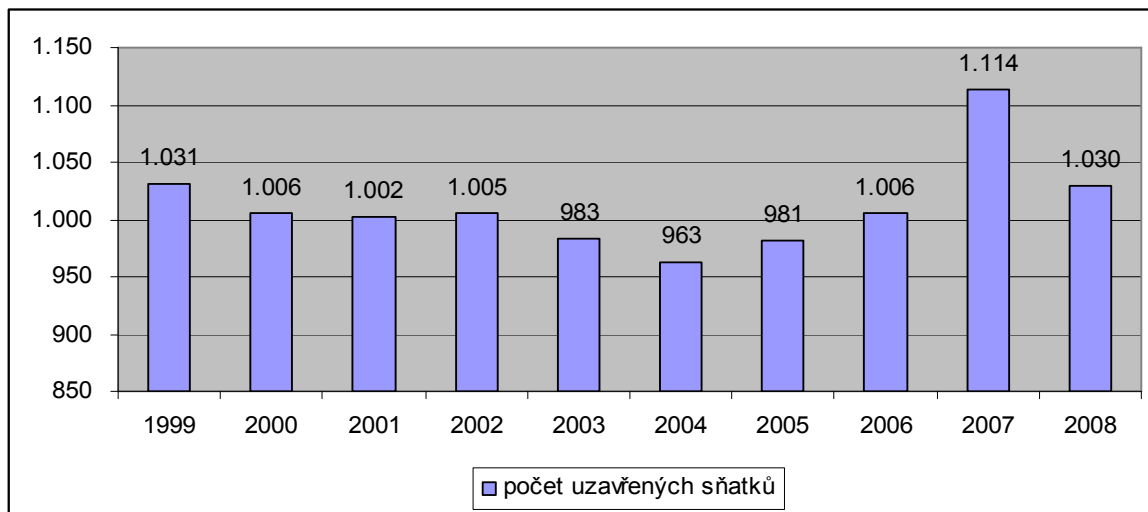
Konkrétněji z Moravskoslezského kraje pocházelo 6 198 ženichů a 6 297 nevěst, přičemž největší podíl v tomto kraji měla Ostrava-město, dále pak Karviná a třetí místo obsadil v průměru se 1 360 novomanželů Frýdek-Místek (Graf 12). Sňatečnost v jednotlivých okresech determinují stejné faktory jako v případě krajů.



Graf 12. Absolutní počet sňatků dle pobytu ženicha a nevěsty v jednotlivých okresech Moravskoslezského kraje pro rok 2008 [24]

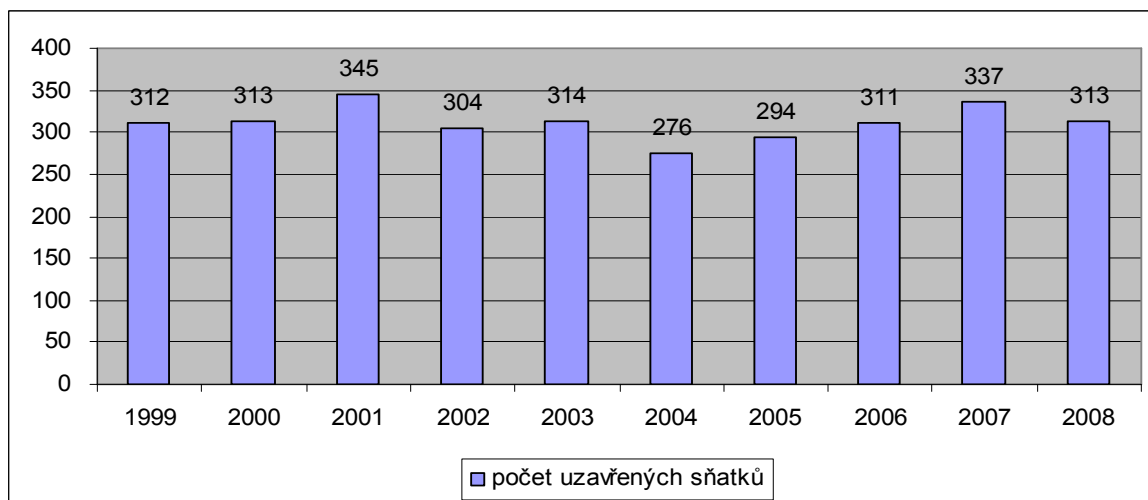
Jak můžete vidět z grafu č. 13, v okrese Frýdek-Místek se počet uzavřených sňatků od roku 1999 až do roku 2004, vyjma roku 2002, snižoval a dosáhl ve sledovaných letech minima. Tento vývoj byl způsoben zejména rostoucí úmrtností obyvatel tohoto okresu a jejich emigrací z okresu. Následně počet absolutních sňatků začal růst a v roce 2007 dosáhl v této

dekádě let nejvyšší hodnoty. Důvodem tohoto rostoucího počtu uzavřených sňatků bylo naopak snížení úmrtnosti obyvatel okresu a zároveň snížení emigrace z okresu a zvýšení imigrace do okresu. Prudký nárůst sňatků v roce 2007 a zpětný jeho pokles v roce 2008 byl zapříčiněn především migrací mladých lidí.



Graf 13. Absolutní počet sňatků v okrese Frýdek–Místek v letech 1999-2008 [24]

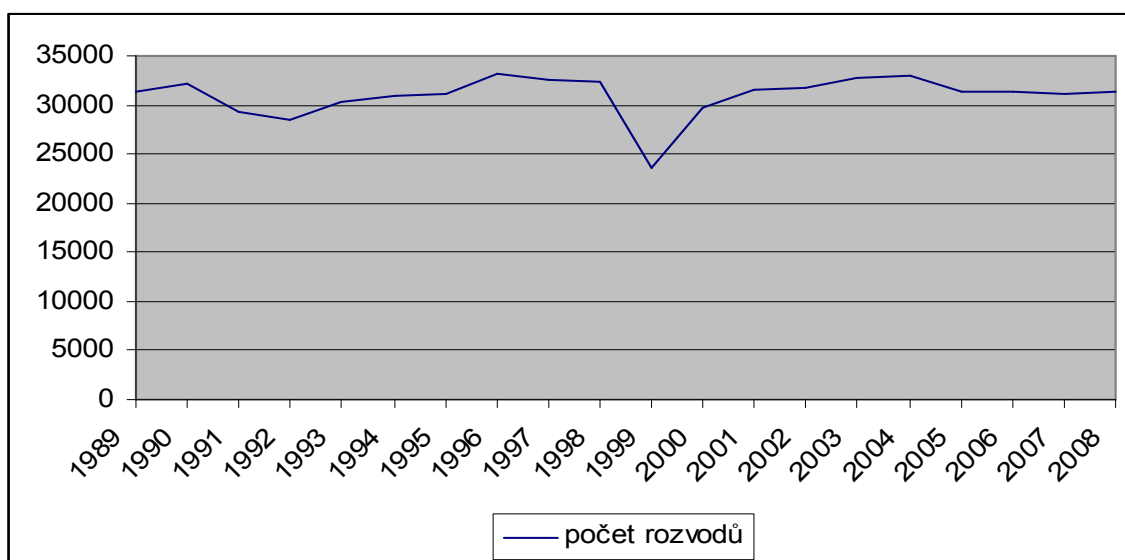
Vývoj sňatečnosti ve Frýdku-Místku, jako v městě samotném, je kolísající, v podstatě však lemuje trend udávaný počtem uzavřených sňatků ve Frýdku-Místku jako okrese (Graf 14). Výjimkou je rok 2001, kdy byl uzavřen největší počet sňatků ve sledovaném období, což bylo způsobeno především sníženou úmrtností obyvatelstva města v tomto roce. V tomto roce taktéž klesl počet rozvodů.



Graf 14. Absolutní počet sňatků v městě Frýdek Místek v letech 1999-2008 [24]

4.4 Vývoj rozvodovosti

Rozvodovost v České republice se po roce 1989 zastavila na vysoké úrovni 30 000 rozvodů (Graf 15). Okolo této hodnoty se pohybovala i nadále až do roku 1998. V tomto období se také uskutečnilo dosud nejvíce rozvodů (rok 1996 – 33 113 rozvodů). V roce 1999 byl přerušen trend dlouhodobého růstu rozvodovosti a počet rozvodů výrazně klesl. Příčinou byla připravovaná novela zákona o rodině z roku 1998, která upravila podmínky realizování rozvodu. Konkrétně šlo o ztížení rozvodů manželství s malými dětmi a zavedení nesporného rozvodu se zjednodušeným projednáváním. V roce 1999 tedy následoval rapidní pokles rozvodů, a to o 8 706. Státu se však novou legislativou podařilo rozvodovost snížit pod kritickou hranici 30 000 rozvodů pouze na 2 roky. V roce 2001 byla tato hranice opět překročena a 5 let po přijetí novely, tedy v roce 2004, dosáhla rozvodovost téměř maxima z roku 1996. Pro rok 2008 pak absolutní počet rozvodů činil 31 300.



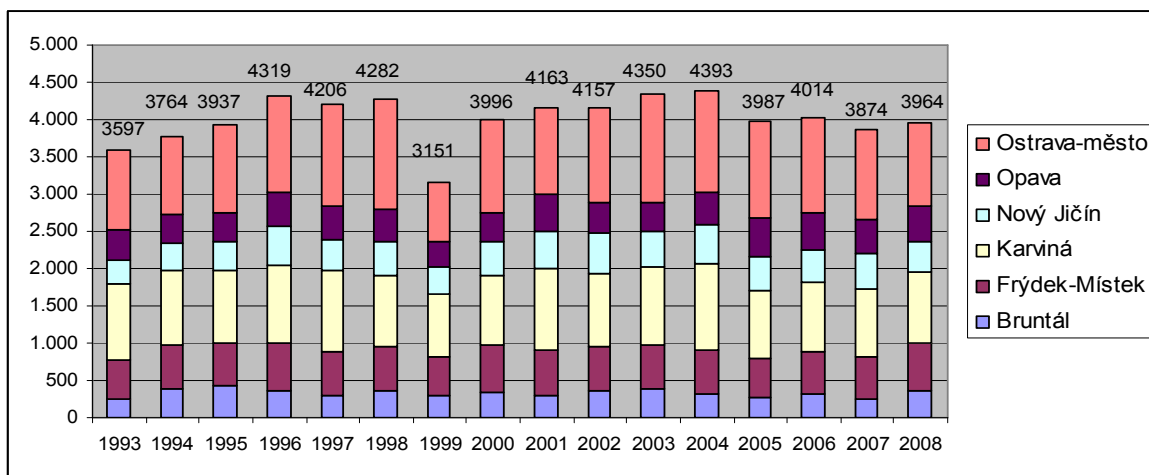
Graf 15. Vývoj absolutního počtu rozvodů v ČR v letech 1989-2008 [24]

4.4.1 Rozvodovost v Moravskoslezském kraji

Počet rozvodů v Moravskoslezském kraji téměř dokonale lemuje vývoj rozvodů v rámci celé České republiky (Graf 16). Výrazným mezníkem ve sledovaných letech, tedy v letech 1993 až 2008, je opět rok 1999, kdy počet uskutečněných rozvodů dosáhl minima. Důvod

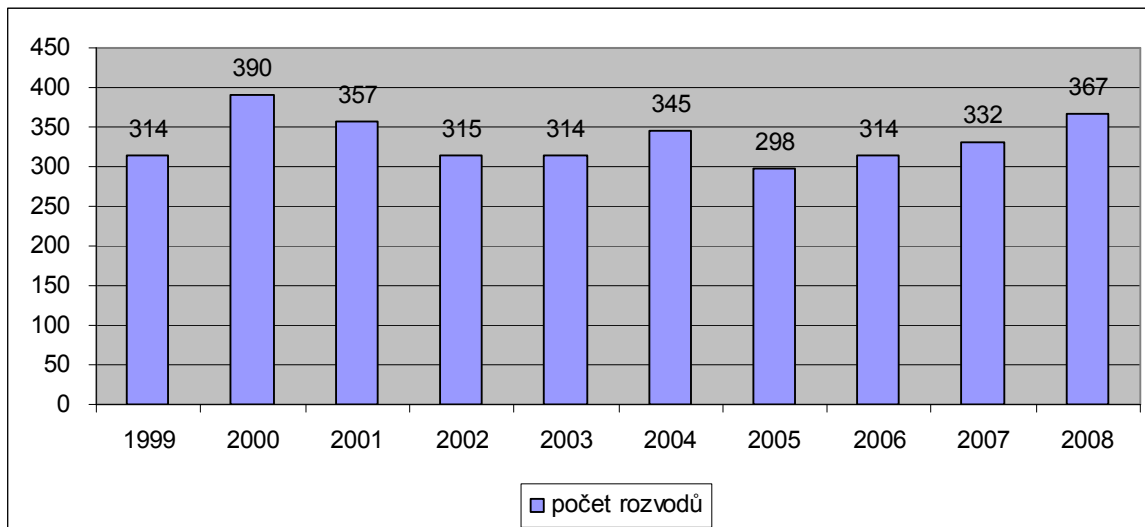
tohoto faktu byl řečen již dříve. Rok 2008 se s 3 964 rozvody umístil v těchto letech na 6. místě. Pozitivní zjištění je nepřekročení hranice 4 000 rozvodů.

Jak je z grafu č. 16 vidět, nejvíce manželství bylo rozvedeno v okrese Ostrava-Město, dále v Karviné a 3. místo obsadil okres Frýdek-Místek. Faktory, které stav rozvodovosti v jednotlivých okresech ovlivňují, jsou opět velikost a úroveň okresu, počet obyvatel a jejich životní úroveň a úmrtnost obyvatel, imigrace a emigrace a životní styl obyvatelstva.



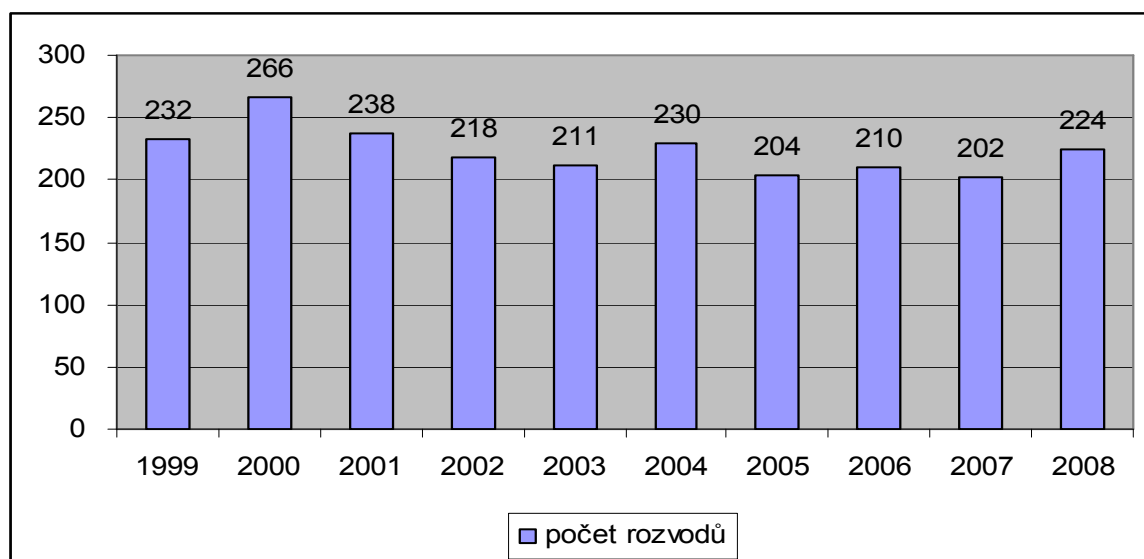
Graf 16. Absolutní počet rozvodů v jednotlivých okresech Moravskoslezského kraje v letech 1993-2008 [24]

Co se týče rozvodovosti se zaměřením na okres Frýdek-Místek v letech 1999-2008, pohyboval se počet rozvodů kolem hranice 300 rozvodů za rok (Graf 17). Maxima bylo dosaženo roku 2000, jakožto reakce na již výše zmiňovanou novelu zákona o rodině. Poté počet rozvodů do roku 2003 klesal, což bylo zapříčiněno zvyšujícím se počtem zemřelých v okrese. V roce 2004 rozvodovost opět stoupla, a to v důsledku zvýšení stavu obyvatel v okrese a snížením úmrtnosti v okrese. Z roku 2004 na rok 2005 pak počet rozvodů prudce poklesl až na úroveň minima ve sledovaném období, a to zejména ve skupině, kdy manželství trvalo 2-4 roky. V následujících letech počet rozvodů klesá v důsledku zvýšení celkového přírůstku obyvatel v okrese Frýdek-Místek.



Graf 17. Absolutní počet rozvodů v okrese Frýdek-Místek v letech 1999-2008 [24]

Počet rozvodů v samotném městě Frýdek-Místek se ve sledovaných letech pohyboval kolem hranice 200 rozvodů za rok (Graf 18). Vývoj rozvodovosti v tomto městě se téměř shoduje s vývojem počtu uzavřených sňatků ve Frýdku-Místku jako okrese. Z tohoto důvodu jsou i faktory ovlivňující rozvodovost v městě Frýdku-Místku stejné jako determinanty rozvodovosti v okrese Frýdek-Místek.

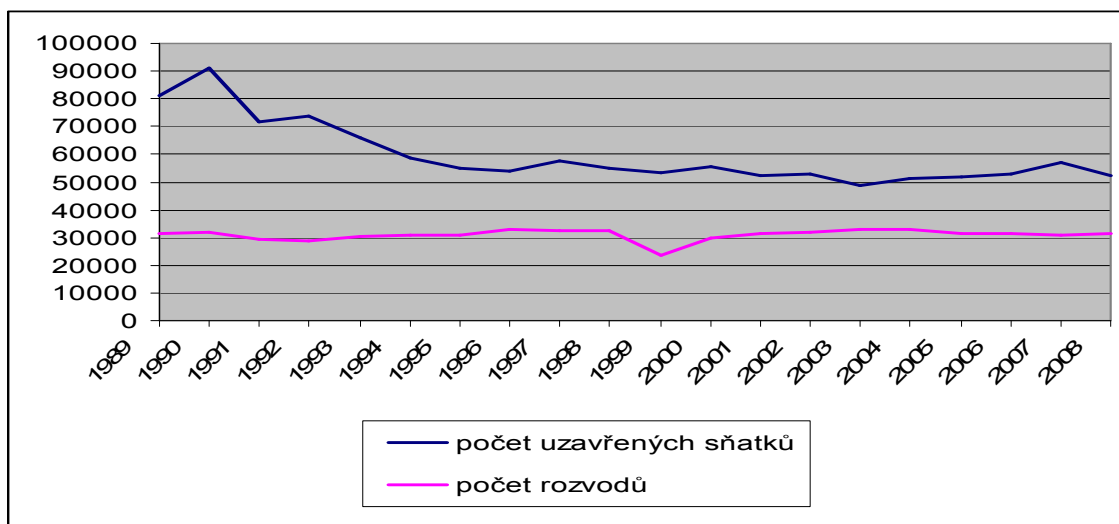


Graf 18. Absolutní počet rozvodů v městě Frýdek-Místek v letech 1999-2008 [24]

4.5 Sňatečnost versus rozvodovost

Podle grafu č. 19 můžu konstatovat, že rozdíl mezi počtem uzavřených a rozvedených manželství se v čase s určitými výkyvy snižuje. Zatímco v roce 1989, což byl pro oba demografické ukazatele zlomový rok, činil rozdíl 49 886, v roce 2008 se snížil již na 21 157. Příčinami jsou pak především legislativní úpravy a změny v životním stylu obyvatelstva.

Dále je zřejmé, že zatímco počet rozvodů je až na určité výjimky téměř konstantní, počet uzavřených sňatků se v čase snižuje, což je pro investiční projekt svatebního salonu nepříjemný fakt.



Graf 19. Srovnání vývoje absolutního počtu sňatků a rozvodů v ČR v letech 1989-2008 [24]

4.6 Shrnutí

Demografické ukazatele, kterými jsou sňatečnost a rozvodovost, ovlivňuje několik faktorů. Jsou jimi především velikost a úroveň města, počet obyvatel a jejich životní úroveň, porodnost, úmrtnost, migrace a životní styl obyvatel.

I když sňatečnost v celé České republice má klesající tendenci co se týče Moravskoslezského kraje, jeho sňatečnost je v porovnání s ostatními kraji vysoká. Okres Frýdek-Místek také zaznamenává v rámci jednotlivých okresů Moravskoslezského kraje

vyšší sňatečnost a jelikož je Frýdek-Místek okresní město, jeho sňatečnost v porovnání s ostatními městy v okrese Frýdek-Místek je nejvyšší.

Rozvodovost v České republice, Moravskoslezském kraji, v okrese Frýdek- Místek i v městě Frýdek-Místek se v posledních letech udržuje přibližně na konstantní úrovni.

Úroveň sňatečnosti nebyla ve sledovaném období v žádném analyzovaném územním rozdělení přesazena počtem rozvodů, z což je pozitivním zjištěním.

5 PŘEDSTAVENÍ ŽIVNOSTI

Pani Mgr. Lucie Hrušková začala vykonávat svou podnikatelskou činnost prostřednictvím Svatebního salonu U Zámku na základě živnostenského oprávnění vydaného 22. 10. 2007. Nynější sídlo svatebního salonu je na Zámeckém náměstí 26 ve Frýdku-Místku. Předmětem podnikání je výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona. Obory činnosti představují výrobu školních a kancelářských potřeb, kromě výrobků z papíru, výrobu bižuterie, kartáčnického a konfekčního zboží, deštníků a upomínkových předmětů, dále zprostředkování obchodu a služeb, velkoobchod a maloobchod a pronájem a půjčování věcí movitých. Obecně je hlavní podnikatelskou činností živnostnice půjčování a prodej svatebních (společenských) šatů, dále pak veškerých doplňků k této konfekci a zprostředkování různých doplňkových služeb týkajících se tohoto odvětví. Motivací k založení této živnosti bylo především splnění snu majitelky stát se podnikatelkou a mezera na trhu v této oblasti služeb v rámci Frýdecko-Místeckého kraje. Výraznou změnu, kterou živnost prodělala v dubnu tohoto roku, představovalo stěhování do větších prostor a možnost rozšíření sortimentu.

Posláním živnosti je uspokojování veškerých potřeb potenciálních zákazníků v oblasti svatebních služeb. Vizí do budoucna pak představuje rozšíření stávajících činností a zvýšení působnosti živnosti nejen v Moravskoslezském kraji, ale taktéž v celé České republice. Hlavním dlouhodobým cílem živnosti je maximalizace její tržní hodnoty. Dílčím cílem pak realizace investičního projektu v podobě svatebního domu zajišťující veškeré svatební služby.

Dle počtu zaměstnanců a výše obrátu se živnost řadí k velmi malým podnikům. V současné době živnostnice zaměstnává tři osoby-prodavačku, švadlenu a výrobce bižuterie, přičemž všichni zaměstnanci pracují na dohodu o provedení práce. Co se týče náplní jednotlivých pracovních míst, vlastníkem nebo-li živnostnice je zodpovědná za řízení, plánování, organizování a kontrolu chodu podniku, prodavačka má povinnost prodávat, uklízet a vést pokladní knihu, s čímž je spojena zodpovědnost za manko v pokladně, švadlena je povinná šít, spravovat a prát konfekci a pracovní náplň výrobce bižuterie je výroba bižuterie, její oprava a čištění. Organizační struktura je uvedena níže ve schématu č. 1.

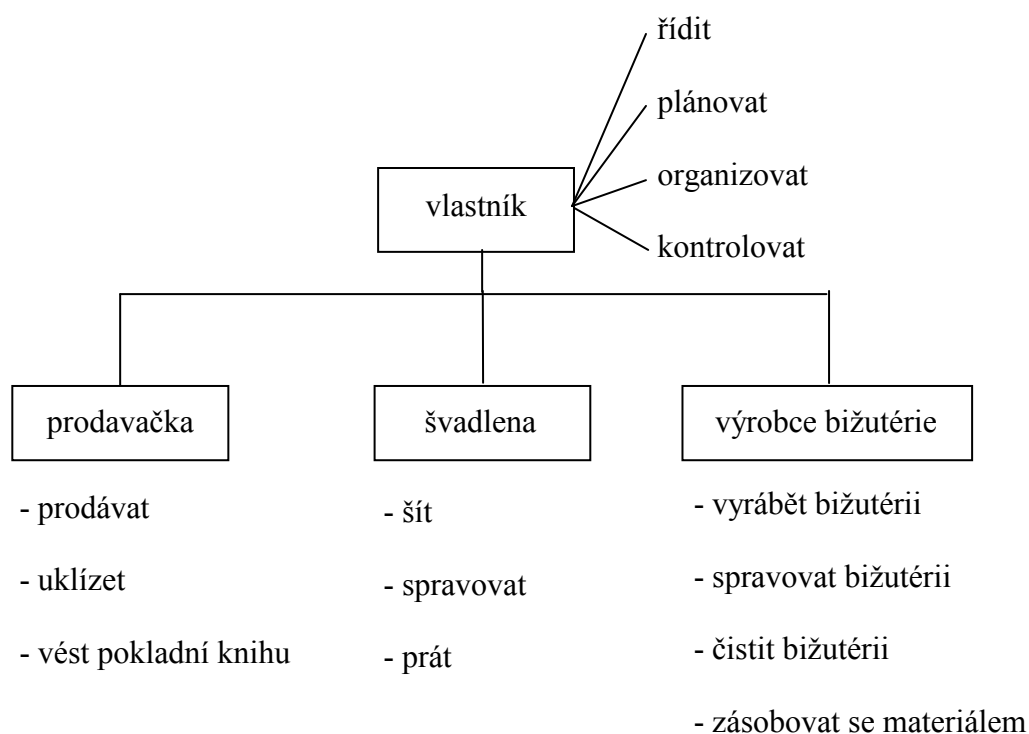
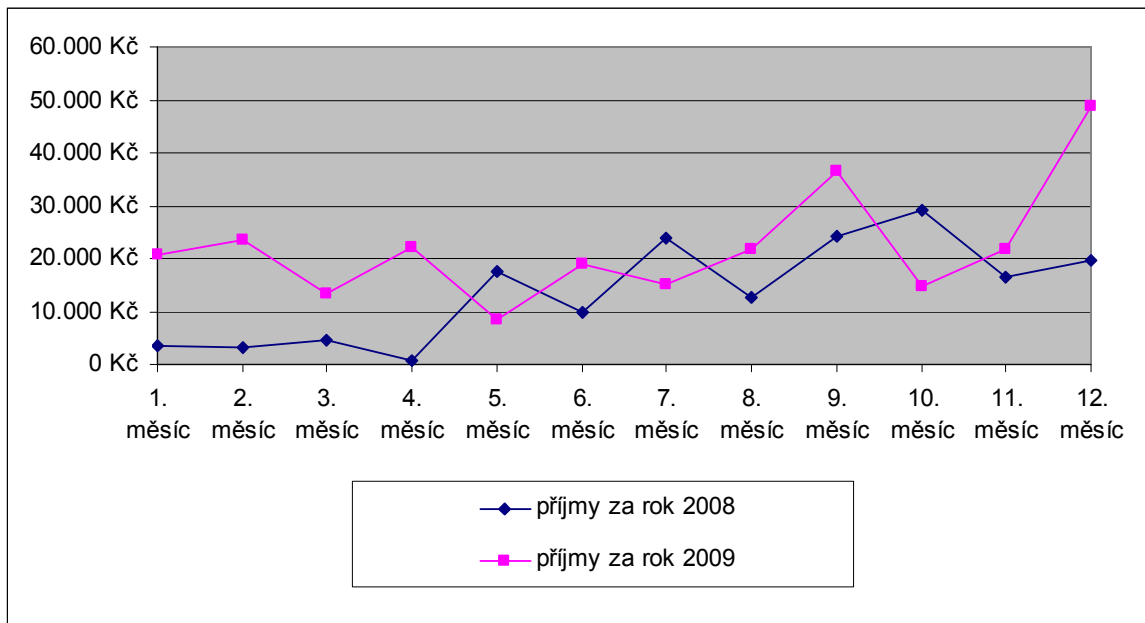


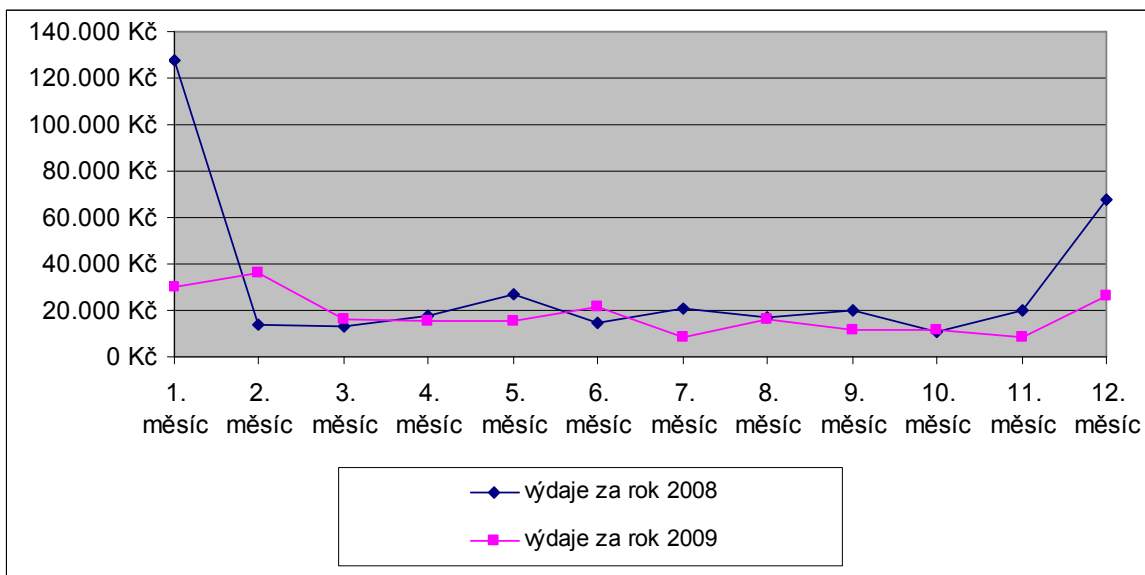
Schéma 1. Organizační struktura živnosti [Vlastní zdroj]

Co se týče finančního řízení živnosti, zastává tuto funkci paní majitelka, která se především soustřeďuje na udržení určité úrovně cash flow. Jelikož Svatební salon U Zámku započal svou činnost roku 2008, tedy před 2 lety, ekonomické výsledky jako u každého začínajícího podnikatele nejsou příliš pozitivní. Z grafu č. 20 je vidět vývoj příjmů v jednotlivých měsících za rok 2008 a 2009. První 4 měsíce byly pro živnost kritické. Jednak začínající svatební salon neměl své místo v povědomí zákazníků, jednak pro tyto zimní měsíce platí nižší počet svateb. Začátkem května pak příjmy začaly růst a udržovaly se kolem hranice 20 tis. Kč. V roce 2009 tento trend pokračoval až do září, kdy svateb radikálně přibylo, a to z důvodu “magického“ data 9. 9. 2009. Výše příjmů 12. měsíce je ovlivněna prodejem starších šatů. Pozitivním zjištěním však je, že příjmy v čase rostou.



Graf 20. Vývoj příjmů živnosti dle jednotlivých měsíců za rok 2008 a 2009 [Vlastní zdroj]

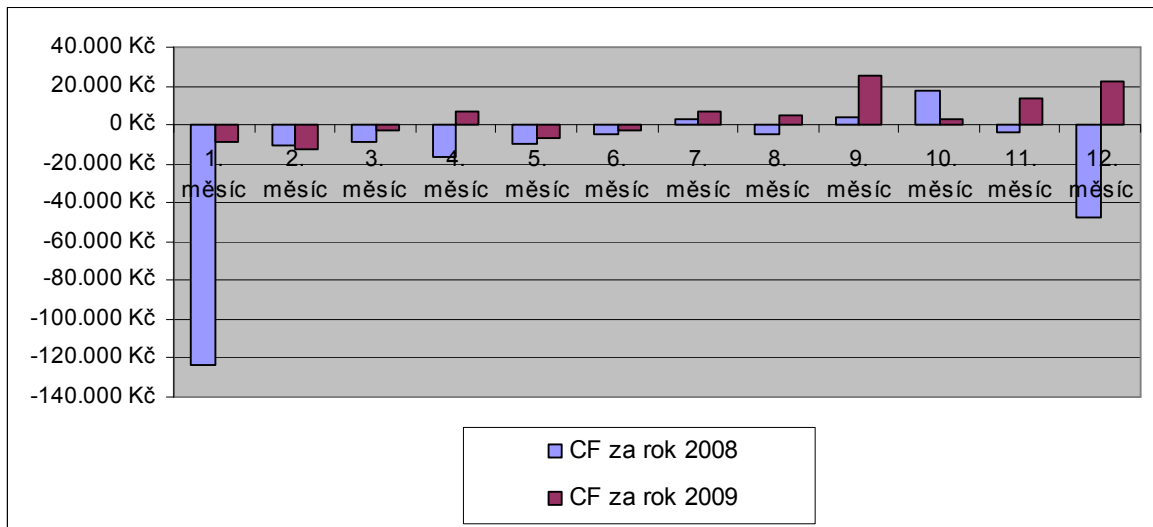
Výdaje živnosti (Graf 21) se v prvním roce provozu pohybovaly kolem 20 tis. Kč. Výjimky tvoří první a poslední měsíc, přičemž v prvním měsíci jsou započítány veškeré kapitálové výdaje a v posledním měsíci výdaje na nákup nových svatebních šatů. V roce 2008 se výdaje až na pár výkyvů taktéž pohybovaly kolem hranice 20 tis. měsíčně.



Graf 21. Vývoj výdajů živnosti v jednotlivých měsících za rok 2008 a 2009 [Vlastní zdroj]

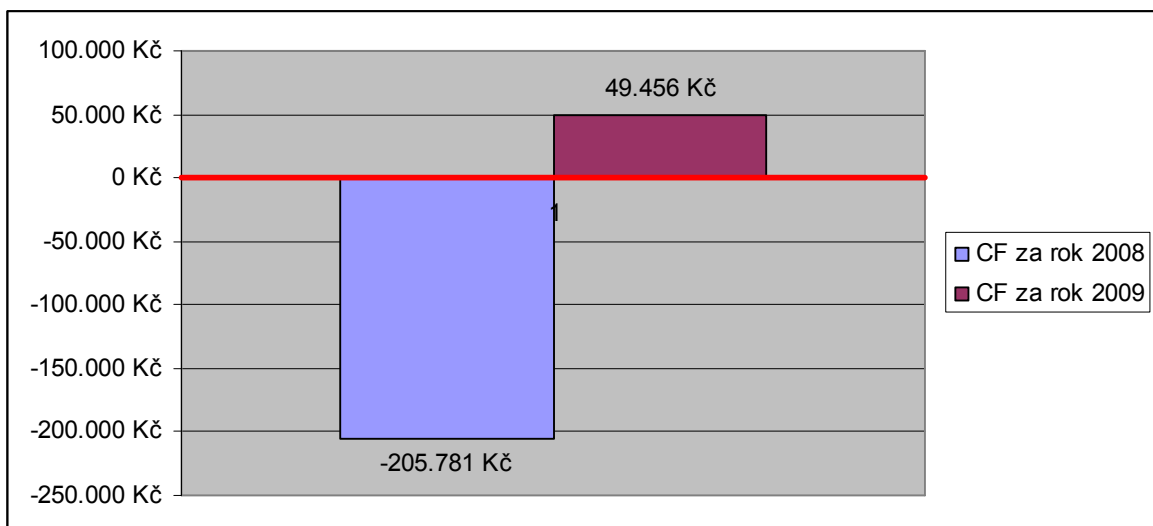
V grafu č. 22 pak můžeme vidět cash flow za jednotlivé měsíce. Jak je zřejmé, v prvním roce provozu svatebního salonu převažuje záporné cash flow, což znamená, že výdaje

převýšily příjmy. V následujícím roce však 7 měsíců z 12 disponuje cash flow kladným. Z těchto poznatků můžu vyvodit závěr, že živnost získává v čase na ekonomické stabilitě.



Graf 22. Vývoj cash flow živnosti v jednotlivých měsících za rok 2008 a 2009 [Vlastní zdroj]

Výše uvedený výrok pak dokazuje i níže uvedený graf č. 23, který porovnává celkové cash flow za rok 2008 a 2009.



Graf 23. Celkové cash flow živnosti za rok 2008 a 2009 [Vlastní zdroj]

I přes kladné zjištění v oblasti cash flow však živnost vykazovala v obou letech záporný hospodářský výsledek, tedy celkové náklady převýšily celkové výnosy živnosti. Hlavním důvodem jsou vysoké náklady vynaložené na nákup zásob.

Silné a slabé stránky živnosti jsou identifikovány spolu s hrozbami a příležitostmi pomocí SWOT analýzy ve tabulce č. 2. Ze silných stránek bych zdůraznila především strategické sídlo živnosti (přímo na náměstí v městské části Frýdku), které se vyznačuje vysokou návštěvností (Frýdecký zámek, správní úřady, banky, různé obchody) a výbornou sítí infrastruktury (nedaleko je autobusová a vlaková zastávka). Dále za velmi silné stránky živnosti považuji široký a jedinečný sortiment (většina zboží ve vlastnictví živnosti není jinde v ČR k dostání), vysokou kvalitu a nízkou cenu (ve srovnání s konkurencí). Hlavní slabou stránkou živnosti jsou omezené finanční zdroje, z čehož plynou také omezené prostředky na propagaci a reklamu. Za největší příležitost živnosti považuji mezeru na trhu v oblasti svatebních služeb. Sňatek, i když je definován jako opakovatelná událost, vyvolává v mnoha lidech pocit jednorázového charakteru. Toto je jeden z důvodů, proč svatebních salonů na území ČR není mnoho a také proč služby v této oblasti nejsou příliš kvalitní. K největším hrozbám živnosti patří změna životního stylu. Mladí lidé čím dál více cestují, déle studují a dříve, než uzavřou sňatek, chtějí být ekonomicky zaopatřeni. Z těchto příčin je pak sňatek více a více oddalován.

Tabulka 2. SWOT analýza živnosti [Vlastní zdroj]

<p>Silné stránky:</p> <ul style="list-style-type: none"> • rodinný podnik, • jednoduchá, přehledná organizace, • flexibilita v reagování na změny potřeb zákazníka, • rychlost přijímání podnikatelských rozhodnutí, • strategické sídlo živnosti, • široký sortiment, • jedinečnost sortimentu, • vysoká kvalita, • nízké ceny. 	<p>Slabé stránky:</p> <ul style="list-style-type: none"> • mladá živnost, • nedostatečná tradice, • malá praxe v oboru, • omezené možnosti zaměstnávání odborníků, • krátká provozní doba, • vyšší intenzita práce, • omezené možnosti získávání výhod z rozsahu produkce, • omezené finanční zdroje.
<p>Příležitosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • podpora MSP státem či EU, • malý počet konkurentů, • rostoucí požadavky zákazníků, • rozšíření živnosti, • možnost spolupráce s novými ekonomickými subjekty, • mezera na trhu v oblasti svatebních služeb. 	<p>Hrozby:</p> <ul style="list-style-type: none"> • migrace mladých obyvatel, • snížený počet sňatků, • nízká porodnost, • zvýšený počet rozvodů, • změna životního stylu, • pokles životní úrovně, • nedostatečná infrastruktura, • nedostatek kvalifikované pracovní síly, • vznik nové konkurence, • legislativní úpravy, • nízká spolupráce s ekonomickými subjekty, • finanční krize.

6 ANALÝZA INVESTIČNÍHO PROJEKTU

V rámci analýzy investičního projektu se budu věnovat jeho charakteristice, nákladové analýze, vypracuji plán tržeb a příjmů z pronájmů plynoucích z realizace investice, analyzuji jeho možnosti financování a ohodnotím jeho efektivnost. Na závěr této kapitoly doporučím živnostníci nejvhodnější způsob financování investičního projektu.

6.1 Charakteristika investičního projektu

Jak jsem již zmínila výše, dílčím cílem Svatebního salonu U Zámku je realizace investičního projektu svatebního domu. Prvním impulsem k uskutečnění tohoto nápadu byly požadavky zákazníků. Během dvouleté praxe pak majitelka firmy sbírala zkušenosti a informace a rozhodla se tento projekt realizovat.

Charakteristika: Investiční projekt "Svatební dům" představuje spojení veškerých svatebních služeb (půjčování svatebních šatů, obleků a doplňků, kadeřnictví, kosmetika, manikúra a pedikúra, květinářství, vypracování svatebního alba) a svatebního sortimentu. Cílem je příprava nevěsty a ženicha na jejich svatební den a zajištění veškerých potřeb týkajících se svatebního dne dle jejich přání. Po jedné či několika schůzkách s personálem svatebního domu a nákupem služeb spojených s požadavky zákazníka, by v den svatby nevěsta s ženichem navštívili svatební dům a během 2-3 hodin by měli být fyzicky připraveni vstoupit do svazku manželského. Později by paní majitelka chtěla nabízené služby rozšířit o realizování samotného svatebního obřadu a svatební hostiny.

Cílový trh: z hlediska předmětu obchodů-trh statků a služeb,

z hlediska teritoriálního-národní trh,

z hlediska počtu účastníků trhu a předmětu obchodu-dílčí trh.

Cílová skupina: Lidé, kteří hodlají uzavřít manželství (průměrný věk ženy 28,7 let; průměrný věk muže 31,4 let).

Strategické zaměření:

Cíl: Uspokojení veškerých požadavků budoucích novomanželů týkajících se jejich svatebního dne.

Účel: Zajištění, popř. zprostředkování a prodej veškerého sortimentu a služeb týkajících se svatby způsobem “vše pod jednou střechou“.

Výstup: Svatební dům.

Potřebné finanční prostředky pro realizaci: 7 761 560 Kč (Tab. 4)

Podmínkou živnostnice pro získání externích zdrojů financování je, že se věřitel nebude podílet na finančním řízení živnosti.

Organizační struktura: Jak můžeme vidět ze schématu č. 3 všichni zaměstnanci, či nájemníci jsou podřízeni přímo vlastníkovi. Tento typ organizační struktury má své výhody i nevýhody. Z výhod můžu jmenovat rychlou komunikaci a vysokou flexibilitu. Jako největší nebezpečí lze konstatovat stálé přetěžování řídicího pracovníka. Ve srovnání s organizační strukturou živnosti (Schéma 1) by živnostnice zaměstnala navíc jednu prodavačku. Náplň práce je u jednotlivých zaměstnání i vlastníka stejná. Co se týče nájemníků (kadeřnice, kosmetičky, manikúra a pedikúra, floristy a fotografa), jejich povinností je platit nájem za pronajaté prostory a taktéž tyto prostory udržovat v čistotě.

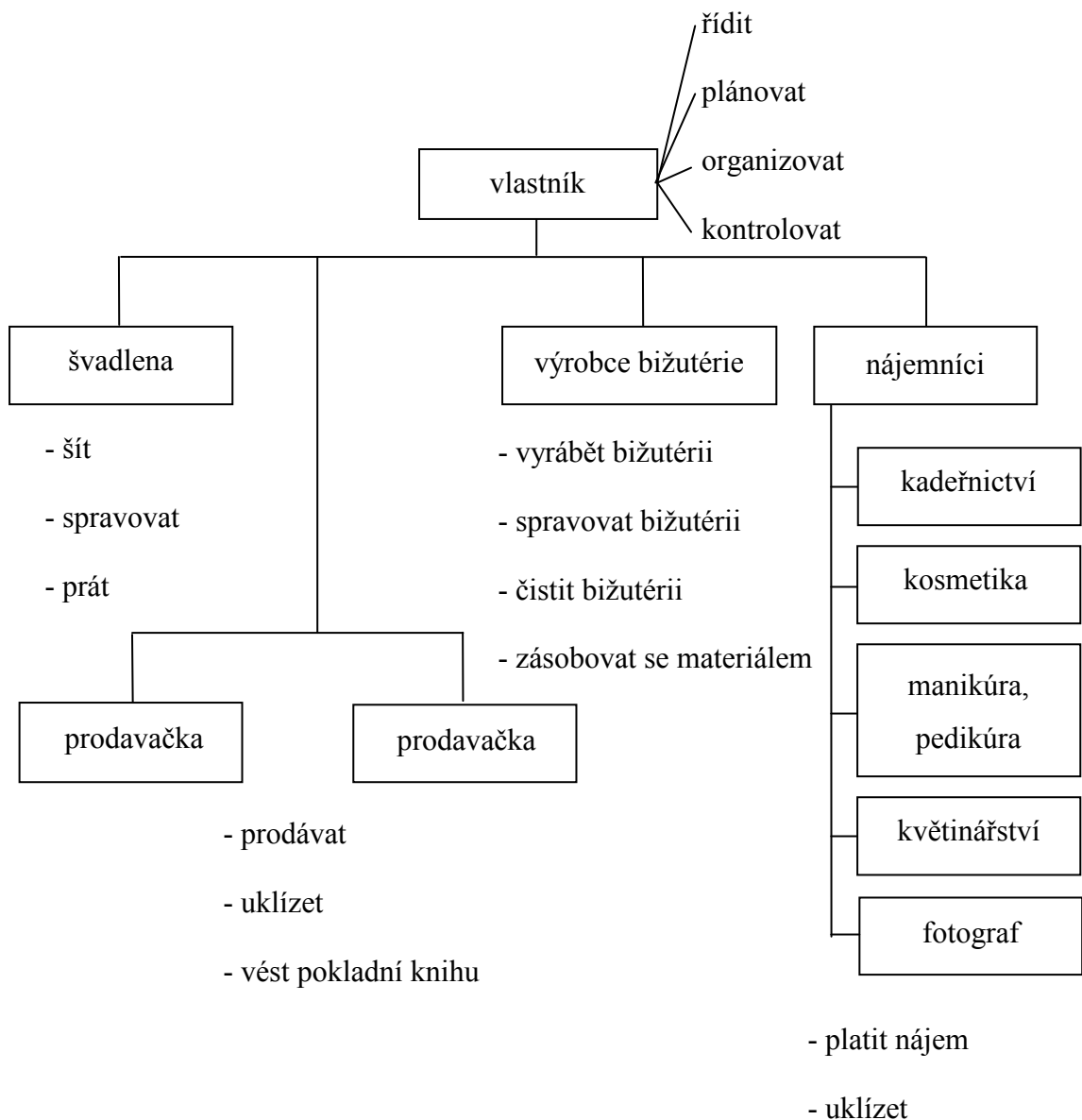


Schéma 2. Organizační struktura živnosti při realizaci investičního projektu [Vlastní zdroj]

Lokalita: Svatební dům by měl mít své sídlo v Moravskoslezském kraji v okrese Frýdek-Místek, na okraji stejnojmenného města. Na začátku třetího tisíciletí je považován Moravskoslezský kraj, i přes jeho cejch “ocelového srdce republiky“, za významné centrum kultury, společenského života a především rozvoje podnikání. Díky zlepšování životního prostředí, zkvalitnění silniční a železniční sítě, rozšíření nabídky bydlení a zvyšování návštěvnosti kraje dochází zde k neustálému růstu kvality života, čímž je tento region otevřen širokým možnostem investičních projektů, kde má každý příležitost rozvinout svůj potenciál. Moravskoslezský kraj patří již od 19. století k oblastem se silným

zastoupením průmyslu. V posledních letech je však toto odvětví nahrazováno průmyslem lehkým a především pak službami.

SWOT analýza: Hlavní silnou stránkou tohoto investičního projektu je vzhledem ke konkurenci jeho jedinečnost v rámci celé České republiky (Tab. 3). Co se týče nabízených služeb, výhodou je jejich originalita a vzhledem k výši kvality jejich nízká cena. Ze slabých stránek bych jmenovala především finanční náročnost investičního projektu, která představuje hlavní determinant jeho realizace. Příležitosti investičního projektu jsou představovány mimo jiné rozšířením kapacit živnosti, což by vedlo především ke zlepšení estetické stránky služeb a také ke zvýšení pohodlí potenciálních zákazníků. Mezi největší hrozby projektu patří opět změna životního stylu, zvýšený počet rozvodů, snížený počet sňatků, nízká porodnost, migrace mladých lidí či výběr špatných dodavatelů nebo špatných spolupracovníků. Dle mého názoru je kritický především výběr špatných pracovníků, jelikož ve službách nabízených zaměstnanci svatebního domu (půjčování konfekce, kadeřnictví, kosmetika, manikúra a pedikúra, květinářství, fotograf) je určitá propojenost, ve které by měla panovat harmonie.

Tabulka 3. SWOT analýza investičního projektu [Vlastní zdroj]

<p>Silné stránky:</p> <ul style="list-style-type: none"> • jedinečnost projektu, • vše pod jednou střechou, • široký sortiment, • jedinečnost sortimentu, • vysoká kvalita, • nižší ceny, • jednoduchá a přehledná organizační struktura, • pružnost reagování na změny potřeb zákazníka. 	<p>Slabé stránky:</p> <ul style="list-style-type: none"> • finančně náročný, • mladý projekt, • malé zkušenosti vedoucích pracovníků, • nedostatečné podvědomí zákazníků, • honosný název "svatební dům", • ztížené možnosti ovlivňování poptávky.
<p>Příležitosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • mezera na trhu svatebních služeb, • zviditelnění živnosti, • získání nových zákazníků, • rozšíření kapacit živnosti, • spolupráce s jinými ekonomickými subjekty, • zlepšení životní úrovně Moravskoslezského kraje. 	<p>Hrozby:</p> <ul style="list-style-type: none"> • vznik konkurence, • nedostatek kvalifikované pracovní síly, • výběr špatných spolupracovníků, • výběr špatných dodavatelů, • migrace mladých obyvatel, • snížený počet sňatků, • nízká porodnost, • zvýšený počet rozvodů, • změna životního stylu, • pokles životní úrovně, • legislativní úpravy, • finanční krize.

6.2 Nákladová analýza investičního projektu

Nákladovou analýzu investičního projektu, kterou můžete vidět v níže uvedené tabulce č. 4., jsem zpracovala pro první tři roky provozu investice. Jednotlivé náklady jsou rozděleny do tří oblastí, konkrétněji do oblasti potřeby investic, provozu a marketingové potřeby.

Tabulka 4. Plán nákladů nutných k realizaci investičního projektu pro 3 roky provozu [Vlastní zdroj]

Položka	1. rok	2. rok	3. rok
Oblast potřeby investic:	4.553.000 Kč	25.000 Kč	25.000 Kč
budova a pozemek	3.000.000 Kč	0 Kč	0 Kč
software	90.000 Kč	0 Kč	0 Kč
drobný majetek	353.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč
rekonstrukce a údržba	1.000.000 Kč	10.000 Kč	10.000 Kč
notářské poplatky	10.000 Kč	0 Kč	0 Kč
daně a poplatky	100.000 Kč	10.000 Kč	10.000 Kč
Oblast potřeb provozu:	2.773.560 Kč	890.560 Kč	940.560 Kč
provozní kapitál	1.967.000 Kč	100.000 Kč	150.000 Kč
mzdové náklady	384.000 Kč	384.000 Kč	384.000 Kč
zdravotní a sociální pojištění	130.560 Kč	130.560 Kč	130.560 Kč
náklady na energii	150.000 Kč	150.000 Kč	150.000 Kč
náklady na telekomunikační služby	12.000 Kč	12.000 Kč	12.000 Kč
náklady na dopravu	55.000 Kč	48.000 Kč	48.000 Kč
poštovné a přeprava	45.000 Kč	36.000 Kč	36.000 Kč
krátkodobý finanční majetek	30.000 Kč	30.000 Kč	30.000 Kč
Oblast marketingové potřeby:	230.000 Kč	145.000 Kč	145.000 Kč
webové stránky	30.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč
propagační materiály	50.000 Kč	20.000 Kč	20.000 Kč
inzerce	80.000 Kč	50.000 Kč	50.000 Kč
výstavy	60.000 Kč	60.000 Kč	60.000 Kč
sponzoring	10.000 Kč	10.000 Kč	10.000 Kč
Celkové náklady	7.556.560 Kč	1.060.560 Kč	1.110.560 Kč
Odpisy	105.000 Kč	175.000 Kč	170.000 Kč
Celkové náklady včetně odpisů	7.661.560 Kč	1.235.560 Kč	1.280.560 Kč
Likvidní rezerva	100.000 Kč	53.028 Kč	55.528 Kč
Celková náklady včetně rezervy	7.761.560 Kč	1.288.588 Kč	1.336.088 Kč

Co se týče prvního roku provozu, do oblasti potřeby investic jsem zařadila náklady na pořízení budovy a pozemku v hodnotě 3 mil. Kč (budova 2, 25 mil. Kč; pozemek 750 tis. Kč), dále podnikový software v hodnotě 90 tis. Kč, drobný majetek (koberec, světla, sedací soupravy, stolky, pulty, židle, vitríny, poličky, trubkový systém, zrcadla, závěsy, panny,

věšáky, pokladny, žehlicí souprava, pračka, automat na kávu, LCD televizory, tiskárna, notebook, kancelářské zařízení) v celkové výši 353 tis. Kč, notářské poplatky za poskytnutí právní pomoci a za výkon správy majetku ve výši 10 tis. Kč a daně a poplatky (daň z převodu nemovitostí, silniční daň, daň z příjmu fyzických osob, pojištění majetku) v hodnotě 100 tis. Kč.

Oblast potřeb provozu pak tvoří provozní kapitál (zásoby) v hodnotě 1, 967 mil. Kč, dále mzdové náklady ve výši 384 tis. Kč (4 zaměstnanci) a jim odpovídající náklady na zdravotní a sociální pojištění odvedené zaměstnavatelem ve výši asi 130 tis. Kč, náklady na energii 150 tis. Kč, na telekomunikační služby v hodnotě 12 tis. Kč, náklady na dopravu ve výši 55 tis. Kč, dále pak poštovné a přeprava ve výši 45 tis. Kč a krátkodobý finanční majetek (pokladny, běžný účet) ve výši 30 tis. Kč.

Do poslední oblasti, tedy do oblasti marketingové potřeby, jsem začlenila náklady na tvorbu a udržování webových stránek v hodnotě 30 tis. Kč, propagační materiály v hodnotě 50 tis. Kč, inzerci ve výši 80 tis. Kč, náklady na potenciální výstavy v hodnotě 60 tis. Kč a v neposlední řadě náklady na společenskou zodpovědnost firmy ve formě sponzoringu částkou 10 tis. Kč.

Důležitou položkou nákladů jsou taktéž odpisy (Tab. 5). V případě daného investičního projektu jde konkrétně o odpisy za budovu a za software. Způsob odepisování jsem u budovy zvolila zrychlený, u nehmotného majetku pak samozřejmě rovnoměrný odpis.

Tabulka 5. Výše odpisů DHM a DNM [Vlastní zdroj]

položka	1.rok	2.rok	3.rok
budova	75.000 Kč	145.000 Kč	140.000 Kč
software	30.000 Kč	30.000 Kč	30.000 Kč
celkem	105.000 Kč	175.000 Kč	170.000 Kč
průměr na 1 měsíc	8.750 Kč	14.583 Kč	14.167 Kč

Předpokládaná celková potřeba nákladů pro první rok realizace investičního projektu tedy činí přibližně 7, 557 mil. Kč bez odpisů, včetně odpisů pak asi 7, 662 mil. Kč. K této částce jsem však ještě připočetla likvidní rezervu a to ve výši 100 tis. Kč. Celkové náklady potřebné pro první rok chodu investice včetně likvidní rezervy tedy činí asi 7, 762 mil. Kč.

Co se týče druhého a třetího roku investice, je suma potřebných nákladů na investiční projekt samozřejmě nižší, jelikož některé položky bylo nutné zaplatit pouze první rok

realizace. Celkové náklady se tak v těchto dalších dvou letech pohybují kolem 1,3 mil. Kč. Likvidní rezerva je pro tyto léta vypočtena jako 5% z celkových nákladů.

Samozřejmě k těmto celkovým nákladům je pak nutno přičíst dále splátky úvěru popřípadě leasingu i s úroky spojenými s využitím tohoto externího zdroje financování a další náklady vzniklé v důsledku implementace cizích zdrojů do projektu.

6.3 Plán tržeb a ostatních příjmů plynoucích z realizace investičního projektu

Pro zjištění tržeb a ostatních příjmů plynoucích z realizace investičního projektu jsem vypracovala plán pro tyto veličiny taktéž na 3 roky, přičemž první rok je rozčleněn na jednotlivé měsíce (Tab. 6).

U objednávek a realizace půjčení svatebních šatů jsem vycházela z údajů v níže uvedené tabulce již existujícího Svatebního salonu U Zámku, kdy při nulové objednávce či realizaci půjčení jsem v prvním roce chodu investice započítala 2 objednávky (realizace půjčení), při 1 objednávce (realizaci půjčení) 4 potenciální objednávky (realizace půjčení) atd. Vzorec pro převod tedy je: objednávka (realizace půjčení) za 1 měsíc chodu projektu = 2 + objednávka (realizace půjčení) Svatebního salonu U Zámku pro příslušný měsíc. Zálohy na svatební šaty činí 1 000 Kč za ks a platí se při objednávce. Doplatek se provádí při realizaci půjčení svatebních šatů, přičemž průměrná cena půjčení šatů je 7 000 Kč. Doplatek tedy u každých svatebních šatů činí 6 000 Kč.

Analogicky jsem přistupovala k sekci plesových šatů. Průměrná hodnota půjčení je však 1 500 Kč, z toho záloha činí 500 Kč a doplatek tedy 1 000 Kč.

Co se týče půjčení obleků, jak svatebních tak společenských, počet objednávek i realizace půjčení jsem přizpůsobila objednávkám a půjčení svatebních a společenských šatů, a to z toho důvodu, že dosavadní Svatební salon U Zámku se těmto službám doposud nevěnoval. Vzorec tedy byl: objednávka (realizace půjčení) svatebních či společenských šatů lomeno 2. Záloha činí 500 Kč a doplatek taktéž 500 Kč.

Při prodeji zboží jsem stanovila realizovaný zisk pro první rok přibližně 100 tis. Kč, což je 8 300 Kč na měsíc.

Do příjmů jsem také zařadila nájem za prostory poskytnuté provozovatelům služeb, kterými jsou: kadeřnictví, kosmetika, manikúra a pedikúra, květinářství a fotograf.

Následující rok je adekvátní k roku prvnímu. Třetí rok jsem tímto postupem stanovit nemohla, jelikož Svatební salon u Zámku existuje teprve 2 roky. Zvolila jsem tedy přepočítání pomocí zvýšení stavu z prvního roku na rok druhý. Vzorec je : $[(\text{hodnota 2. roku} - \text{hodnota 1. roku}) / \text{hodnota 1. roku}] * 100$.

Hodnoty veškerých položek můžete vidět v níže uvedené tabulce č. 6.

Tabulka 6. Plán tržeb a příjmů z pronájmů plynoucích z investičního projektu pro 3 roky provozu [Vlastní zdroj]

položka	1. měsíc	2. měsíc	3. měsíc	4. měsíc	5. měsíc	6. měsíc	7. měsíc	8. měsíc	9. měsíc	10. měsíc	11. měsíc	12. měsíc	1. rok	průměrně na 1 měsíc	2. rok	průměrně na 1 měsíc	3. rok	průměrně na 1 měsíc
objednávky svatebních šatů	4	6	4	4	2	4	4	6	4	4	2	2	46	3,83	68	5,67	100,64	8,39
objednávky svatebních obleků	2	3	2	2	1	2	2	3	2	2	1	1	23	1,92	34	2,83	50,32	4,19
zálohy na svatební šaty	4.000 Kč	6.000 Kč	4.000 Kč	4.000 Kč	2.000 Kč	4.000 Kč	4.000 Kč	6.000 Kč	4.000 Kč	4.000 Kč	2.000 Kč	2.000 Kč	46.000 Kč	3.833 Kč	68.000 Kč	5.667 Kč	100.640 Kč	8.387 Kč
zálohy na svatební obleky	1.000 Kč	1.500 Kč	1.000 Kč	1.000 Kč	500 Kč	1.000 Kč	1.000 Kč	1.500 Kč	1.000 Kč	1.000 Kč	500 Kč	500 Kč	11.500 Kč	958 Kč	17.000 Kč	1.417 Kč	25.160 Kč	2.097 Kč
realizace půjčení svateb svatebních šatů	4	2	4	4	2	4	6	2	6	8	2	2	44	3,67	62	5,17	87,42	7,29
realizace půjčení svatebních obleků	2	1	2	2	1	2	3	1	3	4	1	1	22	1,83	31	2,58	43,71	3,64
doplatek za svatební šaty	24.000 Kč	12.000 Kč	24.000 Kč	12.000 Kč	12.000 Kč	24.000 Kč	36.000 Kč	12.000 Kč	36.000 Kč	48.000 Kč	12.000 Kč	12.000 Kč	284.000 Kč	22.000 Kč	372.000 Kč	31.000 Kč	524.520 Kč	43.710 Kč
doplatek za svatební obleky	1.000 Kč	500 Kč	1.000 Kč	500 Kč	500 Kč	1.000 Kč	1.500 Kč	500 Kč	1.500 Kč	2.000 Kč	500 Kč	500 Kč	11.000 Kč	917 Kč	15.500 Kč	1.292 Kč	21.855 Kč	1.821 Kč
objednávky společenských šatů	2	2	2	2	4	2	4	4	20	22	18	6	88	7,33	100	8,33	114	9,50
objednávky společenských obleků	1	1	1	1	2	1	2	2	10	11	9	3	44	3,67	50	4,17	57	4,75
zálohy na společenské šaty	1.000 Kč	1.000 Kč	1.000 Kč	1.000 Kč	2.000 Kč	1.000 Kč	2.000 Kč	2.000 Kč	10.000 Kč	11.000 Kč	9.000 Kč	3.000 Kč	44.000 Kč	3.667 Kč	50.000 Kč	4.167 Kč	57.000 Kč	4.750 Kč
zálohy na společenské obleky	500 Kč	500 Kč	500 Kč	500 Kč	1.000 Kč	500 Kč	1.000 Kč	1.000 Kč	5.000 Kč	5.500 Kč	4.500 Kč	1.500 Kč	22.000 Kč	1.833 Kč	25.000 Kč	2.083 Kč	28.500 Kč	2.375 Kč
realizace půjčení společenských šatů	2	2	2	2	4	2	2	4	2	8	20	36	86	7,17	102	8,50	116,28	9,69
realizace půjčení společenských obleků	1	1	1	1	2	1	1	2	1	4	10	18	43	3,58	51	4,25	58,14	4,85
doplatek za společenské šaty	2.000 Kč	2.000 Kč	2.000 Kč	2.000 Kč	4.000 Kč	2.000 Kč	2.000 Kč	4.000 Kč	2.000 Kč	8.000 Kč	20.000 Kč	36.000 Kč	86.000 Kč	7.167 Kč	102.000 Kč	8.500 Kč	116.280 Kč	9.680 Kč
doplatek za společenské obleky	500 Kč	500 Kč	500 Kč	500 Kč	1.000 Kč	500 Kč	500 Kč	1.000 Kč	500 Kč	2.000 Kč	5.000 Kč	9.000 Kč	21.500 Kč	1.792 Kč	25.500 Kč	2.125 Kč	29.070 Kč	2.423 Kč
prodej zboží	8.300 Kč	8.300 Kč	8.300 Kč	8.300 Kč	8.300 Kč	8.300 Kč	8.300 Kč	8.300 Kč	8.300 Kč	8.300 Kč	8.300 Kč	8.300 Kč	99.600 Kč	8.300 Kč	147.235 Kč	12.270 Kč	217.908 Kč	18.159 Kč
nájem a služby pro kadeřníky	6.000 Kč	6.000 Kč	6.000 Kč	6.000 Kč	6.000 Kč	6.000 Kč	6.000 Kč	6.000 Kč	6.000 Kč	6.000 Kč	6.000 Kč	6.000 Kč	72.000 Kč	6.000 Kč	72.000 Kč	6.000 Kč	72.000 Kč	6.000 Kč
nájem a služby pro kosmetiku	5.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč	60.000 Kč	5.000 Kč	60.000 Kč	5.000 Kč	60.000 Kč	5.000 Kč
nájem a služby pro manikuru, pedikuru	5.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč	5.000 Kč	60.000 Kč	5.000 Kč	60.000 Kč	5.000 Kč	60.000 Kč	5.000 Kč
nájem a služby pro květinářství	6.000 Kč	6.000 Kč	6.000 Kč	6.000 Kč	6.000 Kč	6.000 Kč	6.000 Kč	6.000 Kč	6.000 Kč	6.000 Kč	6.000 Kč	6.000 Kč	72.000 Kč	6.000 Kč	72.000 Kč	6.000 Kč	72.000 Kč	6.000 Kč
nájem a služby pro fotografa	10.000 Kč	10.000 Kč	10.000 Kč	10.000 Kč	10.000 Kč	10.000 Kč	10.000 Kč	10.000 Kč	10.000 Kč	10.000 Kč	10.000 Kč	10.000 Kč	120.000 Kč	10.000 Kč	120.000 Kč	10.000 Kč	120.000 Kč	10.000 Kč
celkem	74.300 Kč	64.300 Kč	74.300 Kč	61.800 Kč	63.300 Kč	74.300 Kč	88.300 Kč	66.300 Kč	100.300 Kč	121.800 Kč	93.800 Kč	104.800 Kč	989.600 Kč	82.467 Kč	1.206.235 Kč	100.561 Kč	1.504.933 Kč	125.411 Kč

6.4 Možnosti financování investičního projektu

V rámci této kapitoly budu analyzovat veškeré možnosti financování investičního projektu, které jsou blíže specifikovány v teoretické části, a zdůvodním, zda-li jsou za daných podmínek a dané situace živnosti přijatelné či nikoliv.

Interní zdroje: 2 561 560 Kč, z čehož:

- *základní kapitál* – 1 500 000 Kč,
- *tržby a příjmy z pronájmu plynoucí z realizace investice* – 956 560Kč,
- *odpisy* – 105 000 Kč.

Externí zdroje: 5 200 000 Kč

Rodina, příbuzní, kamarádi, známí

Živnostnice nechce tuto skupinu zainteresovat do financování investičního projektu především z důvodu udržení dobrých vztahů s těmito lidmi. Navíc živnostnice nechce podepisovat směnky. Tento způsob financování, tak nepřipadá v úvahu.

Leasing

Možnost financování nemovitostí leasingem nabízí pouze jedna finanční instituce, a to Unicredit Leasing CZ, a.s. Živnost však nesplňuje nejdůležitější podmínku poskytnutí tohoto zdroje financování čímž je vypracovaný podnikatelský záměr. Tudíž leasing nemůže být jako zdroj financování investičního projektu brán v úvahu.

Factoring

Živnost nemá krátkodobé pohledávky vůči odběratelům, proto nemůže být tento typ financování použit.

Forfaiting

Jelikož živnost nemá střednědobé či dlouhodobé pohledávky vůči odběratelům, nepřipadá tento zdroj financování v úvahu.

Franchising

Kdyby byl daný investiční projekt financován tímto způsobem, byla by živnostnice, jako franchisant, závislá na franchisorovi a řízení živnosti by tedy bylo podřízeno pokynům a kontrole franchisora. Tento fakt však nevyhovuje podmínce živnostnice, která zní, že se věřitel nebude podílet na finančním řízení živnosti. Proto není tento způsob financování pro daný investiční projekt vhodný.

Tiché společenství

Zatím neexistuje fyzická či právnická osoba, která by chtěla být tímto způsobem zainteresována do investičního projektu.

Projektové financování

Při tomto způsobu financování vzniká samostatná projektová firma, která si na financování investičního projektu vypůjčí úvěrové zdroje a přebírá je do své bilance. Tímto by však projektová firma byla implementována do finančního řízení živnosti, což opět nevyhovuje podmínce živnostnice. Tento typ financování proto není pro živnostnici přijatelný.

Venture kapitál

Příčinou, proč tento způsob financování taktéž nevyhovuje podmínce živnostnice a tedy proč by nemohl být použit pro financování daného investičního projektu, je jeho podstata, která spočívá v investování soukromého kapitálu věřitele do společnosti za úplatu. Úplata je pak představována podílem investora v podniku.

Podpora z úrovně státu

ČMZRB podporuje malé a střední podnikatele pomocí programů START, PROGRES a ZÁRUKA. Živnost však nespadá do podporovaných CZ-NACE těmito programy, čímž nespĺňuje podmínky pro poskytnutí úvěru či záruky za úvěr.

Služby EGAPu taktéž nemohou být živností využity, a to z toho důvodu, že živnost nevyváží své služby ani zboží do zahraničí.

Podpora z úrovně EU

Prostřednictvím OPPI živnost taktéž nemůže získat podporu. Příčinou je opět oblast podporovaných CZ-NACE, do kterých živnost nespadá.

Podnikatelské úvěry

Podnikatelské úvěry se získávají na základě předložení daňového přiznání. Jelikož však v daňovém přiznání živnostnice vykazuje za poslední 2 roky ztrátovou živnost, nejsou banky ochotny živnostníci podnikatelský úvěr poskytnout.

Hypoteční úvěry pro fyzické osoby

Podmínkami pro získání hypotečního úvěru pro fyzické osoby jsou zejména zástava nemovitostí a dostatečný příjem domácnosti ucházejícího se. Živnostnice obě dvě podmínky splňuje, tudíž tento způsob financování je pro daný investiční projekt přijatelný.

6.5 Ohodnocení efektivnosti investičního projektu pomocí vybraných metod

Pro ohodnocení efektivnosti investičního projektu Svatebního salonu U Zámku jsem nejprve musela stanovit výši kapitálových výdajů, které by byly vynaloženy prvním rokem provozu investice. Pro tento účel jsem použila údaje z již výše uvedeného plánu nákladů nutných k realizování investičního projektu (Tab. 4). Celkové kapitálové výdaje na investiční projekt tedy činí 4 819 940 Kč. Rozpis jednotlivých složek celkových kapitálových výdajů můžete vidět v tabulce č. 7.

Tabulka 7. Propočet kapitálových výdajů [Vlastní zdroj]

Položka	1. rok
Kapitálové výdaje	4.819.940 Kč
výdaje na pořízení nového majetku	4.553.000 Kč
výdaje na trvalý přírůstek ČPK vyvolaný novou investicí	1.482.440 Kč
pracovní kapitál	1.967.000 Kč
krátkodobý finanční majetek	30.000 Kč
závazky vůči zaměstnancům	384.000 Kč
závazky vůči finančnímu úřadu	130.560 Kč
příjmy z prodeje existujícího DM, který je novou investicí nahrazován	1.430.000 Kč
daňové efekty spojené s prodejem nahrazovaného majetku	214.500 Kč

Dále bylo potřeba vypracovat plán příjmů plynoucí z investice. Opět jsem vycházela z údajů plánů nákladů (Tab. 4) a plánu tržeb a příjmů z pronájmu (Tab. 6). Propočtení příjmů z investice je uveden v tabulkách č. 8 a 9.

Tabulka 8. Propočtení příjmů z investice [Vlastní zdroj]

Položka	1. rok	2. rok	3. rok
Příjmy z investice	527.960 Kč	867.950 Kč	1.116.843 Kč
zisk po zdanění, který investice přináší	422.960 Kč	692.950 Kč	946.843 Kč
tržby	989.600 Kč	1.206.235 Kč	1.504.933 Kč
náklady	492.000 Kč	391.000 Kč	391.000 Kč
na energii	150.000 Kč	150.000 Kč	150.000 Kč
na telekomunikační služby	12.000 Kč	12.000 Kč	12.000 Kč
na dopravu	55.000 Kč	48.000 Kč	48.000 Kč
poštovné a přeprava	45.000 Kč	36.000 Kč	36.000 Kč
na marketing	230.000 Kč	145.000 Kč	145.000 Kč
roční odpisy	105.000 Kč	175.000 Kč	170.000 Kč

I když je životnost dané nemovitosti 30 let, plán příjmů, výdajů a cash flow plynoucí z investice jsem vypracovala na 10 let (Tab. 9). Pro první 3 roky jsem příjmy plynoucí z investice mohla stanovit konkrétně. Pro následující 3 roky jsem zvolila způsob přepočtu prostřednictvím zvýšení hodnoty příjmů z 2. roku na rok 3. Od 6. do 10. roku provozu investice jsem příjmy již nemohla přesněji prognózovat, tudíž jsem je nechala rovny výši příjmů z 6. roku. Co se týče výdajů, do 3. roku jsou výdaje stanoveny konkrétně a pro následující období jsem zvolila střídání hodnot výdajů z roku 2 a 3, a to z důvodu obnovy provozního kapitálu.

Tabulka 9. Jednotlivé příjmy, výdaje a cash flow plynoucí z investice a diskontované cash flow pro 1.-10. rok provozu [Vlastní zdroj]

rok	příjmy z investice	výdaje	CF	diskontované CF
1. rok	527.960 Kč	0 Kč	527.960 Kč	499.773 Kč
2. rok	867.950 Kč	639.560 Kč	228.390 Kč	204.654 Kč
3. rok	1.116.843 Kč	689.560 Kč	427.283 Kč	362.435 Kč
4. rok	1.365.736 Kč	639.560 Kč	726.176 Kč	583.080 Kč
5. rok	1.614.629 Kč	689.560 Kč	925.069 Kč	703.124 Kč
6. rok	1.614.629 Kč	639.560 Kč	975.069 Kč	701.560 Kč
7. rok	1.614.629 Kč	689.560 Kč	925.069 Kč	630.051 Kč
8. rok	1.614.629 Kč	639.560 Kč	975.069 Kč	628.649 Kč
9. rok	1.614.629 Kč	689.560 Kč	925.069 Kč	564.571 Kč
10. rok	1.614.629 Kč	639.560 Kč	975.069 Kč	563.315 Kč
celkem	13.566.263 Kč	5.956.040 Kč	7.610.223 Kč	5.441.213 Kč

K ohodnocení daného investičního projektu použiji 3 metody, konkrétněji metodu čisté současné hodnoty, index ziskovosti a dobu splatnosti investičního projektu, přičemž budou použity hodnoty z tabulek č. 4, 7 a 9.

Nejprve je však nutno vyčíslit diskontní sazbu, kterou ovlivňují mimo jiné náklady na cizí kapitál a náklady na vlastní kapitál. Náklady na cizí kapitál jsem vyčíslila pomocí níže uvedeného vzorce, kde jsem za úrokovou sazbu doplnila úrokovou sazbu z hypotečního úvěru se tříletou fixací a náklady na vlastní kapitál jsem stanovila na 8%.

Diskontní sazba:

$$WACC = N_{CK} \times \frac{CK}{C} + N_{VK} \times \frac{VK}{C}$$

$$WACC = 4,471 \times \frac{5200000}{7761560} + 8 \times \frac{2561560}{7761560}$$

$$WACC = 5,64$$

kde: $N_{CK} = i \times (1 - T)$

$$N_{CK} = 0,0526 \times (1 - 0,15)$$

$$N_{CK} = 0,04471 = 4,471\%$$

Čistá současná hodnota:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} - K$$

$$NPV = 5441213Kč - 4819940Kč$$

$$NPV = 621273Kč$$

Čistá současná hodnota investičního projektu vyšla kladná, což znamená, že daný projekt je pro živnost přijatelný.

Index ziskovosti:

$$I_z = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t}}{K}$$

$$I_z = \frac{5441213 \text{ Kč}}{4819940 \text{ Kč}}$$

$$I_z = 1,13$$

Hodnota indexu ziskovosti je 1,13, což znamená, že cash flow plynoucí z investice po dobu 10 let pokryje kapitálové výdaje na tuto investici zhruba 1 x.

Doba návratnosti investičního projektu:

Z tabulky č. 10 je zřejmé, že přelomovým rokem pro investiční projekt je 6. rok, kdy příjmy z investice splatí vynaložené kapitálové náklady na investici. Doba návratnosti investičního projektu je tedy 6 let.

Tabulka 10. Propočet doby návratnosti investičního projektu [Vlastní zdroj]

rok	diskontované příjmy	propočet
1. rok	499.773 Kč	-4.320.167 Kč
2. rok	777.746 Kč	-3.542.421 Kč
3. rok	947.342 Kč	-2.595.079 Kč
4. rok	1.096.612 Kč	-1.498.466 Kč
5. rok	1.227.244 Kč	-271.222 Kč
6. rok	1.161.722 Kč	890.500 Kč
7. rok	1.099.699 Kč	1.990.199 Kč
8. rok	1.040.988 Kč	3.031.187 Kč
9. rok	985.411 Kč	4.016.598 Kč
10. rok	932.801 Kč	4.949.398 Kč

6.6 Doporučení

Investiční projekt Svatebního salonu U Zámku bude financován přibližně ze třetiny, přesněji 2,562 mil. Kč vlastním kapitálem. Tato částka je tvořena základním kapitálem ve výši 1,5 mil. Kč, který je představován oceněním dosavadního svatebního salonu v hodnotě 1,43 mil. Kč a volnými finanční prostředky ve výši 70 tis. Kč. Dalšími složkami vlastního kapitálu jsou tržby a příjmy z pronájmu plynoucí z realizace investice v hodnotě 957 tis. Kč a odpisy ve výši 105 tis. Kč.

Zbylé finanční zdroje nutné k realizování tohoto projektu a prvního roku provozu bude tedy tvořit externí kapitál.

Pokud by se paní majitelka Svatebního salonu U Zámku rozhodla projekt realizovat v nejbližší době, doporučila bych následující možnost získání zbylých peněžních

prostředků. Základem by byl hypoteční úvěr získaný zástavou rodinného domu, jehož vlastníkem je právě majitelka svatebního salonu. Tudíž by šlo o získání externích peněžních prostředků na realizování investičního projektu nikoliv přes živnost, ale přes fyzickou osobu se závislými příjmy.

Nejvhodnější produkt pro tento účel nabídla Hypoteční banka. Konkrétně se tedy jedná o hypoteční úvěr pro FO (Úvěr bez poplatků), ve kterém je kombinovaná klasická hypotéka s hypotékou americkou. Celková výše hypotéky by činila 5,2 mil. Kč, z čehož podíl klasické hypotéky by byl 4,16 mil. Kč (zajištění svatebním domem - rodinný dům s nebytovými prostory) a zbývající část by tvořila americká hypotéka ve výši 1,040 mil. Kč (zajištění rodinným domem ve vlastnictví paní majitelky a jejího manžela). Účelová hypotéka by pokryla nákup nemovitostí v hodnotě 3 mil. Kč a jejich rekonstrukci v hodnotě 1,160 mil. Kč. Výše peněžních prostředků týkající se rekonstrukce může být nadhodnocena a po ohlášení na stavebním úřadě se nemusí nadhodnocená částka čerpat pomocí faktur, což znamená, že se tato částka stává neúčelovým zdrojem financování. Minimální hodnota zajištění pro získání tohoto úvěru je asi 7,43 mil. Kč. Tržní cena zajištěného majetku, tedy svatebního domu a rodinného domu je přibližně 9 mil. Kč, což požadavku vyhovuje. Při délce hypotéky 30 let by měsíční splátka činila 28 746,9 Kč. Dalším důležitým předpokladem pro získání tohoto úvěru je finanční situace rodiny paní majitelky. Rodina se skládá ze dvou dospělých osob a dvou nezletilých dětí, přičemž měsíční čistý příjem domácnosti je 60 tis. Kč, což je dostatečná suma jak na vyžití rodiny, tak na splácení hypotéky. Co se týče úrokové sazby, při výše zmíněných parametrech a omezeních by její konečná výše po odečtení slevy za vedení účtu v ČSOB a po rozpuštění poplatků týkajících se zřízení a realizace hypotečního úvěru činila 5,26 % p.a. Model propočtu daného hypotečního úvěru při fixaci úrokové sazby na 3 roky naleznete v příloze č. I a při fixaci úrokové sazby na 5 let v příloze č. II.

Rozdělení financování nákladů vzniklých realizací investičního projektu pomocí jednotlivých druhů zdrojů financování (interní zdroje – základní kapitál, tržby, odpisy; externí zdroj – hypoteční úvěr) můžete vidět v tabulce č. 11.

Tabulka 11. Financování nákladů investičního projektu jednotlivými druhy zdrojů [Vlastní zdroj]

druh zdrojů financování	položky	částka
Interní		2.561.560 Kč
Základní kapitál		1.500.000 Kč
	pracovní kapitál	1.310.000 Kč
	notářské poplatky	10.000 Kč
	webové stránky	30.000 Kč
	propagační materiály	50.000 Kč
	likvidní rezerva	100.000 Kč
Tržby a příjem z pronájmu		956.560 Kč
	mzdové náklady	384.000 Kč
	zdravotní a sociální pojištění	130.560 Kč
	náklady na energii	150.000 Kč
	náklady na telekomunikační služby	12.000 Kč
	náklady na dopravu	55.000 Kč
	poštovné a přeprava	45.000 Kč
	krátkodobý finanční majetek	30.000 Kč
	inzerce	80.000 Kč
	výstavy	60.000 Kč
	sponzoring	10.000 Kč
Odpisy	odpisy	105.000 Kč
Externí		5.200.000 Kč
Hypoteční úvěr		5.200.000 Kč
	účelový	
	budova a pozemek	3.000.000 Kč
	rekonstrukce	1.000.000 Kč
neúčelový	drobný majetek	353.000 Kč
	software	90.000 Kč
	daně a poplatky	100.000 Kč
	pracovní kapitál	657.000 Kč
Celkem		7.761.560 Kč

Po konzultaci s živnostnicí, která z nastalých rodinných důvodů chce realizaci investičního projektu oddálit, jsem doporučila setrvat nejméně 2 roky. Investiční projekt by tedy byl realizován začátkem roku 2012 po podání následujících dvou daňových přiznání z příjmu fyzických osob za rok 2010 a 2011. Po této stanovené době se podle finanční situace nejen živnosti, ale také živnostnice jako fyzické osoby a dle nabízených produktů bank posoudí, zda-li by bylo výhodnější zvolit pro financování investičního projektu podnikatelský úvěr nebo úvěr hypoteční pro fyzické osoby. I v této situaci bych však paní majitelce doporučila, aby dala přednost úvěru hypotečnímu, jehož úroková sazba je nyní mnohem nižší než sazby podnikatelských úvěrů.

ZÁVĚR

Cílem této bakalářské práce bylo analyzovat možnosti financování investičního projektu Svatebního salonu U Zámku a doporučit jeho majitelce nejvhodnější variantu.

Prvním krokem ke splnění tohoto cíle byla charakteristika trhu svatebních služeb. V rámci této kapitoly jsem nejdříve zařadila živnost do OKEČ, NACE a SKP, což bylo nutné pro vyčíslení počtu konkurentů v tomto odvětví. Dále jsem analyzovala vývoj sňatečnosti a rozvodovosti se zaměřením na územní oblast sídla živnosti i potenciálního svatebního domu, přičemž jsem nakonec tyto dva demografické ukazatele porovnála. Výstupem této analýzy bylo zjištění, že i když sňatečnost má posledních letech klesající tendenci a stále více se přibližuje úrovni rozvodovosti, jejíž vývoj je téměř konstantní, řadí se analyzovaná oblast k oblastem s vysokým počtem uzavřených sňatků. Tudíž je vybrané místo živnostnicí vhodné pro realizování investičního projektu Svatebního salonu U Zámku.

Následujícím krokem byla specifikace nejdůležitějších charakteristik živnosti. Svatební salon U Zámku, jehož působnost na trhu započala roku 2008, se řadí k velmi malým podnikům, jejichž možnosti financování investičních projektů jsou omezené. Podstatným zjištěním v této části byl fakt záporného výsledku hospodaření v obou letech provozu živnosti, což komplikuje získání externích zdrojů podnikatele - živnostníka. Především se pak jedná o poskytnutí podnikatelských úvěrů pro MSP od bank.

Další složka praktické části představuje analýzu investičního projektu, která je tvořena charakteristikou investičního projektu, jeho nákladovou analýzou, plánem tržeb a ostatních příjmů plynoucích z realizace investice, analýzou možnosti financování investičního projektu a ohodnocením jeho efektivnosti. V rámci charakteristiky investičního projektu je nejdůležitějším bodem podmínka živnostnice vztahující se k externím zdrojům financování a to, že se věřitel nebude podílet na finančním řízení živnosti. Pomocí výstupu z nákladové analýzy, tedy plánu nákladů potřebných k realizaci investičního projektu jsem určila výši nutných peněžních prostředků k uskutečnění projektu. Vypracováním plánu tržeb a ostatních příjmů plynoucích z realizace investice jsem vyčíslila tržby, které představují jeden z interních zdrojů financování investice. Pomocí těchto dvou základních výstupů jsem pak mohla analyzovat jednotlivé možnosti financování investičního projektu, přičemž jsem dospěla k tomuto výsledku. Daný investiční projekt bude z menší části financován interními zdroji ve výši 2 562 560 Kč a z větší části zdroji externími ve výši 5 200 000 Kč.

Interní zdroje jsou pak tvořeny základním kapitálem v hodnotě 1 500 000 Kč, tržbami 956 560 Kč a odpisy 105 000 Kč. Co se týče externích zdrojů vyhovujících požadavkům živnostnice a aktuálnímu stavu živnosti, jsem jako nejvhodnější variantu vybrala hypoteční úvěr pro fyzické osoby, konkrétněji produkt Hypoteční banky, který kombinuje hypotéku účelovou a hypotéku neúčelovou, čímž by živnostnice získala úvěr ve výši 5 200 000 Kč.

Po konzultaci s živnostnicí ohledně jejího investičního projektu vyplynulo, že realizaci projektu oddálí, přičemž jsem jí doporučila vyčkat 2 roky z důvodu finanční situace živnosti.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Monografie:

- [1] EUROSTAT. European Business-Facts and Figures. 1. vyd. Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006. 340 s. ISBN 92-79-03351-4.
- [2] FOTR, J. Podnikatelský plán a investiční rozhodování. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 1999. 220 s. ISBN 80-7169-812-1.
- [3] FOTR, J., SOUČEK I. Podnikatelský záměr a investiční rozhodování. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. 356 s. ISBN 80-247-0939-2.
- [4] DLUHOŠOVÁ, D. Finanční řízení a rozhodování podniku. 1. vyd. Praha: Ekopress, 2006. 191 s. ISBN 80-86119-58-0.
- [5] KNÁPKOVÁ, A., PAVELKOVÁ, D. Podnikové finance. Zlín: UTB, 2008. 293 s. ISBN 978-80-7318-732-3.
- [6] KORÁB, V., PETERKA, J., REŽŇÁKOVÁ, M. Podnikatelský plán. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2007. 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0.
- [7] KRÁL, M. Bankovníctví I. Zlín: UTB, 2008. 220 s. ISBN 978-80-7318-776-7.
- [8] SRPOVÁ, J., VEBER, J. a kol. Podnikání malé a střední firmy. Praha: Grada Publishing, 2005. 304 s. ISBN 80-247-1069-2.
- [9] STAŇKOVÁ, A. Podnikáme úspěšně s malou firmou. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2007. 199 s. ISBN 978-80-7179-926-9.
- [10] ŠEBESTOVÁ, J., WAGNEROVÁ, E. Podnikání v malé a střední firmě. 1. vyd. Karviná: Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, 2007. 215 s. ISBN:978-80-7248-441-6.
- [11] VALACH, J. Investiční rozhodování a dlouhodobé financování. 2. vyd. Praha: Ekopress, 2006. 465 s. ISBN:80-86929-01-9.
- [12] VOJÍK, V. Podnikání malých a středních podniků na jednotném trhu EU. 1. vyd. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2009. 264 s. ISBN 978-80-7357-467-3.

Internetové zdroje:

- [13] *BusinessInfo.cz* [online]. 2008 [cit. 2010-05-09]. EGAP. Dostupné z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/exportni-garanci-a-pojistovaci/1000562/>>.
- [14] *BusinessInfo.cz* [online]. 2008 [cit. 2010-05-09]. Základní informace o rizikovém kapitálu. Dostupné z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/pojisteni-investovani/zakladni-informace-o-rizikovem-kapitalu/1000466/4209/>>.
- [15] *Business Angels Czech* [online]. 2001 [cit. 2010-05-09]. Historie. Dostupné z WWW: <http://www.bacz.cz/www/index.php?sekce=home_cz>.
- [16] *CzechInvest* [online]. 2007 [cit. 2010-05-09]. Business Angels. Dostupné z WWW: <<http://www.czechinvest.org/business-angels>>.
- [17] *CzechInvest* [online]. 2009 [cit. 2010-05-09]. Podnikání a inovace. Dostupné z WWW: <<http://www.czechinvest.org/podnikani-a-inovace>>.
- [18] *Czech Private Equity and Venture Capital Association* [online]. 2009 [cit. 2010-05-09]. Jak funguje. Dostupné z WWW: <<http://www.cvca.cz/cs/rizikovy-kapital/jak-funguje.html>>.
- [19] *Czech Private Equity and Venture Capital Association* [online]. 2009 [cit. 2010-05-11]. Příručka k investování soukromého a venture kapitálu a adresář členů CVCA. Dostupné z WWW: <<http://www.cvca.cz/miranda2/export/sites/www.cvca.cz/cs/sys/galerie-download/prirucka.pdf>>.
- [20] *Česká asociace franchisingu* [online]. 2003 [cit. 2010-05-09]. Jak funguje franchisový systém. Dostupné z WWW: <<http://www.czech-franchise.cz/franchising/jak-funguje-franchisovy-system/>>.
- [21] *Česká asociace franchisingu* [online]. 2003 [cit. 2010-05-09]. Kodex etiky franchisingu. Dostupné z WWW: <http://www.czech-franchise.cz/store/evropsky_kodex_etiky_franchisingu.pdf>.
- [22] *Česká leasingová a finanční asociace* [online]. 2003 [cit. 2010-05-09]. Charakteristika factoringu. Dostupné z WWW: <<http://www.clfa.cz/index.php?textID=57>>.

- [23] *Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s.* [online]. 2004 [cit. 2010-05-09]. Podpora malého a středního podnikání. Dostupné z WWW: <<http://www.cmzrb.cz/informace-pro-partnery/podpora-maleho-a-stredniho-podnikani>>.
- [24] *Český statistický úřad* [online]. 2010 [cit. 2010-05-09]. Dostupné z WWW: <<http://www.czso.cz/>>.
- [25] *Demografický informační portál* [online]. 2009 [cit. 2010-05-09]. Dostupné z WWW: <<http://www.demografie.info/>>.
- [26] *EGAP* [online]. 2010 [cit. 2010-05-09]. Dostupné z WWW: <<http://www.egap.cz/>>.
- [27] *Evropská komise: Podnikání a průmysl* [online]. 2009 [cit. 2010-05-09]. MSP. Dostupné z WWW: <http://ec.europa.eu/enterprise/glossary/index_cs.htm>.
- [28] *Factoring.cz* [online]. 2005 [cit. 2010-05-09]. Výhody factoringu. Dostupné z WWW: <<http://www.factoring.cz/vyhody-factoringu.asp>>.
- [29] *Finance.cz: Poznejte hodnotu informace* [online]. 2000 [cit. 2010-05-09]. Dostupné z WWW: <<http://www.finance.cz/>>.
- [30] *Ministerstvo průmyslu a obchodu* [online]. 2008 [cit. 2010-05-09]. Operační program Podnikání a inovace (OPPI) 2007 - 2013. Dostupné z WWW: <<http://www.mpo.cz/dokument12175.html>>.
- [31] *Ministerstvo průmyslu a obchodu: Podpora podnikání* [online]. 2005 [cit. 2010-05-09]. Dostupné z WWW: <<http://www.mpo.cz/cz/podpora-podnikani/>>.
- [32] *Ministerstvo průmyslu a obchodu* [online]. 2009 [cit. 2010-05-11]. Zpráva o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce 2008. Dostupné z WWW: <<http://www.mpo.cz/dokument61124.html>>.
- [33] *Moravskoslezský kraj : Podnikatel* [online]. 2008 [cit. 2010-05-09]. Dostupné z WWW: <<http://podnikatel.kr-moravskoslezsky.cz/>>.
- [34] ONDROVÁ, Elena. *Finance.cz* [online]. 2007 [cit. 2010-05-09]. ČMZRB: Doplňujeme služby bank a podporujeme tím dostupnost úvěrů. Dostupné z

WWW: <<http://www.finance.cz/zpravy/finance/109799-cmzrb-doplnujeme-sluzby-bank-a-podporujeme-tim-dostupnost-uveru/>>.

[35] *Strukturální fondy EU* [online]. 2007 [cit. 2010-05-13]. Operační program Podnikání a inovace. Dostupné z WWW: <<http://www.strukturalni-fondy.cz/getdoc/665a13aa-e1ff-484d-ab28-84e90b454c89/OP-Podnikani-a-inovace>>.

[36] *Zákony a zákoníky : Kurzy.cz* [online]. 2009 [cit. 2010-05-09]. Dostupné z WWW: <<http://zakony.kurzy.cz/>>.

SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK

BA	Business angels.
CF	Cash flow.
ČMZRB	Českomoravská záruční a rozvojová banka.
ČSÚ	Český statistický úřad.
ČR	Česká republika.
EGAP	Exportní garanční a pojišťovací společnost.
EU	Evropská unie.
IZ	Index ziskovosti.
Kč	Koruna česká.
MSP	Malé a střední podniky.
mil.	Milion.
NACE	Klasifikace ekonomických činností
NPV	Net Present Value
OKEČ	Odvětвовá klasifikace ekonomických činností.
SKP	Standardní klasifikace produkce
tis.	Tisíc.
WACC	Vážená průměrná hodnota nákladů kapitálu.

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1. Jednotlivé programy podpory operačního programu Podnikání a inovace [17].....	28
Tabulka 2. SWOT analýza živnosti [Vlastní zdroj]	53
Tabulka 3. SWOT analýza investičního projektu [Vlastní zdroj].....	58
Tabulka 4. Plán nákladů nutných k realizaci investičního projektu pro 3 roky provozu [Vlastní zdroj].....	59
Tabulka 5. Výše odpisů DHM a DNM [Vlastní zdroj]	60
Tabulka 6. Plán tržeb a příjmů z pronájmů plynoucích z investičního projektu pro 3 roky provozu [Vlastní zdroj]	63
Tabulka 7. Propočet kapitálových výdajů [Vlastní zdroj].....	66
Tabulka 8. Propočet příjmů z investice [Vlastní zdroj]	67
Tabulka 9. Jednotlivé příjmy, výdaje a cash flow plynoucí z investice a diskontované cash flow pro 1.-10. rok provozu [Vlastní zdroj]	67
Tabulka 10. Propočet doby návratnosti investičního projektu [Vlastní zdroj]	69
Tabulka 11. Financování nákladů investičního projektu jednotlivými druhy zdrojů [Vlastní zdroj].....	71

SEZNAM GRAFŮ

Graf 1. Vývoj počtu velmi malých (drobných) podniků a celkového počtu MSP v letech 1995-2005 [24].....	14
Graf 2. Vývoj počtu malých a středních podniků v letech 1995-2005 [24]	14
Graf 3. Vývoj počtu aktivních subjektů MSP v letech 1998-2008 [24].....	15
Graf 4. Vývoj počtu zaměstnanců MSP v letech 1998-2008 [24]	15
Graf 5. Vývoj investičních nákladů MSP v letech 1999-2008 [24]	16
Graf 6. Počet živností v jednotlivých městech Moravskoslezského kraje pro rok 2007 v OKEČ 93.05 [33].....	37
Graf 7. Vývoj ekonomických subjektů v Moravskoslezském kraji v letech 2006-2008 v OKEČ 93.05 [24].....	37
Graf 8. Vývoj absolutního počtu sňatků v ČR v letech 1989-2008 [24].....	39
Graf 9. Průměrný věk při prvním sňatku pro muže a ženy v ČR v letech 2005-2008 [24].....	39
Graf 10. Absolutní počet sňatků dle pobytu ženicha a nevěsty v jednotlivých krajích pro rok 2008 [24].....	40
Graf 11. Absolutní počet sňatků v jednotlivých okresech Moravskoslezského kraje v letech 1993-2008 [24].....	41
Graf 12. Absolutní počet sňatků dle pobytu ženicha a nevěsty v jednotlivých okresech Moravskoslezského kraje pro rok 2008 [24]	41
Graf 13. Absolutní počet sňatků v okrese Frýdek–Místek v letech 1999-2008 [24]	42
Graf 14. Absolutní počet sňatků v městě Frýdek Místek v letech 1999-2008 [24]	42
Graf 15. Vývoj absolutního počtu rozvodů v ČR v letech 1989-2008 [24]	43
Graf 16. Absolutní počet rozvodů v jednotlivých okresech Moravskoslezského kraje v letech 1993-2008 [24].....	44
Graf 17. Absolutní počet rozvodů v okrese Frýdek-Místek v letech 1999-2008 [24]	45
Graf 18. Absolutní počet rozvodů v městě Frýdek-Místek v letech 1999-2008 [24]	45
Graf 19. Srovnání vývoje absolutního počtu sňatků a rozvodů v ČR v letech 1989- 2008 [24].....	46
Graf 20. Vývoj příjmů živnosti dle jednotlivých měsíců za rok 2008 a 2009 [Vlastní zdroj].....	50

Graf 21. Vývoj výdajů živnosti v jednotlivých měsících za rok 2008 a 2009 [Vlastní zdroj].....	50
Graf 22. Vývoj cash flow živnosti v jednotlivých měsících za rok 2008 a 2009 [Vlastní zdroj].....	51
Graf 23. Celkové cash flow živnosti za rok 2008 a 2009 [Vlastní zdroj].....	51

SEZNAM SCHÉMAT

Schéma 1. Organizační struktura živnosti [Vlastní zdroj]	49
Schéma 2. Organizační struktura živnosti při realizaci investičního projektu [Vlastní zdroj].....	56

SEZNAM PŘÍLOH

- P I Model propočtu hypotéčního úvěru při tříleté fixační úrokové sazbě
- P II Model propočtu hypotéčního úvěru při pětileté fixační úrokové sazbě

PŘÍLOHA P I: MODEL PROPOČTU HYPOTÉČNÍHO ÚVĚRU PŘI TŘÍLETÉ FIXAČNÍ ÚROKOVÉ SAZBĚ



Hypoteční banka

Orientační propočet hypotečního úvěru

28.4.2010 10:59:53

ver 5.1.1 build 10

verze sazby: 4/2010 - 28.4.2010

Údaje o hypotečním úvěru:

Účel úvěru:	Nákup nemovitosti	Typ splácení:	HUF - Hypoteční úvěr pro FO
Výše hypotéky:	5 200 000,00 Kč	Podíl úvěru na zajištění:	Úvěr bez poplatků
z toho neúčelově:	1 040 000,00 Kč	Typ úrokové sazby (doba fixace):	Anuitní
Minimální hodnota zajištění:	7 428 572,00 Kč		70 %

Splátky hypotečního úvěru:		Sleva z úrokové sazby celkem:	0,15 % p.a.
Délka hypotéky / Počet splátek:	30 let / 360	z toho za plat do ČSOB:	0,15 % p.a.
Měsíční splátka:	28 746,90 Kč		
Potřebný čistý měsíční příjem:	51 587,90 Kč		

Výsledná úroková sazba: 5,26 % p.a.

Úrokovou sazbu Vám garantujeme od 28.4.2010 po dobu 30 dnů do 28.5.2010 za předpokladu, že se nezmění Vámi zadané parametry hypotéky, které ovlivňují výši úrokové sazby.

Další možnosti splátky pro porovnání:	10 let	15 let	20 let	25 let	30 let	40 let
Měsíční splátka:	55 817	41 829	35 069	31 192	28 747	25 976
Potřebný čistý měsíční příjem:	85 425	67 940	59 490	54 644	51 588	48 124

Financování investičního záměru:		Finanční situace:	
Celkový investiční záměr:	5 500 000,00 Kč	Měsíční čisté příjmy celkem:	60 000,00 Kč
Hypotéka:	5 200 000,00 Kč	Měsíční výdaje celkem:	44 400,90 Kč
		splátka hypotéky:	28 746,90 Kč
Vlastní zdroje:	300 000,00 Kč	Pojištění Ú+N+D:	0,00 Kč
		životní pojištění:	0,00 Kč
		další splátky a závazky:	0,00 Kč
		ostatní:	400,00 Kč
		životní minimum:	15 254,00 Kč
		povinná minimální rezerva:	7 187,00 Kč
RPSN:	5,39 % p.a.	Zůstatek příjmů:	8 412,10 Kč

Vzhledem k uvedeným příjmům a výdajům může být maximální výše Vaší hypotéky až: 6 417 000,00 Kč

Děkujeme Vám, že jste se s důvěrou obrátili na Hypoteční banku, a.s.
V případě jakýchkoliv dotazů se prosím obraťte na níže uvedeného pracovníka.

Kontaktní údaje klienta:

Lucie Hrušková

E-mail:
Telefon:

Mobil:

Kontaktní údaje obchodního manažera:

Hypoteční banka, a.s., pobočka Ostrava
Božena Beránková - hypoteční bankéř

E-mail: berankova.bozena@hypotecnibanka.cz
Telefon: 596 111 212 Mobil: 731 545 988
FAX: 596 111 235
WWW:

PŘÍLOHA P II: MODEL PROPOČTU HYPOTÉČNÍHO ÚVĚRU PŘI PĚTILETÉ FIXAČNÍ ÚROKOVÉ SAZBĚ



Hypoteční banka

Orientační propočet hypotečního úvěru

28.4.2010 11:03:54
ver. 5.1.1 build 10
verze sazeb: 4/2010 - 28.4.2010

Údaje o hypotečním úvěru:

Účel úvěru:	Nákup nemovitosti	Typ splácení:	HUF - Hypoteční úvěr pro FO
Výše hypotéky:	5 200 000,00 Kč	Podíl úvěru na zajištění:	Úvěr bez poplatků
z toho neúčelové:	1 040 000,00 Kč	Typ úrokové sazby (doba fixace):	Anuitní
Minimální hodnota zajištění:	7 428 572,00 Kč		70 %

Splátky hypotečního úvěru:		Sleva z úrokové sazby celkem:	0,15 % p.a.
Délka hypotéky / Počet splátek:	30 let / 360	z toho za plat do ČSOB:	0,15 % p.a.
Měsíční splátka:	29 070,00 Kč		
Potřebný čistý měsíční příjem:	51 992,00 Kč		

Výsledná úroková sazba: 5,36 % p.a.

Úrokovou sazbu Vám garantujeme od 28.4.2010 po dobu 30 dnů do 28.5.2010 za předpokladu, že se nezmění Vámi zadané parametry hypotéky, které ovlivňují výši úrokové sazby.

Další možnosti splátky pro porovnání:	10 let	15 let	20 let	25 let	30 let	40 let
Měsíční splátka:	56 074	42 103	35 360	31 499	29 070	26 327
Potřebný čistý měsíční příjem:	85 746	68 283	59 854	55 028	51 992	48 563

Financování investičního záměru:		Finanční situace:	
Celkový investiční záměr:	5 500 000,00 Kč	Měsíční čisté příjmy celkem:	60 000,00 Kč
Hypotéka:	5 200 000,00 Kč	Měsíční výdaje celkem:	44 724,00 Kč
		splátka hypotéky:	29 070,00 Kč
Vlastní zdroje:	300 000,00 Kč	Pojištění Ú+N+D:	0,00 Kč
		životní pojištění:	0,00 Kč
		další splátky a závazky:	0,00 Kč
		ostatní:	400,00 Kč
		životní minimum:	15 254,00 Kč
		povinná minimální rezerva:	7 268,00 Kč
RPSN:	5,49 % p.a.	Zůstatek příjmů:	8 008,00 Kč

Vzhledem k uvedeným příjmům a výdajům může být maximální výše Vaší hypotéky až: **6 346 000,00 Kč**

Děkujeme Vám, že jste se s důvěrou obrátili na Hypoteční banku, a.s.
V případě jakýchkoliv dotazů se prosím obraťte na níže uvedeného pracovníka.

Kontaktní údaje klienta:

Lucie Hrušková

E-mail:

Telefon:

Mobil:

Kontaktní údaje obchodního manažera:

Hypoteční banka, a.s. , pobočka Ostrava
Božena Beránková - hypoteční bankéř

E-mail: berankova.bozena@hypotecnibanka.cz

Telefon: 596 111 212

Mobil: 731 545 988

FAX: 596 111 235

WWW: