

Analýza rizik spojených se zakládáním podniku

Lukáš Zaoral

Bakalářská práce
2016



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta logistiky a krizového řízení

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně

Fakulta logistiky a krizového řízení

Ústav krizového řízení

akademický rok: 2015/2016

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Lukáš Zaoral**
Osobní číslo: **L14116**
Studijní program: **B3909 Procesní inženýrství**
Studijní obor: **Ovládání rizik**
Forma studia: **prezenční**

Téma práce: **Analýza rizik spojených se zakládáním podniku**

Zásady pro vypracování:

1. Zpracujte průzkum literárních zdrojů a vypracujte teoretické a metodické poznatky týkající se problematiky zakládání podniku.
2. Analyzujte a zhodnoťte potencionální rizika.
3. Vyhodnoťte poznatky nasbírané z teoretické a praktické části, formulujte závěry a vyhodnoťte cíle bakalářské práce.

Rozsah bakalářské práce:

Rozsah příloh:

Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

[1] SMEJKAL, Vladimír a Karel RAIS. Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích. 3., rozš. a aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2010, 354 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3051-6.

[2] SRPOVÁ, Jitka a Václav ŘEHOŘ. Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 427 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3339-5.

[3] SYNEK, Miloslav a Eva KISLINGEROVÁ. Podniková ekonomika. 6., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2015, xxviii, 526 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 9788074002748.

Další odborná literatura dle doporučení vedoucího bakalářské práce.

Vedoucí bakalářské práce: **prof. Ing. Jiří Dvořák, DrSc.**
Ústav krizového řízení

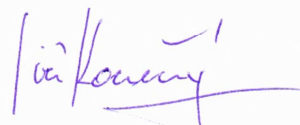
Datum zadání bakalářské práce: **5. února 2016**

Termín odevzdání bakalářské práce: **9. května 2016**

V Uherském Hradišti dne 22. února 2016



doc. RNDr. Jiří Dostál, CSc.
děkan



Ing. et Ing. Jiří Konečný, Ph.D.
ředitel ústavu

Prohlašuji, že

- beru na vědomí, že odevzdáním 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;
- beru na vědomí, že bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k prezenčnímu nahlédnutí, že jeden výtisk bakalářské práce bude uložen v příruční knihovně Fakulty logistiky a krizového řízení Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně a jeden výtisk bude uložen u vedoucího práce;
- byl/a jsem seznámen/a s tím, že na moji 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;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 2 a 3 autorského zákona mohu užít své dílo – bakalářskou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen připouští-li tak licenční smlouva uzavřená mezi mnou a Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně s tím, že vyrovnání případného přiměřeného příspěvku na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše) bude rovněž předmětem této licenční smlouvy;
- beru na vědomí, že pokud bylo k vypracování bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tedy pouze k nekomerčnímu využití), nelze výsledky bakalářské práce využít ke komerčním účelům;
- beru na vědomí, že pokud je výstupem bakalářské práce jakýkoliv softwarový produkt, považují se za součást práce rovněž i zdrojové kódy, popř. soubory, ze kterých se projekt skládá. Neodevzdání této součásti může být důvodem k neobhájení práce.

Prohlašuji,

- že jsem na bakalářské práci pracoval samostatně a použitou literaturu jsem citoval. V případě publikace výsledků budu uveden jako spoluautor.
- že odevzdaná verze bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

V Uherském Hradišti



.....
podpis studenta

ABSTRAKT

Bakalářská práce, kterou jsem zpracoval na téma "Analýza rizik spojených se zakládáním podniku" analyzuje situaci trhu potravin a vyhodnocuje rizika podniku potravinářského uplatnění. V teoretické části jsou popsány možné právní formy podnikání a podniku, jejich rizika a také strategické analýzy určující pozici podniku na trhu. Praktická část navazuje na teoretické poznatky a rozebírá optimální právní formu založení podniku, podnikatelská rizika, uplatnění strategických analýz a zhodnocení rizikových faktorů.

Klíčová slova: riziko, podnik, podnikatel, analýza rizik, SWOT analýza, PEST analýza.

ABSTRACT

The Bachelor's thesis, which I worked on the topic "Analysis of the risks associated with the establishment of enterprise" analyzes the situation in the food market and assesses the risks of food enterprises. The theoretical part describes possible legal forms of business and enterprises, their risks and strategic analysis of determining position on the market. The practical part follows the theoretical knowledge and discusses the optimal legal forms of company establishment, business risks, applying strategic analysis and assessment of risk factors.

Keywords: risk, enterprise, businessman, risk analysis, SWOT analysis, PEST analysis.

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

Zde bych chtěl poděkovat všem, kteří mi během mé dosavadní životní cesty předali své životní vědomosti a zkušenosti, ať už od mého dětství přes mládí až po nynější dospívání.

Děkuji svému vedoucímu bakalářské práce prof. Ing. Jiřímu Dvořákovi, DrSc. za vědomosti, postřehy a odborné rady, kterými mě nasměroval k realizaci bakalářské práce.

Motto:

„Nebojte se rizika. Když to vyjde, budete šťastnější, když to nevyjde, budete moudřejší.“

[lidové rčení]

OBSAH

ÚVOD	9
I TEORETICKÁ ČÁST	10
1 VYMEZENÍ ZÁKLADNÍCH POJMŮ PODNIKÁNÍ	11
1.1 ČINNOST - PODNIKÁNÍ.....	11
1.2 SUBJEKT - PODNIK.....	12
1.3 ČINITEL – PODNIKATEL.....	13
2 FORMY PODNIKU	14
2.1 PRÁVNÍ ÚPRAVA.....	14
2.2 PODNIKÁNÍ FYZICKÝCH OSOB.....	15
2.3 PODNIKÁNÍ PRÁVNICKÝCH OSOB.....	16
2.3.1 Osobní společnosti.....	16
2.3.1.1 Veřejná obchodní společnost.....	16
2.3.1.2 Komanditní společnost.....	17
2.3.2 Kapitálové společnosti.....	17
2.3.2.1 Společnost s ručením omezeným.....	18
2.3.2.2 Akciová společnost.....	19
3 RIZIKA PODNIKÁNÍ	21
3.1 ŘÍZENÍ RIZIK.....	22
3.1.1 Obecné zákonitosti řízení rizik.....	22
3.2 POSTUP ŘÍZENÍ RIZIK.....	23
3.2.1 Identifikace rizik.....	23
3.2.2 Stupeň významnosti rizik.....	23
3.2.3 Mapa rizik.....	24
4 STRATEGICKÁ ANALÝZA IDENTIFIKUJÍCÍ PODNIK	25
4.1 SWOT ANALÝZA.....	25
4.2 PEST ANALÝZA.....	26
4.3 PORTERŮV MODEL PĚTI SIL.....	27
4.4 ANALÝZA RIZIK.....	29
5 DÍLČÍ ZÁVĚRY TEORETICKÝCH VÝCHODISEK	31
II PRAKTICKÁ ČÁST	32
6 FORMA PODNIKÁNÍ	33
6.1 VÝBĚR NEJVHODNĚJŠÍ FORMY PODNIKÁNÍ.....	33
6.2 ZALOŽENÍ FIKTIVNÍ SPOLEČNOSTI S RUČENÍM OMEZENÝM.....	36
6.2.1 Základní informace o podniku.....	36
6.2.2 Popis podniku.....	36
6.2.3 Cíle a poslání podniku.....	37
6.2.4 Organizační struktura podniku.....	38
7 PODNIKATELSKÉ RIZIKO	40

7.1	Z POZITIVNÍ STRÁNKY	40
7.2	Z NEGATIVNÍ STRÁNKY	40
7.3	RIZIKA V POČÁTCÍCH PODNIKÁNÍ	41
8	SWOT ANALÝZA	42
8.1	SWOT ANALÝZA	42
8.2	SHRNUTÍ SWOT ANALÝZY	43
8.2.1	Silné stránky (+)	43
8.2.2	Slabé stránky (-)	44
8.2.3	Příležitosti (P)	44
8.2.4	Hrozby (H)	45
9	PEST ANALÝZA	46
9.1	POLITICKO-PRÁVNÍ FAKTORY	46
9.2	EKONOMICKÉ FAKTORY	49
9.3	SOCIÁLNÍ FAKTORY	50
9.4	TECHNOLOGICKÉ FAKTORY	51
10	PORTEROVA ANALÝZA – ANALÝZA 5 SIL	52
10.1	NOVĚ VSTUPUJÍCÍ FIRMY	52
10.2	NEBEZPEČÍ SUBSTITUČNÍCH VÝROBKŮ	53
10.3	VYJEDNÁVACÍ VLIV ODBĚRATELŮ	53
10.4	VYJEDNÁVACÍ VLIV DODAVATELŮ	54
10.5	SOUPEŘENÍ STÁVAJÍCÍCH KONKURENTŮ	54
11	ANALÝZA RIZIK	56
11.1	IDENTIFIKACE A OHODNOCENÍ RIZIK	56
11.2	MAPA RIZIK	57
12	ZHODNOCENÍ RIZIKOVÝCH FAKTORŮ ZALOŽENÍ PODNIKU	58
12.1	RIZIKA PODNIKU PRODUKCE POTRAVIN	58
12.2	DOPORUČENÍ BUDOUCÍ PODNIKAJÍCÍ OSOBY	59
	ZÁVĚR	60
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	61
	SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK	64
	SEZNAM OBRÁZKŮ	65
	SEZNAM TABULEK	66
	SEZNAM PŘÍLOH	67
	REJSTŘÍK	68
	PŘÍLOHA P 1: DOTAZNÍK	69
	PŘÍLOHA P 2: VYHODNOCENÍ DOTAZNÍKU	71

ÚVOD

Člověka to vždy přitahuje ke svobodě, zvláště když se jedná o práci. Pracovní podmínky, prostředí, obavy ze ztráty pozice v zaměstnání, to vše vede k myšlence realizovat své vlastní představy a postavit se na vlastní nohy. Být svým pánem jak časově tak finančně jsou jedny ze základních podmětů k potřebě vlastního podnikání.

Proces založení podniku v dnešní době není vůbec lehká záležitost. I když je to občanům někdy usnadňováno a doslova předhazováno, např. snížením minimální částky základního kapitálu pro založení společnosti s ručením omezeným či dotacemi z evropského fondu pro rozvoj podnikání. Pořád existuje mnoho dalších překážek, jako je např. obrovská konkurence ve většině oblastí podnikání, bariéry vstupu do podnikání, získání podnikatelského úvěru atd.

Každý tento faktor je ovlivněn rizikem. Jakákoliv činnost je provázena rizikem, ať už s důležitým nebo zanedbatelným rizikem. Seznámit se s riziky podnikání je jako představit si úhlavní nepřítelé, které můžeme v klidu a zpovzdálí pozorovat nebo jim čelit napřímo. Důležité je však vědět o jejich existenci a být připraveni zareagovat na jejich aktivitu.

Nejdůležitější oblastí při začátku podnikání je analýza rizik, která usnadňuje podnikatelská rozhodnutí. Zde lze využít metod strategické analýzy jako je SWOT analýza, PEST analýza a Porterova analýza a následné zhodnocení všech rizikových faktorů.

Můžeme to vzít pěkně od začátku a tím bude výběr formy podnikání. Už od prvního kroku budeme ovlivněni potencionálním rizikem, zda podnikat jako fyzická osoba nebo právnická osoba, např. z důvodu ručení a základního kapitálu. Při výběru formy podnikání je nutností znát právní legislativu ke správnému založení živnosti či podniku.

Cílem této bakalářské práce je vyhotovit analýzy rizik, které nám určí čemu se vyvarovat při zakládání moderního podniku v potravinářském odvětví.

I. TEORETICKÁ ČÁST

1 VYMEZENÍ ZÁKLADNÍCH POJMŮ PODNIKÁNÍ

1.1 Činnost - Podnikání

Prvním krokem při potřebě vlastního osobního výtěžku je založení vlastní živnosti či podniku. Tahle činnost je provázána určitými zákonnostmi a pravidly. Česká republika patří mezi členské země Evropské unie a s tím si nese i určité závazky vůči svému členství, v případě podnikání je cílem Evropské unie sjednotit trh členských států pro zahraniční obchodování mezi nimi a ustanovit podmínky platné pro všechny členské státy (např. zrušením celních poplatků).

„V České republice upravuje podmínky podnikání právní legislativa zákonem č. 90/2012 Sb. O obchodních společnostech a družstev (Obchodních korporacích), který vstoupil v platnost 1.1.2014 a nahrazuje zákon č. 513/1991 Sb. Obchodní zákoník.“ [27]

„Úpravy, které nevymezuje zákon O obchodních korporacích převzal zákon č. 89/2012 Sb. Nový občanský zákoník.“ [25]

Zákon o obchodních korporacích nedefinuje podnikání, jako tomu bylo v Obchodním zákoníku, kde definice podnikání zněla následovně „Podnikáním se rozumí soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.“ [26]

Z mého úhlu pohledu lze podnikání definovat jako aktivity vedoucí k uspokojení vlastních a cizích potřeb s touhou získat hodnoty, naplňující ekonomické či sociální představy. Obecné definice podnikání uvedené v odborné literatuře lze popsat následovně: Cílevědomá činnost s iniciativními a kreativními přístupy řešící organizování a řízení transformačních procesů s praktickým přínosem během určitého cyklického procesu.

„Pro jakékoli podnikání je charakteristické, že na jeho počátku vkládá podnikatel do svého podniku kapitál, a to vlastní nebo vypůjčený. Jeho výše přímo závisí na předmětu podnikání i na jeho rozsahu. Majitel občerstvení potřebuje menší kapitál než klenotník a ten zase menší než výrobce automobilů.

Podnikání je charakterizováno několika podstatnými rysy:

- Základním motivem podnikání je snaha o zhodnocení vloženého kapitálu (přebytek výnosů nad náklady).
- Zisk se docílí uspokojováním potřeb zákazníků. Zákazník je se svými zájmy, požadavky, potřebami, preferencemi v centru pozornosti podnikatele.
- Potřeby zákazníků uspokojuje podnikatel svými výrobky a službami prostřednictvím trhu, což vede k tomu, že musí čelit riziku. Snahou podnikatele je minimalizace rizik pomocí vhodné strategie a politiky podniku.“ [9]

1.2 Subjekt - Podnik

„Podnik definujeme, jako plánovitě organizovanou hospodářskou jednotku v níž se zhotovují a prodávají věcné statky a služby. Podnik je základní jednotkou národního hospodářství. Hlavním cílem podniku je zisk.“ [10]

Pojem podnik byl také charakterizován v již neplatném zákoně č. 513/1991 Sb. Obchodního zákoníku: „Podnikem se pro účely tohoto zákona rozumí soubor hmotných, jakož i osobních a nehmotných složek podnikání. K podniku náleží věci, práva a jiné majetkové hodnoty, které patří podnikateli a slouží k provozování podniku nebo vzhledem k své povaze mají tomuto účelu sloužit.“ [26]

„V nynějším zákonu č. 89/2012 Sb. Nový občanský zákoník je tradiční pojem podnik nahrazen pojmem obchodní závod.“ [25]

„Hlavní poslání podniku je výroba a distribuce výrobků, poskytování služeb zákazníkům, a aby sloužil všem, co jsou spjatí s vývojem podniku.

Podniky lze členit dle jejich předmětu činnosti (výrobní, obchodní dopravní a spojivé, peněžní), hospodářských sektorů a odvětví (sektor zemědělství, průmyslu, služeb), velikosti a právní formy podnikání.

Evropská unie člení podniky podle velikosti nařízení Evropské komise č. 364/2004, kde jsou hlavními atributy počet zaměstnanců a ročního obrátu.“ [9]

Tabulka 1 - Členění podniků podle velikosti

Velikost podniku	Počet zaměstnanců	Roční obrat
Velký	250 a více	> 50 mil. eur
Střední	< 250	≤ 50 mil. eur
Malý	< 50	≤ 10 mil. eur
Mikro	< 10	≤ 2 mil. eur

Zdroj: vlastní tvorba podle [9]

Osobně vnímám podnik jako přeměnu prvotní vložené energie či materiálu na vytoužený produkt či hodnotu, která splní požadavky zákazníka a jeho ochotu za ni odevzdat svůj výtěžek.

1.3 Činitel – Podnikatel

Pojem podnikatel, který je charakterizován v zákoně č. 89/2012 Nový občanský zákoník a to následovně v § 421 „Kdo samostatně vykonává na vlastní účet a odpovědnost výtěžnou činnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku, je považován se zřetelem k této činnosti za podnikatele, a v § 421 za podnikatele se považuje osoba zapsaná v obchodním rejstříku.“ [25]

Pojem podnikatel lze brát v úvahu také jako inovátor. S touto definicí podnikatele přišel český rodák Josef Alois Schumpeter roku 1952:

„Úloha podnikatele spočívá v reformaci nebo revolucionizmu výrobních metod na základě využívání vynálezů či, řečeno obecněji, nevyužitých technologických možností pro výrobu nového zboží nebo pro výrobu starého zboží novým způsobem, odhalování nových zdrojů dodávek materiálů nebo odbytišť pro výrobky na základě reorganizace nového odvětví.“ [Josef Alois Schumpeter]

Já vidím podnikatele, jako někoho kdo si sám vybral vstup do neznámé řeky s myšlenkou či technologickou vymožeností jak ji překonat, obeznámen s rizikem případného neúspěchu na úkor své vydané námahy.

2 FORMY PODNIKU

2.1 Právní úprava

Dalším krokem při počátcích podnikání je správný výběr formy podnikání.

Právní forma je v ekonomii základním třídícím znakem podniků.

Z hlediska právního v České republice ovlivňují právní formy podnikání dva zákony a jsou to:

- „zákon č. 89/2012 Sb. Nový občanský zákoník,“ [25]
- „zákon č. 90/2012 Sb. O obchodních společnostech a družstvech (zákon o obchodních korporacích).“ [27]

„Po vstoupení v platnost nového občanského zákoníku a zákonu o obchodních korporacích se markantně změnil vztah mezi nimi a úpravu většiny situací řešených dosud obchodním zákoníkem převzal nový občanský zákoník, jako například vymezení pojmu podnikatel. Obchodnímu zákoníku tak zůstává právní úprava obchodních korporací.“ [9]

Rozhodnutí o výběru právní formy je důležité, avšak není stálé, kdykoliv je může podnikající osoba změnit, i když někdy za cenu zbytečných administrativních a nákladových komplikací.

„Mezi základní kritéria rozhodování o volbě právní formy patří:

- způsob a rozsah ručení (podnikatelské riziko),
- oprávnění k řízení (zastupování, vedení a možnost rozhodování v podniku),
- počet zakladatelů,
- nároky na počáteční kapitál,
- administrativní náročnost založení podniku a rozsah výdajů spojených se založením a provozováním podniku,
- účast na zisku/ztrátě,
- finanční možnosti (přístup k cizím zdrojům),
- daňové zatížení,
- zveřejňovací povinnost.“ [8]

Při zohlednění všech těchto atributů je na výběr ze dvou hlavních skupin:

- fyzické osoby – podnikání živnostníka,
- právnické osoby – podnikání právního subjektu.

2.2 Podnikání fyzických osob

Volba fyzické osoby (živnosti) pro začátek podnikání je nejjednodušší a nejlevnější způsob.

„FO se dá definovat jako občan, který si vyřídí živnostenský list (případně se přihlásí jako zemědělec) a splní další podmínky pro podnikání vyplývající ze živnostenského zákona, daňových zákonů, zákonů o důchodovém, sociálním a zdravotním pojištění apod. Živnost je soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku. Proto jako živnostník vystupujete pod svým jménem a ručíte za své podnikatelské aktivity celým svým majetkem.“ [17]

„Podnikání fyzických osob upravuje zákon č. 455/1991 Sb. Živnostenský zákon, který stanovuje tři všeobecné podmínky pro provozování živnosti:

- dosažení 18 let věku,
- způsobilost k právním úkonům,
- trestní bezúhonnost.

Živnostenský zákon také popisuje způsoby získání živnostenského oprávnění:

- Živnosti ohlašovací - jsou provozovány na základě ohlášení na příslušném živnostenském úřadu při splnění zákonem daných podmínek.

Pod živnosti ohlašovací spadá:

- živnosti řemeslné – jsou získávány odbornou způsobilostí vyučením v daném oboru a praxí (např. truhlářství, zednictví, řeznictví),
- živnosti vázané – je zapotřebí získat průkaz odborné způsobilosti, každá živnost vyžaduje specifický průkaz (např. výroba tabákových výrobků, činnost účetních poradců, oceňování majetku),
- živnosti volné – zákon nevyžaduje prokazování odborné způsobilosti, platí stejné podmínky jako pro provozování živnosti (např. výcvik zvířat, zpracování dřeva, výroba hnojiv).

- Živnosti koncesované - jsou provozovány na základě koncesní listiny, ta se získá na živnostenském úřadě při splnění předpokladů, mezi něž patří vzdělání nebo absolvování kurzů důležitých pro vykonávání živnosti.
Mezi koncesovanou živnost patří např. výroba alkoholových nápojů, provádění veřejných dražeb, ostraha majetku a osob, provozování cestovní kanceláře.“ [17]

2.3 Podnikání právnických osob

2.3.1 Osobní společnosti

„Jejich obecnou charakteristikou je to, že jsou vytvořeny a vlastněny dvěma nebo více osobami, které se dělí o zisky a společně jsou odpovědné za všechny ztráty. Společníci se osobně zúčastňují podnikání“ [9]

V České republice je možno podnikat ve dvou formách osobních společností, jsou to veřejná obchodní společnost nebo komanditní společnost.

2.3.1.1 Veřejná obchodní společnost

„Veřejná obchodní společnost je společnost nejméně dvou podnikatelů, kteří podnikají pod společným jménem, jehož součástí musí být označení veřejná obchodní společnost (ve zkratce "v.o.s." nebo "veř. obch. spol."). Společnost je právnickou osobou a zapisuje se do obchodního rejstříku.

Zakládá se společenskou smlouvou a založit ji může fyzická osoba splňující podmínky provozování živnosti, právnická osoba nebo stát. Společníci vkládají do společnosti peněžitě i nepeněžitě vklady, které se stávají majetkem společnosti.

Za závazky ručí celým svým majetkem. Obchodní vedení je v rukou všech společníků, pokud se ve společenské smlouvě nedohodly jinak.

Společenská smlouva obsahuje:

- firmu společnosti a její sídlo,
- předmět podnikání společnosti,
- určení společníků (uvedeno jméno a bydliště fyzické osoby nebo názvu a sídla právnické osoby).

Dále by měl být ve společenské smlouvě dohodnut základní kapitál (není povinný) a dělení zisku (jestliže není dohodnuto ve společenské smlouvě, pak dělí se rovným dílem). “ [27]

2.3.1.2 Komanditní společnost

„Jedná se o obchodní společnost, kterou zakládají dva nebo více společníků. Zakládá se společenskou smlouvou. Komanditista ručí za závazky společnosti do výše svého nesplaceného vkladu, komplementář ručí za závazky společnosti celým svým majetkem.

Obchodní řízení firmy přísluší pouze komplementářům, komanditisté mají pouze kontrolní pravomoc nad firmou, je-li uvedeno jméno komanditisti v názvu společnosti poté ručí stejným způsobem jako komplementář.

Zisk se rozděluje podle společenské smlouvy. Komanditní společnost (ve zkratce "k.s." nebo "kom. spol.") je přechodnou formou ke společnosti s ručením omezeným.

Společenská smlouva obsahuje:

- firmu společnosti a její sídlo,
- předmět podnikání společnosti,
- určení, který ze společníků je komplementář a který komanditista,
- výši vkladu komanditisti,
- určení společníků (uvedeno jméno a bydliště fyzické osoby nebo názvu a sídla právnické osoby).

Není-li ve společenské smlouvě dohodnuto dělení zisku a ztráty mezi komanditisty a komplementáře, pak se dělí zisk a ztráta na polovinu. Komplementáři si dělí zisk a ztrátu rovným dílem, komanditisté v poměru jejich podílů.“ [27]

2.3.2 Kapitálové společnosti

Zakladatelé (společníci) vloží do společnosti svůj vklad, ručení za závazky společnosti je jen do výše jejich vloženého vkladu. Nemusí se osobně účastnit podnikání.

V České republice jsou dva typy kapitálových společností:

- společnost s ručením omezeným,
- akciová společnost.

2.3.2.1 Společnost s ručením omezeným

„Společnost s ručením omezeným (ve zkratce "s.r.o." nebo "spol. s.r.o. ") je kapitálová společnost s prvky osobních společností (společníci mají částečné osobní ručení, právo přijímat rozhodnutí mimo valnou hromadu) a je zakládána jedním (zakladatelská listina) až padesáti společníky (společenská smlouva).

Základní kapitál tvoří vklady společníků a minimální výše je 1 Kč. Společnost ručí celým svým majetkem a společníci ručí za dluhy společnosti společně do výše, v jaké nesplnili vkladové povinnosti podle stavu zapsaného v obchodním rejstříku v době, kdy byli věřitelem vyzváni k plnění. Lhůta pro splacení vkladu nesmí být delší 5 let a při založení musí být splaceno 30% vkladu každého společníka (jeden zakladatel musí splatit celý vklad).

Společenská smlouva nebo zakladatelská listina obsahuje:

- firmu společnosti a její sídlo,
- předmět podnikání,
- výši základního kapitálu,
- určení společníků (uvedeno jméno a bydliště fyzické osoby nebo názvu a sídla právnické osoby),
- výše vkladu každého společníka, vkladovou povinnost a lhůty pro její splnění, určení podílů každého společníka (dovoluje-li společenská smlouva vznik různých podílů),
- určení správce vkladu,
- určení jednatelů, jejich počet a způsob jednání za společnost či dozorčí rady (pokud je zřízena).

Společnost je povinna zřídit valnou hromadu a jednatele. Valná hromada je tvořena všemi společníky a je nejvyšší orgán společnosti. Jednatel je statutární orgánem společnosti, je navrhován valnou hromadou a může jím být společník či jiná fyzická osoba. Společnost s ručením omezeným vzniká na základě zápisu do Obchodního rejstříku, ke kterému se připojuje zakladatelský dokument, doklad o splnění vkladové povinnosti a stanovy, jsou-li společností vytvořené.“ [27]

2.3.2.2 *Akciová společnost*

„Hlavním rysem akciové společnosti (ve zkratce "a.s." nebo "akc. spol.") je její rozložení základního kapitálu na určitý počet akcií, které mají určitou jmenovitou hodnotu. Založení akciové společnosti lze jednou právnickou nebo fyzickou osobou a to zakladatelskou listinou, dvě a více právnické či fyzické osoby zakladatelskou smlouvou.

Minimální výše základního kapitálu je 2 mil. Kč. Dále se vyžaduje přijetí stanov, kdo stanovy přijal a podílí se na úpisu akcií je zakladatel. Za závazky ručí společnost celým svým majetkem, akcionáři za závazky neručí. Akciová společnost musí za stejných podmínek zacházet se všemi akcionáři stejně.

Stanovy akciové společnosti obsahují:

- firmu společnosti a její sídlo,
- předmět podnikání,
- výši základního kapitálu,
- počet akcií a jejich jmenovitou hodnotu (jsou-li akcie více druhů, tak jejich název a popis práv),
- počet hlasů spojených s jednou akcií, způsob hlasování na valné hromadě,
- určení systému vnitřní struktury společnosti a jeho pravidla,
- určení správce vkladu,
- údaje o tom, kolik akcií který zakladatel upisuje a za jaký emisní kurs,
- v jaké výši musí být splacen základní kapitál k okamžiku vzniku společnosti.

Akcie je cenný papír nebo zaknihovaný cenný papír, s nímž jsou spojena práva akcionáře jako společníka podílet se podle tohoto zákona a stanov společnosti na jejím řízení, jejím zisku a na likvidačním zůstatku při jejím zrušení s likvidací. Mají formu akcií na jméno a akcií na majitele (ty mohou existovat jen jako zaknihovaný cenný papír).

Valná hromada představuje nejvyšší orgán akciové společnosti, každý akcionář má právo se podílet na řízení společnosti na valné hromadě. Zde je oprávněn účastnit se, hlasovat, dostávat vysvětlení, uplatňovat návrhy a protináměry.

Představenstvu přísluší obchodní vedení společnosti a je statutárním orgánem společnosti. Členy představenstva volí a odvolává valná hromada nebo dozorčí rada. Pro členy představenstva platí zákaz konkurence, nemohou podnikat ani zprostředkovávat obchody v předmětu činnosti podniku.

Dozorčí rada dohlíží na výkon činnosti představenstva a na činnost společnosti. Řídí se zásadami schválenými valnou hromadou. Mezi její pravomoc patří nahlížet do všech dokladů a přezkoumává roční účetní uzávěrku. Účastní se valné hromady, kde ji seznamuje s výsledky své činnosti. Platí pro ni stejný zákaz konkurence jako u představenstva.“ [27]

3 RIZIKA PODNIKÁNÍ

„Slovo riziko má původ v italštině, kde označovalo úskalí, kterému se mořeplavci museli vyhnout. Nynější definice není tak jednoznačná a má hned několik vysvětlení co pojem riziko znamená.

Riziko je definováno jako:

- pravděpodobnost vzniku ztráty,
- odchýlení skutečných a očekávaných výsledků,
- pravděpodobnost jakéhokoliv výsledku rozdílného od očekávaného,
- nebezpečí chybného rozhodnutí,
- možnost vzniku ztráty nebo zisku (tzv. spekulativní riziko),
- neurčitost spojená s vývojem hodnoty aktiva (tzv. investiční riziko).

Rizika jde rozlišovat podle druhů:

- ekonomická (makroekonomická i mikroekonomická),
- politická a teritoriální,
- bezpečnostní,
- právní (odpovědnost za způsobené škody),
- předvídatelná a nepředvídatelná,
- specifická (manažerská, pojišťovací, spojená s finančním trhem).

Riziko je spjato s dvěma pojmy:

- neurčitý výsledek, riziko má minimálně dvě řešení a tím výsledek není jistý, když víme, že je výsledek jistý (např. dojde ke ztrátě), riziko neexistuje,
- alespoň jeden z možných výsledků je nežádoucí, např. výběr mezi dvěma akciemi, zvolením akcie, jejíž hodnota se zvýšila méně než hodnota druhé akcie, tím dojde k nevyužití příležitosti a ztrácí se zisk, kterého mohlo být dosaženo.

Pojem podnikatelské riziko je tedy často chápán jako nebezpečí vzniku určité ztráty, tedy kolísavost finanční veličiny okolo očekávané hodnoty v důsledku změn řady parametrů.

Podnikatelské riziko má dvě strany hodnocení:

- pozitivní stránky – naděje vyššího zisku, naděje vyššího úspěchu,
- negativní stránky – nebezpečí horších hospodářských výsledků.

Nejčastější rizika, která ničí organizační efektivitu podniku nebo mohou způsobit zdárný konec podnikání jsou:

- nejasná strategie,
- konflikt priorit,
- neefektivní vrcholové vedení,
- nevhodný řídicí styl,
- špatná komunikace,
- neuspokojivá koordinace funkcí,
- nedostatek řídicích schopností,
- nedostatečná motivace pracovníků.

Pozitivní odměnou za podnikatelské riziko je podnikatelský zisk.“ [6]

3.1 Řízení rizik

„Jedná se o proces, při kterém se subjekt řízení snaží zamezit působení již existujících i budoucích faktorů a navrhuje řešení, která pomáhají eliminovat účinek nežádoucích vlivů a naopak umožňují využít příležitosti působení pozitivních vlivů. Kritickou fází procesu řízení rizik je výběr optimálního řešení.“ [6]

3.1.1 Obecné zákonitosti řízení rizik

„Zaměřují se na základní oblasti, kam patří:

- přírodní katastrofy a havárie (technologická rizika),
- rizika ochrany životního prostředí,
- finanční rizika,
 - investiční riziko (odhad spolehlivosti a ziskovosti investic),
 - pojišťovací a zajišťovací riziko (odhad rizika, že dojde k pojistné události),
- projektová rizika,
- obchodní rizika,
 - marketingové riziko (vytvoření produktu, který nikdo nechce nebo kterému obchodní zástupci nerozumějí a nevědí, jak ho prodat),
 - strategické riziko (vytvoření produktu, který už nezapadá do obchodní strategie podniku),

- riziko managementu (ztráta podpory projektu ze strany vedení, vlivem změny zaměření nebo změny osob),
- rozpočtové riziko (nedodržení rozpočtu, nedosažení zisku),
- technická rizika (riziko u všech typů inženýrských konstrukcí včetně materiálů a staveb).“ [6]

3.2 Postup řízení rizik

„Řízení rizik obsahuje také nástroje, které pomáhají k odstranění, zmírnění nebo předcházení rizik. Podporují řídit činnost v rizikovém prostředí.“ [11]

3.2.1 Identifikace rizik

„Seznam rizik nebo jejich popis sloužící jako pracovní pomůcka pro identifikaci rizik, který definuje a klasifikuje potenciální nebo v praxi se vyskytující rizika.“ [11]

3.2.2 Stupeň významnosti rizik

„Rizikový faktor je porovnatelný nebo měřitelný ukazatel pro určení stupně významnosti rizika. Určuje se pomocí subjektivního posuzování možných nežádoucích dopadů rizika a pravděpodobnosti zapůsobení tohoto rizika na základě ověřených aktuálních nebo historických údajů.

Stupeň významnosti rizika je dán součinem bodového ohodnocení rizika M (dopad) a pravděpodobnosti P (např. ve stupnici od 0 do 5, kdy nejvyšší hodnota znamená nejvyšší pravděpodobnost).

$$R = M * P$$

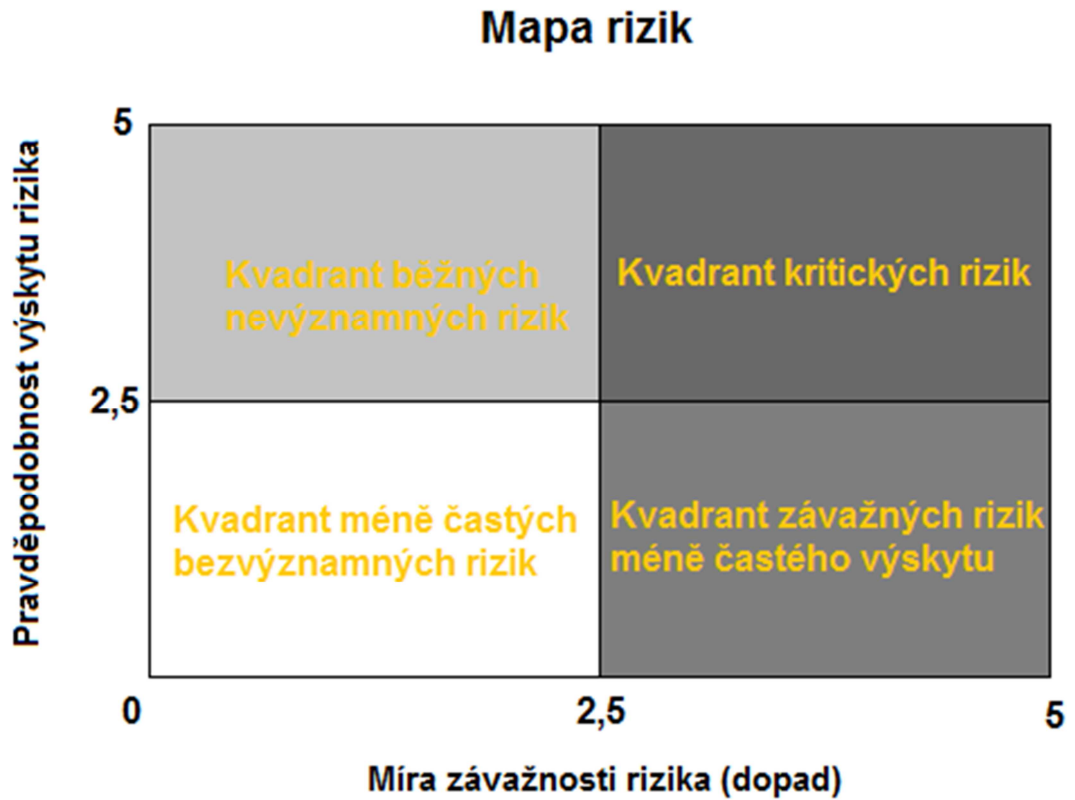
R...stupeň významnosti rizika

M...dopad (míra závažnosti rizika)

P... pravděpodobnost dopadu“ [11]

3.2.3 Mapa rizik

„Kvalitativní metoda expertního hodnocení rizik. Zobrazení rizik v bodovém grafu, kde podle jejich polohy (kvadrantu) určíme bezvýznamná, běžná, závažná a kritická rizika.“ [3]



Obrázek 1 – Mapa rizik

Zdroj: vlastní tvorba podle [3]

4 STRATEGICKÁ ANALÝZA IDENTIFIKUJÍCÍ PODNIK

Každý podnik při sestavování své strategie využívá strategické analýzy, aby zjistil, v jaké pozici se nachází a zda je schopen dosáhnout v aktuálním stádiu požadované úrovně. K tomu slouží analýzy makrookolí, mikrookolí a vnitřního prostředí podniku. Mezi strategické analytické metody patří SWOT analýza, PEST analýza a Porterův model pěti sil.

4.1 SWOT Analýza

Tabulka 2 - SWOT analýza

SWOT analýza		
Vnitřní analýza	S - Silné stránky	W – Slabé stránky
	Skutečnosti přinášející výhody společnosti i zákazníkům.	Záležitosti společnosti, které správným způsobem nezvládá nebo v nich zaostává oproti ostatním společnostem.
Vnější analýza	O - Příležitosti	T - Hrozby
	Potencionální možnosti zvýšení poptávky nebo uspokojení zákazníku a tím i zaručení firemního úspěchu.	Eventuální události způsobující úpadek společnosti, snížení poptávky či nespokojenost zákazníků.

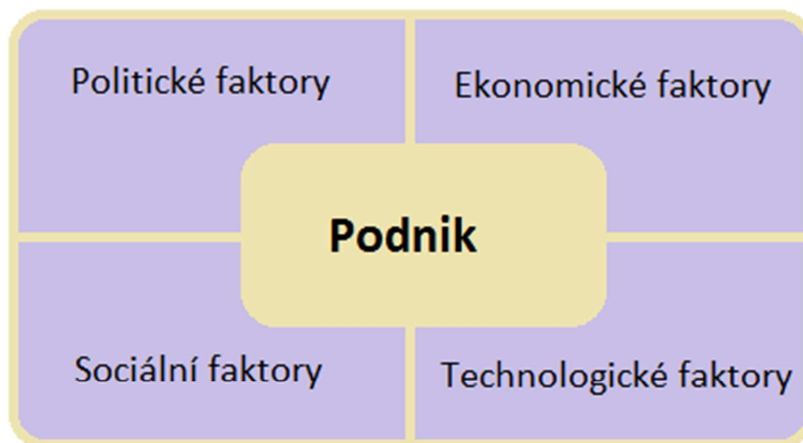
Zdroj: vlastní tvorba podle [4]

„Smyslem externí a interní analýzy, tzv. strategické analýzy, je odhalit příležitosti a ohrožení v okolí podniku a najít silné a slabé stránky podniku.

Analýza se provádí pomocí 4 vlivů na podnik:

- S - Silné stránky (strength),
- W - Slabé stránky (weaknesses),
- O - Příležitosti (opportunities),
- T - Hrozby (threats).“ [2]

4.2 PEST Analýza



Obrázek 2 – PEST analýza

Zdroj: vlastní tvorba podle [18]

PEST analýza představuje analýzu makrookolí, kde se analyzují vnější vlivy působící na podnik. Analýza se skládá ze čtyř skupin, které ovlivňují chod podniku.

- „Politicko-právní faktory tvoří společenský systém, v němž firmy uskutečňují svoji činnost. Systém je dán mocenským zájmem politických stran a vývojem politické situace v zemi a jejím okolí.
- Ekonomické faktory jsou činitele vycházející z ekonomické situace země a hospodářské politiky státu. Patří sem následující makroekonomické faktory: tempo růstu ekonomiky, nezaměstnanost, fáze hospodářského cyklu, inflace, vývoj DPH, daňové podmínky, úroveň příjmů a výdajů státního rozpočtu, výše úrokových sazeb apod.
- Sociální a kulturní faktory jsou dány společností, její strukturou, sociální skladbou obyvatelstva, společenskými a kulturními zvyky.
- Technické a technologické faktory představují inovační potenciál země, tempo technologických změn.“ [7]

4.3 Porterův model pěti sil



Obrázek 3 – Porterův model pěti sil

Zdroj: vlastní tvorba podle [2]

„E. Porter z Harvard School of Business Administration vyvinul tzv. model pěti sil, který pomáhá analyzovat konkurenční síly v mikrookolí a odhalit příležitosti nebo ohrožení podniku. Analýza si klade za cíl určit pro podnik takové postavení, aby zvládal čelit konkurenčním silám nebo jejich působení využil ve svůj prospěch.

Model se zaměřuje na analýzu:

- rizika vstupu potenciálních konkurentů,
- rivalitu mezi stávajícími podniky,
- smluvní síly kupujících,
- smluvní síly dodavatelů,
- hrozby substitučních výrobků.“ [2]

„Podle Portera tyto síly působí silněji na podniky uvnitř mikrookolí a omezují je ve zvyšování cen a dosahování vyššího zisku.

Rizika vstupu potencionálních konkurentů jsou závislá na výši vstupních bariér na trh.

Mezi ně patří:

- Oddanost zákazníků na určitého prodejce (značku) či produkt, tím zákazníci vyjadřují svoji loajálnost vůči prodejci či produktu z důvodu služeb, výhod nebo konkrétní znače, které prodejce nabízí.
- Míra hospodárnosti, která definuje vztah mezi nákladovými výhodami a podílem firmy na trhu. Podnik získává nákladové výhody například při velkonákupu surovin potřebných k výrobě, úsporami z rozsahu (velkovýroba) nebo rozšířením reklamy, tím jsou nákladové výhody stávajících podniků významné a jejich náklady jsou malé.
- Absolutní nákladové výhody vyplývají z dokonalejších výrobních technologií, které jsou výsledkem minulých zkušeností, patentů, utajených procesů, řízení a materiálů. Nižší absolutní náklady dávají podnikům výhodu v boji s potencionálními konkurenty.

Rivalita mezi podniky poukazuje na konkurenční sílu, je-li síla slabá podniky mají příležitost zvýšit ceny a dosáhnout většího zisku. Když je síla velké dochází k cenové konkurenci a vzniká cenová válka.

Je určena třemi faktory:

- Struktura mikrookolí je charakterizována velikostí podílu jednotlivých podniků na trhu daného okolí.
- Poptávkové podmínky určuje velikost trhu, když poptávka roste, vzniká prostor pro expanzi trhu. Když naopak klesá, ubývají zákazníci.
- Výšky výstupních bariér z daného mikrookolí, které jsou důležité při snižující se poptávce. Když jsou bariéry vysoké, podniky se mohou stát závislé na této nepříznivé situaci. Mezi výstupní bariéry patří např. investice do strojů, které nemají variantní využití.

Smluvní síla kupujících může působit hrozbu, když kupující tlačí ceny dolů, požadují vysokou kvalitu nebo lepší servis. To zvyšuje výrobní náklady.“ [2]

„Smluvní síla dodavatelů je pro podnik nebezpečná v případě, kdy dodavatelé zvýší ceny a podnik musí zvýšení ceny zaplatit nebo přistoupit na nižší kvalitu. Obojí vede k poklesu zisku.

Hrozba substitučních výrobků vyvolává ve velkém množství blízkých substitutů limitující ceny, za které podnik prodává a tím je limitován i jeho zisk. V opačném případě mají podniky příležitost zvyšovat ceny a tím i zisk.“ [2]

4.4 Analýza rizik

„Jedná se o první krok procesu snižování rizik. Analýza rizik je chápána jako proces definování hrozeb, pravděpodobnosti jejich uskutečnění a dopadu aktiva, tedy stanovení rizik a jejich závažnosti.

Analýza rizik zahrnuje:

- identifikaci rizik – vymezení posuzovaného subjektu a popis aktiv, které pod ni spadají,
- stanovení hodnoty aktiv – určení hodnoty aktiv a jejich význam pro subjekt, ohodnocení možného dopadu jejich ztráty, změny či poškození na existenci či chování subjektu,
- identifikaci hrozeb a slabin – určení druhů událostí a akcí, které mohou ovlivnit negativně hodnotu aktiv, určení slabých míst subjektu, která mohou umožnit působení hrozeb,
- stanovení závažnosti hrozeb a míry zranitelnosti – určení pravděpodobnosti výskytu hrozby a míry zranitelnosti subjektu vůči dané hrozbě.“ [6]

„Mezi základní pojmy analýzy rizik patří:

- Aktivum – představuje vše, co má pro subjekt hodnotu, která může být zmenšena působením hrozby. Dělí se na hmotná (nemovitosti, cenné papíry, peníze) a nehmotná (autorská práva, know-how, kvalita personálu). Základní charakteristikou je hodnota aktiva.
- Hrozba – je síla, událost, aktivita nebo osoba, která má nežádoucí vliv na bezpečnost nebo může způsobit škodu. Škoda, která je způsobena hrozbou při působení na určité aktivum se nazývá dopad hrozby.

- Zranitelnost – je nedostatek, slabina nebo stav analyzovaného aktiva, který může hrozba využít pro uplatnění svého nežádoucího vlivu. Tato veličina je vlastností aktiva a vyjadřuje, jak citlivé je aktivum na působení dané hrozby. Skutečnost, že existuje zranitelnost, kterou může zneužít hrozba se nazývá ohrožení.
- Riziko – V tomto případě riziko vyjadřuje míru ohrožení aktiva, míru nebezpečí, že se uplatní hrozba a dojde k nežádoucímu výsledku vedoucímu ke vzniku škody. Velikost rizika je vyjádřena jeho úrovní. Vzniká vzájemným působením hrozby a aktiva.
- Protiopatření – je postup, proces, procedura, technický prostředek nebo cokoliv, co bylo speciálně navrženo pro zmírnění působení hrozby, snížení zranitelnosti nebo dopadu hrozby. Protiopatření je charakterizováno efektivitou a náklady.“ [6]



Obrázek 4 – Analýza rizik

Zdroj: vlastní tvorba podle [1]

5 DÍLČÍ ZÁVĚRY TEORETICKÝCH VÝCHODISEK

Se základními pojmy podnikání by měl být seznámen každý, kdo uvažuje o budoucím životě podnikatele, jejich vymezení a právní úprava je první věcí, kterou je potřeba znát.

V teoretické části jsem dospěl k závěru, že mezi nejnnutnější úkony vyplývající ze zakládání podniku je výběr správné formy podnikání, které nám usnadní začátky podnikání, a vyhneme se pozdějšímu složitému administrativnímu úkonu při změně formy podnikání. Takže, i zde platí staré přísloví: „Dvakrát měř, jednou řež!“

S každou činností (nejen podnikatelskou) vyplývá na povrch možné riziko, o kterém je dobré mít přehled a být s ním obeznámen. Seznam možných rizikových faktorů je zcela zásadní.

A poslední částí je analýza rizik, kde zjistíme, jaká rizika jsou klíčová pro pozdější vývoj, jak se vůči nim postavit a také vytvořit řádné protiopatření.

Dospěl jsem k tomu, že žádný z faktorů nelze podcenit z důvodu možného pozdějšího následku či kolapsu. Zabezpečení hladkého průběhu chodů všech procesů si žádá své protiopatření a to začíná od prvního poctivého přístupu ke každému faktoru ovlivňující chod podnikání.

Dále bude práce směřovat k využití předložených teoretických zkušeností daných autorů ke zpracování praktické části, zjistit případná rizika a zachovat se k nim tak, aby nezpůsobila ohrožení.

II. PRAKTICKÁ ČÁST

6 FORMA PODNIKÁNÍ

6.1 Výběr nejvhodnější formy podnikání

Nejvhodnější formou podnikání pro daný typ podniku po zvážení všech výhod a nevýhod se jeví kapitálová společnost, společnost s ručením omezeným. Jednou z hlavních výhod je nízký základní kapitál, kdy pro její založení je potřeba minimálního kapitálu 1 Kč. Se všemi náležitostmi a povinnostmi se minimální cena založení společnosti s ručením omezeným vyšplhá na přijatelných 13 000 Kč.

Založení společnosti s ručením omezeným podléhá několika náležitostem, které je potřeba vyřídit v notářské kanceláři, správním úřadě nebo jeho pobočce (Czech POINT).

První a nejdůležitější povinností je sepsání a podpis společenské smlouvy či zakladatelské listiny formou notářského zápisu. Sepsání zakladatelské listiny u notáře není zadarmo a je zpoplatněno dle přílohy k vyhlášce č. 196/2001 Sb. (položka A) minimální částkou 3 200 Kč (cena notářského zápisu se liší dle velikosti základního kapitálu společnosti). Mezi další notářské zápisy, které jsou zpoplatněny a vyžadovány při notářském zápisu patří ověření listin a podpisů (30 Kč jedno ověření), vydání prostého opisu notářského zápisu (30 Kč za stranu), vydání stejnopisu společenské smlouvy či zakladatelské listiny (100 Kč za stranu), rozhodnutí jediného společníka (2 500 Kč) nebo zapsání valné hromady (3 000 Kč).

Mezi dokumenty, které jsou dále zapotřebí k založení společnosti s ručením omezeným patří výpis z rejstříku trestů, výpis z katastru nemovitostí, výpis z obchodního rejstříku a živnostenského rejstříku, které lze zřídit na každé pobočce Czech POINT (kontaktní místo veřejné správy) za 100 Kč.

Na pobočkách Czech POINT, a také na živnostenském úřadu je možné ohlášení živnosti za správní poplatek 1 000 Kč a 50 Kč za přijetí podání kontaktním místem. Poplatky při založení živnosti jsou vymezeny v zákoně č. 634/2004 Sb., o správních poplatcích.

Společnost s ručením omezeným vzniká zápisem do obchodního rejstříku, poplatek za zápis určuje zákon č. 549/1991 Sb., o soudních poplatcích a je stanoven částkou 6 000 Kč.

Při zakládání společnosti s ručením omezeným je také možnost využít již předzaložené s.r.o. ("ready-made společnost"). Jedná se o společnost, která je zapsaná v obchodním rejstříku, má svůj název, sídlo, jednatele, identifikační číslo a také plně splacený základní kapitál. Společnost je vytvořena za účelem prodeje konečnému zákazníkovi a proto nevyvíjí žádnou obchodní činnost. Cena předzaložené společnosti s ručením omezeným se pohybuje kolem 20 000,- Kč.

Zakoupením předzaložené společnosti se podnikatel vyhne zdlouhavému administrativnímu procesu, který doprovází zakládání společnosti. Orientační kalkulace doby pro založení s.r.o. může mít maximální trvání kolem 73 dnů. Pro přehled je vypsáno v tabulce jednotlivé úkony potřebné k založení s.r.o. a délka jejich vyřízení.

Tabulka 3 – Doba potřebná pro založení s.r.o.

Náležitost k vyřízení	Počet dnů
Příprava dokumentace	1
Sepsání společenské smlouvy u notáře, ověřování podpisů a listin	1
Složení základního kapitálu	1-3
Obstarání dokumentů	1-7
Ohlášení živností	2-5
Podání návrhu na zápis do obchodního rejstříku, doručení usnesení, vzdání se práva odvolání, pořízení výpisu	14-30
Uvolnění účtu v bance	1
Registrace na Finančním úřadě	1-10
Pořízení nového výpisu z živnostenského rejstříku	3-15

Zdroj: vlastní tvorba podle [14]

Zákonné lhůty, ve kterých jsou úřady povinné vyřídit žádost fyzické či právnické osoby jsou stanoveny následovně.

Vyřízení živností musí být splněno do pěti pracovních dnů, tuhle zákonnou lhůtu má také zápis do obchodního rejstříku, čímž v den provedení zápisu vzniká samotná společnost. Po vzniku společnosti je nutná registrace na Finančním úřadě, která si žádá třicetidenní zákonnou lhůtu.

Poté přechází povinnosti na společnost, která musí podat ohlášení na úřady v daných zákonných lhůtách.

První ohlášení, které je nutno splnit je podání návrhu na zápis do obchodního rejstříku a to do 90 dnů od založení společnosti. Další fází, která se započítává od vzniku společnosti je registrace na Finančním úřadě do třiceti dnů. A poslední ohlášení, která se týká společnosti (zaměstnavatele) je registrace na správě sociálního zabezpečení a zdravotní pojišťovně. Od nástupu zaměstnance do pracovního režimu je společnost povinna do sedmi dnů přihlásit zaměstnance.

Významná přednost společnosti s ručením omezeným je rozsah ručení za své podnikatelské aktivity. V několika případech se podnikání nevyvíjí příliš zdárnou cestou a úspěch na obzoru se nepřibližuje. Neblahé následky neúspěšného podnikání poté odnese podnikatel svým vloženým finančním a nefinančním vkladem do společnosti, což může být ještě relativně nízká daň za neúspěch. V porovnání s ostatními formy podnikání, kde může přijít podnikající osoba o všechny svůj osobní majetek a následné dluhy a exekuce z něj mohou stvořit něco, co se pracovním výrazem nazývá "vývrhel společnosti", např. aniž by na tom měla daná osoba svůj lví podíl a stala se obětí podvodu či jen kvůli jednomu omylnému pokusu o podnikání, tím ztratí svůj pokojně uspořádaný život.

Dle mého názoru je tedy společnost s ručením omezeným nejvhodnějším typem společnosti pro začátek vlastního většího podnikání, z důvodu usnadněného vzniku společnosti a mírnějšího dopadu neúspěšného podnikání.

6.2 Založení fiktivní společnosti s ručením omezeným

Zde si představíme návrh fiktivního podniku realizující produkci potravin.

6.2.1 Základní informace o podniku

Tabulka 4 - Základní informace o podniku

Základní informace o podniku	
Název společnosti	AgriPodnik s.r.o.
Sídlo společnosti	Na Uličce 1234, Zlín 760 01
Právní forma podnikání	Společnost s ručením omezeným
Předmět podnikání	Poskytování služeb pro zemědělství, zahradnictví, rybníkářství, lesnictví a myslivost
Zakladatel, jednatel	Lukáš Zaoral
Zakladatel, společník	Marek Zaoral
Vklad jednatele	10 000 000,- Kč
Vklad společníka	5 000 000,- Kč
Základní kapitál	15 000 000,- Kč

Zdroj: vlastní tvorba

6.2.2 Popis podniku

Založení podniku bude probíhat dvěma společníky. První společník se ujme role jednatele společnosti a druhý společník bude vykonávat kontrolní pozici v podniku ("supervisor"). Každý ze společníků má své vlastní zkušenosti, kterými se navzájem budou doplňovat (krizové a ekonomické vzdělání a praktické zkušenosti s pěstováním potravin).

Podnik má v úmyslu vstoupit na trh produkce potravin, kde se chce ustálit za pomoci svých neustále čerstvě sklizených potravin.

Zaměření podniku se bude vztahovat na pěstování základních potravin, které jsou každodenně využívány pro stravovací návyky.

Prodej potravin bude podnik realizovat za pomoci firem obchodujících s potravinami (velkoobchodů), následně zacílí na zřízení "bedýnkového" prodeje a vlastní maloobchodní sítě.

6.2.3 Cíle a poslání podniku

Cílem podniku je ustálení se na trhu potravin, zaručení značky kvalitních potravin a získání věrných a spokojených zákazníků, kteří si oblíbí pěstované produkty.

Zvýšení standartu kvality potravin na trhu a rozšíření potravin bez "GMO", které nyní na trhu potravin převládají.

Krátkodobé cíle:

- zprovoznění umělého pěstebního prostředí,
- vytvoření nutných požadavků hygieny potravin,
- dosažení potencionální sklizně,
- vytvoření stálé odběratelské komunity,
- dosažení dobrého jména potravinového výrobce.

Dlouhodobé cíle:

- plynulý chod umělého pěstebního prostředí,
- udržování stálých hodnot nutných pro požadavky hygieny potravin,
- zvyšování objemu potencionální sklizně,
- udržení a rozšíření stálé odběratelské komunity,
- rozšíření pěstovaných odrůd potravin,
- založit vlastní síť prodejen.

Posláním a motivačním zdrojem myšlenek k realizaci podniku je představa celoročního pěstování potravin v jakémkoliv místě na planetě, i tam kde si příroda a její podmínky nedokážou poradit s tímto druhem vývoje svých základních složek potravinového života.

„Motiv založit podnik není dostatečná motivace k založení podniku“. [Trías de Bes]

6.2.4 Organizační struktura podniku



Obrázek 5 – Organizační struktura podniku

Zdroj: vlastní tvorba

Společníci si rozdělí své pozice v podniku na řídicí a kontrolní. Jednatel bude vést a hájit zájmy společnosti. Jednatel se tím stává statutárním orgánem společnosti a tím je nucen dodržovat své povinnosti

Mezi povinnosti, které má jednatel na starost patří:

- jednání jménem společnosti,
- řízení společnosti,
- organizace a řízení podnikových činností a plánů,
- vedení evidence, účetnictví a seznamu společníků,
- sdělovat společníkům všechny záležitosti ovlivňující chod podniku,
- v případě úpadku podniku také podat návrh na konkurz podniku.

Druhý společník bude zastávat funkci "supervisora". Bude se starat o kontrolu chodu podniku a předávat informace jednatelem, tím plní poslání mezičlánku a zpětné vazby pro vedení a výrobu podniku. Jeho poslání bude odborné poradenství a kontrolní činnost.

Účetní se bude starat o finanční a personální stránku chodu podniku a své rozhodnutí či připomínky konzultovat se "supervisorem".

Hlavní část podniku, a to pěstování potravin budou mít na povel pěstitelé. Pod jejich záštitou bude plnění úkolů spojených s pěstováním jako např. určení výsadby, sklizně, časové periody světla a klimatu uvnitř pěstebního prostředí, ochrana a výživa rostlin. Dále konzultace ohledně zásob pro výrobní prostředí podniku a dalších záležitostí spojených s produkcí potravin.

Údržba má jediný úkol, a tím je zajištění výrobní části podniku v provozu nebo s minimální možnou odstávkou.

Hygiena neboli "uklizeči" musí udržovat pěstební prostředí v naprosté čistotě a pořádku, kvůli sterilitě a zabránění vzniku a rozšíření škůdců, bakterií či virusů.

V dobách, kdy nastává čas sklizně je zapotřebí zvýšení pracovní síly a k tomu je optimální možnost využít brigádníků např. na sběr potravin nebo obnovení a přípravu pěstebního prostředí pro další pěstební období.

7 PODNIKATELSKÉ RIZIKO

Každý druh sebevyjadřování si sebou nese své riziko, ať už se jedná např. o riziko osobního cítění ve formě posměchu nebo riziko životní svobody ve formě uvalení vazby, sebevyjadřování je vždy způsob jak docílit něčeho, co lze cítit za své přirozené jednání a jinak tomu není ani u podnikatelského rizika.

Podnikání je také jeden ze způsobů svobodného sebevyjadřování. Naplňuje touhu dosažení svého vnitřního cítění, tak aby vyplula na povrch světa. Ovšem ani podnikání se nevyhne rizikům, ať je nosná myšlenka sebelepšího nápadu, vždy jim bude čelit. Ty mohou být zpočátku pozitivní, ale také negativní, některá viditelná, jiná zase schována za rouškou nevědomí, všechna rizika však mají nějakým způsobem dopad na podnikání. Jejich rozeznání a napravení rozšiřují vnitřní sílu a význam sebevyjadřování, které následně vede k ponaučení a prospívá k osobnímu rozvoji.

7.1 Z pozitivní stránky

Důležitým způsobem sebevyjádření je vynaložené úsilí a motivace, které vedou ke snaze získat větší úspěch než je dosavadní zaznamenaný. Cílem toho všeho je dosažení finančního a duševního bohatství. Rizika z pozitivní stránky jsou poté brána jako výkyvy kladného charakteru od očekávaných potencionálních hodnot. Jsou žádoucí a poháněny vírou ve větší zisk než bylo očekáváno z původního vynaloženého úsilí.

7.2 Z negativní stránky

Vždy je k prospěchu věci se dívat na činnosti i z druhé strany mince. Buď jako vzdálený potencionální pozorovatel nebo přímo z místa činu. Zapálení pro věc, a jinak tomu není ani v podnikání, nemusí být vždy jistotou zdárného konce (zisku). Proto považuji neustálé ohlížení se za akt (skutek) zdravého rozumu v boji za dosažení svého cíle. Jedině tak lze vy-pátrat rizika z negativní stránky včas, bez větší újmy a úspěšně je zpracovat. Podnikání totiž není jen průběžná kontrola navrhnutých hodnot, je to etapa rozvoje, se kterou je spojena i možnost výskytu špatných výsledků hospodaření, která je vždy velmi na blízku.

7.3 Rizika v počátcích podnikání

Základem každého podnikání je uvědomit si svůj cíl a vytyčit si postupné kroky (podcíle), které na sebe úspěšně navazují a pomáhají realizovat uskutečnění celého záměru. Nejdůležitějším prvkem, kterému je se zapotřebí vyvarovat a umět se s ním vyrovnat je přeceněná sebedůvěra a životní názor typu všuměl. Každý podnikatel by měl mít u sebe svého kontrolora či rádce, nikdo není neomylný. Člověk se totiž neustále učí, a jak se lidově říká: žádný učený z nebe nespadl". K řádnému zvládnutí jakékoliv činnosti je nezbytné úsilí, trpělivost a zkušenosti.

Životní zkušenosti jsou v mnoha případech nenahraditelným zdrojem úspěšného podnikání. Činnost, kterou nemá podnikatel osobně vyzkoušenou či prověřenou jen zřídka kdy zvládne vykonat způsobem dostačujícím ke správné realizaci.

Nastartovat podnikání si také žádá základní finanční kapitál, jeho získání však může představovat neobyčejný problém. Zde je nutno se vyvarovat lichvě. „Jde o nevýhodnou půjčku, kterou lze snadno získat, ale může mít fatální následky pro podnikání. Lichva je všeobecně považována za půjčku s neúměrným úrokem, která může dosahovat výše 100% za den.“ [5]

Proto je vhodné si důkladně rozmyslet potencionální zdroj základního kapitálu. Časová doba schválení půjčky může být oproti nevhodné půjčce jen mírným zádrhelem v začátcích podnikání.

Jeden z faktorů, které podnikatel bohužel ovlivní jen minimálně je výběr vyhovujících zaměstnanců. Na tuhle oblast bych osobně kladl zvláštní důraz. Zaměstnanec se může jevit jako samostatný, schopný a pracovitý. Ovšem první pohled může klamat a je důležité mít zabezpečené kybernetické prostředí. Nikdy nevíte, zda mít v zaměstnanci důvěru nebo zda se z něj nevyklube nastrčený "insider". Lidský faktor je jeden z nejrizikovějších a nejméně předvídatelných.

Je také na místě klást si otázku kde sehnat schopného zaměstnance.

8 SWOT ANALÝZA

SWOT analýza podniku, který se zabývá pěstováním potravin v umělém pěstebním prostředí. Analýza nám určí čemu se věnovat a vyvíjet a na co si dát pozor a dbát důraz během podnikání.

8.1 SWOT analýza

Tabulka 5 - SWOT analýza pěstebního podniku

		SWOT ANALÝZA			
		Silné stránky (+)		Slabé stránky (-)	
Vnitřní analýza		➤ Celoroční produkce		➤ Zprovoznění a synchronizace pěstebního prostředí	
		➤ Efektivnější pěstování využitím optimálního světelného spektra		➤ Nový podnik (nemá vybudované jméno u zákazníků)	
		➤ Stálé pěstební prostředí bez výkyvů počasí		➤ Vyšší investiční náklady	
		➤ Využití pěstebního systému pro rostliny			
		➤ Původní genetika potravin			
		➤ Využití živočišného odpadu k výživě rostlin			
		➤ Kybernetizace všech procesů			
Vnější analýza		➤ Kybernetické zabezpečení na všech úrovních			
				Hrozby (H)	
		➤ Zisk nových odběratelů a zákazníků		➤ Konkurence	
		➤ Vybudování značky (jména) kvalitních potravin		➤ Uplatnění na trhu přes období venkovní sklizně	
		➤ Uspokojení potřeb investora		➤ Volba zaměstnanců	
		➤ Zahraniční odběratelé		➤ Špatně stanovená cenová politika	
		➤ Podpora zdravé výživy ve školách a školkách		➤ Neefektivní propagace	
	➤ Postupné rozšíření sortimentu pěstované zeleniny		➤ Riziko vstupu nové přímé konkurence		
			➤ Neúspěšná sklizeň (menší než předpokládaná)		
			➤ Napadení škůdci či virusy		

Zdroj: vlastní tvorba

8.2 Shrnutí SWOT analýzy

8.2.1 Silné stránky (+)

Shrnutím silných stránek podniku zjistíme přednosti, které jej odlišují od konkurence.

Základní předností je ojedinělé pěstební prostředí, které v našich podmínkách nemá jediného přímého konkurenta. Všichni farmáři pěstující potraviny na našem území jsou závislí na tom, zda a jak úrodný bude kalendářní rok (což se odvíjí od počasí v daném období). Díky stálým podmínkám v pěstebním prostředí nemá počasí ani délka dne vliv na pěstované potraviny. Z toho vyplývá také celoroční produkce potravin, kterou si v našich klimatických podmínkách mnoho farmářů nemůže dovolit. Když se jim podaří zařídit vytápěný skleník, je pro ně omezující délka dne (slunečního svitu), která není dostatečná během zimního období.

Nejdůležitější roli hraje chuť vypěstovaných potravin, která lze dosáhnout selekcí původních genetik daných odrůd z jejich přirozených destinací.

Další z prvků, které by měly docílit rychlejší a úrodnější sklizeň pěstovaných potravin je využití správného světelného spektra pro pěstování rostlin. Rostliny pro růst potřebují světlo o vlnové délce okolo 450 nm a pro kvetení okolo 660 nm, což přesně splňuje vybraný typ osvětlení.

V dnešní době je každý proces provázán na kybernetické úrovni. Ať se jedná o základní procesy jako řízení automobilu nebo ty složitější představující efektivní řízení podniku. Všechny procesy jsou z kybernetického hlediska napadnutelné, a proto jedny z nejdůležitějších zabezpečení jsou ty kybernetické, které musí předpokládat jakýkoliv vývoj negativního scénáře z důvodu minimalizace rizik.

Možnost jak zvýšit základní kapitál podniku je využití dotačních programů pro rozvoj Ekologického zemědělství ČR.

8.2.2 Slabé stránky (-)

Slabé stránky nám poukazují na co si dát ze začátku podnikání pozor a co by během podnikání mohlo vést k negativním dopadům.

První slabou stránkou projektu je využití nejmodernějších technologických prostředků, které mají vyšší investiční náklady na pořízení, zavedení do provozu a jeho kompletní funkčnosti. Ty se vrátí v průběhu projektu tím, že provozní náklady se využitím zmíněných technologií sníží.

Rizikem každého nového podniku je jeho vstup na trh a tudíž absence věrných zákazníků a jejich uzpůsobení se nové značce. Jak se podomácky říká: "zvyk je železná košile". Ale i tahle slabá stránka má východisko v cíleném a efektivním marketingu a pravidelných dodávkách výrobků v biokvalitě. Zavedení všem zákazníkům originální chutí a čerstvosti potravin je základ pro vytvoření dobrého jména na trhu potravin.

Spuštění provozu a všech jeho procesů vyžaduje důležitou přípravu. Čím pečlivější a promyšlenější bude průběh organizace, tím lepší se dostaví výsledky. Jako prevence může sloužit vyhnutí se opomíjení všech článků celku podniku (důležitých i zanedbatelných). Správná synchronizace kybernetického řízení podniku je základním kamenem k úspěšnému vedení podniku.

8.2.3 Příležitosti (P)

Příležitostí je vždy mnoho, stačí je jen správně převzít a využít.

Za základní příležitost tohoto podniku považuji vybudování značky, které svým jménem bude reprezentovat kvalitní a přírodní produkty vybočující z dostupných svou přirozenou chutí. Ustálení a zajištění celoroční biokvality produktů je jeden ze základních pilířů projektu.

Zisk z mého hlediska by měl být usměrněn k ustálení značky a jejich produktů, inovacím a rozšířením sortimentu, jak služeb (např. vlastní prodejny), tak produktů (např. i ovoce).

Důležitá je také návratnost vloženého kapitálu investorovi, která by se měla začít vracet po prvním období sklizně a měla by být navržena procentuální část z celé sklizně k návratnosti (v potazu na úspěšnost sklizně).

Za další z velkých příležitostí označuji vybudování si stabilního jména mezi odběrateli (tuzemskými či zahraničními). Odběratelé mohou být velkoobchodní či maloobchodní spo-

lečnosti, stravovací zařízení nebo jednotlivý zákazníci projevující zájem o zdravou výživu ve formě "bedýnkového" prodeje "raw" potravin (živé stravy).

Jako příležitost může být brána také podpora a nastínění zdravé výživy budoucím generacím v rámci projektu do škol a školek, např. balíčky zdravého růstu a způsobu života.

8.2.4 Hrozby (H)

Největší hrozba plyne z uplatnění se na trhu ověřených farmářských produktů přes období sklizně, kdy se všichni farmáři snaží prodat co nejdříve svou sklizeň. Hrozbu lze zmírnit správným načasováním první sklizně a tím i získání prvních odběratelů, kteří si na dodanou kvalitu produktů zvyknou v pravidelných časových intervalech, a bude pro ně nepostradatelná.

Výběr zaměstnanců s řádnou životní zkušeností, samostatností a efektivním pracovním přístupem je jedna z hrozeb, kterou osobně beru jako nejdůležitější prevenci rizika.

Konkurence je hrozba, pokud však bude projekt náležitě fungovat a využívat svých technologických vylepšení tak to bude jedna z posledních hrozeb, o kterou se lze aktuálně zaobírat.

Mnohem větší hrozba je přírůstek přímé konkurence, která se bude snažit využít podobných technologií. Správná synchronizace a inovace by však měla i tuhle hrozbu odsunout pod úroveň podniku.

Cenová politika bude stanovena těsně pod úroveň konkurence s garancí celoročního odběru. Tím by se mělo předejít hrozbě špatně stanovené cenové politiky.

Neefektivní propagace je jako zničení dosud vytvořeného projektu jedním krokem. Je to jedna z nejdůležitějších věcí při startu podnikání, aby lidé dostaly podnik a jeho produkty do povědomí a začaly o něj samy projevovat zájem. Propagace musí být cílená, předem připravená a pro lidi až šokující či tajemná.

Hrozba neúspěšné sklizně je odvozena skoro ze všech zmíněných atributů. Sklizeň je brána jako zpětná vazba funkčnosti a efektivnosti celého podniku. Podle sklizně se dají určit správná a chybná rozhodnutí a jejich hodnota.

Napadení sklizně škůdci či viry je také aktuální hrozba, které lze předejít filtrací vzduchu vedeného do pěstebního prostředí. Vzduch v pěstebním prostředí se dá také ovlivňovat zvýšením množství CO₂ ve vzduchu, které je pro rostliny životně důležité a prospěšné.

9 PEST ANALÝZA

PEST analýza nám předkládá situaci vnějšího okolí podniku (makrokolí ve kterém se podnik pohybuje) a rozděluje ji na sféry politicko-právní, ekonomické, sociální a technologické. Všechny zmíněné oblasti ovlivňují podnik a je nutné včas zaznamenat možné změny ke zmírnění jejich negativních dopadů na podnik.

9.1 Politicko-právní faktory

Znalost veškeré legislativy je základním krokem pro vstup do podnikání v oblasti pěstování potravin.

Sazba DPH na potraviny je první snížená sazba, tudíž se jedná o 15% DPH.

Náročnější jsou ovšem hygienické normy a potřeby, které lze u produkce potravin předvídat a nutnost na ně brát zřetel vytváří jak kvalitnější pěstební zázemí, tak i koncové produkty z daného pěstebního prostředí.

Seznam hygienických nařízení, vyhlášek a zákonů:

- „Nařízení evropského parlamentu a Rady ES, tzv. Hygienický balíček.
- Nařízení evropského parlamentu a Rady ES č. 852/2004 o hygieně potravin.
- Nařízení evropského parlamentu a Rady ES č. 882/2004 o úředních kontrolách za účelem ověřování zda jsou dodržovány právní předpisy o potravinách.
- Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 396/2005 o maximálních limitech reziduí pesticidů v potravinách a krmivech rostlinného a živočišného původu a na jejich povrchu a o změně směrnice Rady 91/414/EHS.
- Nařízení Komise (ES) č. 1881/2006, kterým se stanoví maximální limity některých kontaminujících látek v potravinách.
- Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 178/2002, kterým se stanoví obecné zásady a požadavky potravinového práva, zřizuje se Evropský úřad pro bezpečnost potravin a stanoví postupy týkající se bezpečnosti potravin.
- Nařízení Komise (ES) č. 2073/2005 ze dne 15. listopadu 2005 o mikrobiologických kritériích pro potraviny.
- Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 1169/2011 o poskytování informací o potravinách spotřebitelům, o změně nařízení Evropského parlamentu a Rady

(ES) č. 1924/2006 a (ES) č. 1925/2006 a o zrušení směrnice Komise 87/250/EHS, směrnice Rady 90/496/EHS, směrnice Komise 1999/10/ES, směrnice Evropského parlamentu a Rady 2000/13/ES, směrnic Komise 2002/67/ES a 2008/5/ES a nařízení Komise (ES) č. 608/2004.

- Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 1924/2006 o výživových a zdravotních tvrzeních při označování potravin.
- Prováděcí nařízení Komise (EU) č. 543/2011, kterým se stanoví prováděcí pravidla nařízení Rady (ES) č. 1234/2007 pro odvětví ovoce a zeleniny a odvětví výrobků z ovoce a zeleniny.
- Vyhláška č. 602/2006 Sb. O zásadách osobní a provozní hygieny při činnostech epidemiologicky závažných.
- Vyhláška č. 390/2015 Sb., o způsobu určení hlavního předmětu činnosti zemědělská výroba.
- Vyhláška č. 45/2010 Sb. O způsobu stanovení kritických bodů v technologii výroby (HACCP).
- Zákon o nakládání s odpady č. 223/2015 Sb.“ [21]

„Samozřejmostí je provoz podniku v čistém a udržovaném stavu. Vyloučení kontaminace z ovzduší lze zařídit prostřednictvím vzduchových filtrací. Důležité je také vymezení pracovního prostoru pro údržbu, čištění a dezinfekci pro hygienické provedení všech postupů práce.

Kvalita vody je jedním z nejdůležitějších základních prvků, který je nutno udržovat, toho lze dosáhnout filtrací vody.

Nutnost je také oddělení pěstebního prostoru a skladu produktů od šaten, kanceláří a prostorů volného pohybu. Mezi nimi by měla být zřízena dezinfekční místnost k minimalizaci kontaminace jakýmkoliv nežádoucím způsobem.

Zdravotní stav zaměstnanců musí být brán na zřetel, lidí jsou jedni z největších přenašečů virů a parazitů.

Ochranné a dezinfekční pracovní zaměstnanců oděvy jsou v potravinářském průmyslu nutností.

Údržba pěstebních prostorů v čistotě bez použití chemických prostředků musí být provedena po každodenním pracovním úkonu z důvodu zabránění nečistot. Kontrola ovzduší, zvláště vlhkosti v době sklizně z důvodu předejití plísní.“ [15]

„Toalety musí mít vlastní kanalizační síť, která není propojena s kanalizační sítí pěstebního prostoru, a jsou odděleny od pěstebních prostorů dezinfekční místností z důvodu minimalizace kontaminace.

Skladovací prostory jsou odděleny od pěstebních a ostatních prostorů a mají vlastní větrání a přívod vody, které musí být přefiltrována. Skladovací a pěstební prostory musí mít vlastní větrací okruhy, kdy přívod vzduchu je řádně filtrován.

Speciální sklad pro dezinfekční a čistící prostředky. V prostorech určených pro pěstování a skladování potravin použití čistících prostředků na přírodní bázi.

Základem pro zjištění zdravotně nezávadných výrobků je dodržování a zajištění tzv. bezpodmínečně nutných požadavků hygieny potravin.

Bezpodmínečně nutné požadavky na hygienu:

Infrastruktury, surovin, bezpečné zacházení s potravinami (balení, doprava), bezpečné nakládání s potravinovým odpadem, bezpečné postupy regulace škůdců, sanitární opatření (čištění a desinfekce), zajištění kvalitní vody, zachování chladicího řetězce, zdravotní stav zaměstnanců, zajištění proškolení personálu, zajištění splnění bezpodmínečně nutných požadavků a jejich doložení.“ [15]

Legislativa důležitá pro začátek podnikání v ČR:

- „Obchodník zákoník, který je nyní nahrazen zákonem o obchodních korporacích č. 90/2012 Sb.“ [27]
- „Zákoník práce č. 262/2006 Sb.“ [28]

Mezi další zákony, které je nutno znát při podnikání v produkci potravin patří:

- „Zákon o metrologii č. 505/1990 Sb.
- Zákon o účetnictví č. 563/1991 Sb.
- Zákon o správě daní a poplatků č. 337/1992 Sb.
- Zákon o daních z příjmu č. 586/1992 Sb.
- Zákon o (DPH) dani z přidané hodnoty č. 235/2004 Sb.
- Zákon o ochraně spotřebitele č. 634/1992 Sb.
- Zákon o obecné bezpečnosti výrobků č. 102/2001 Sb.
- Zákon o technických požadavcích na výrobky č. 22/1997 Sb.
- Zákon o obalech č. 477/2001 Sb.“ [12]

9.2 Ekonomické faktory

Zde lze uvést např. snižující se ceny energií, které povedou k potenciální úspoře oproti předchozímu vývoji.

Inflace je ekonomický faktorem, který ovlivňuje všechny společnosti bez rozdílu.

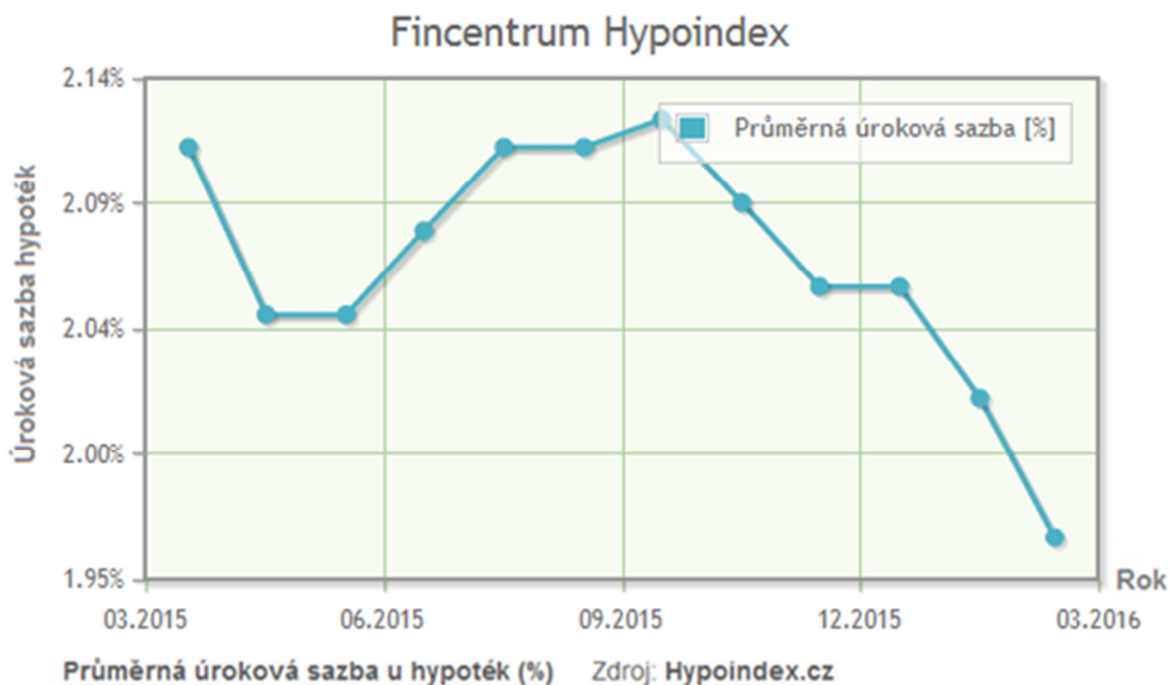
„V ČR je aktuálně inflace na hodnotě 0,4%, takže ceny produktů a služeb se neustále, ač mírným krokem zvyšují.

Průměrná mzda má zvyšující tendenci a vzrostla o 3,9%.

Hrubý domácí produkt, který slouží k rozpoznání výkonnosti domácí ekonomiky je v meziročním růstu o 4,0%.

Míra růstu trhu v sortimentu potravin vzrostla meziročně o 3,8 %.“ [20]

„Úrokové sazby nám určují poptávku po úvěrech a následné investice, ty jsou nyní na úrovni 2T repo sazby 0,05%, což pro nás ve skutečnosti znamená, že jsou komerční úvěry dostupnější. 2T repo sazba je jednou ze tří úrokových sazeb České národní banky. Jedná se o sazbu, za níž ČNB odkupuje od obchodních bank jimi odkoupené směnky.“ [16]



Obrázek 6 – Průměrná úroková sazba

Zdroj: FINCENTRUM HYPOINDEX, Hypoindex.cz [16]

9.3 Sociální faktory

Nezaměstnanost, která v ekonomice určuje životní úroveň a kupní sílu obyvatel, zda si mohou dovolit nakupovat produkty či služby.

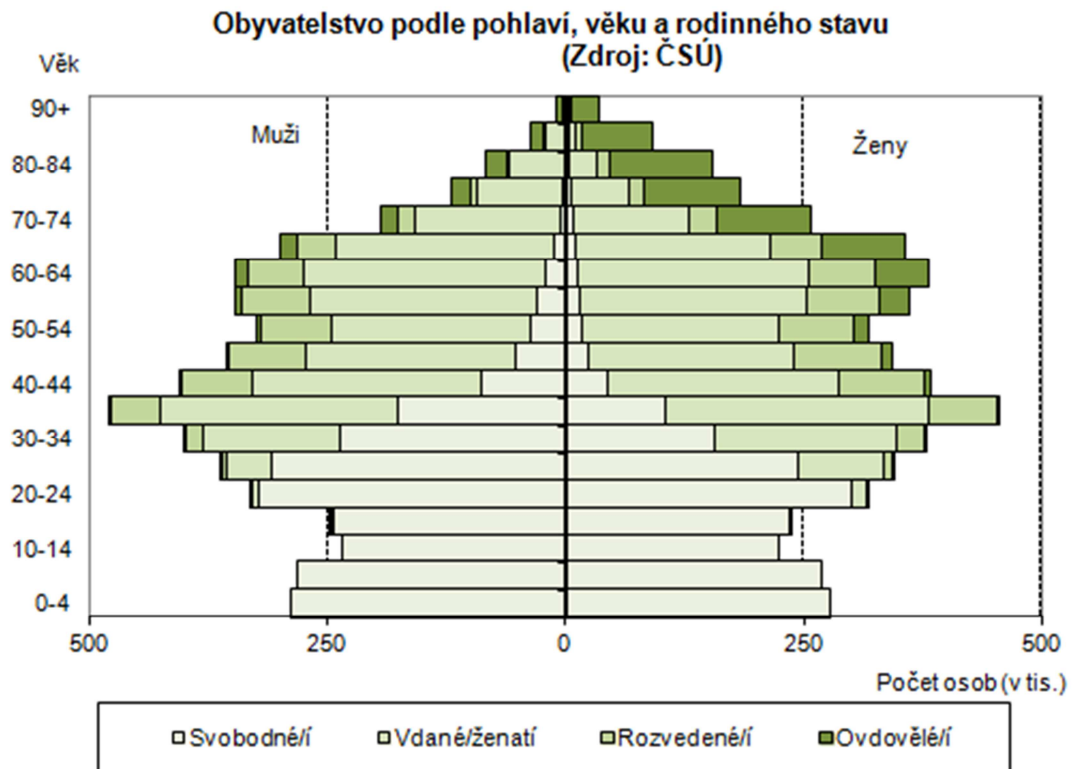
„Průměrná míra nezaměstnanosti v ČR je na úrovni 6,1% a má ustalující se tendenci (pozitivní vývoj).“ [20]

Životní úroveň obyvatelstva má také vliv na jejich výběr produktů, když je pokles životní úrovně, lidé se snaží šetřit a nakupují levnější produkty na úkor kvality, aby omezily zbytečné výdaje na věci nutné k životu (např. potraviny).

Naopak zvýšením životní úrovně začíná být obyvatelstvo náruživější ve svém výběru a mnohdy přehlíží cenu na úkor kvality jen z důvodu, aby si ověřily, zda je pro ně kvalita lepší než kvantita. Lidé byli vždy očarováni něčím novým na trhu a vyzkoušet si novou věc je pro ně něco jako touha po překvapení.

Životní styl je v současné době v trendu zdravého způsobu života, jak výživy, tak přístupu k životnímu stylu. Lidé začínají brát zřetel na svou stravu a kondici a to se odvíjí také na jejich jídelníčku, kdy si začínají všimnout, co která potravina obsahuje za výživové hodnoty, cukry, tuky či přidané chemické látky. Celkově stoupající zájem o biopotraviny je znát nejen u nás v ČR, ale po celé EU a ostatních světových kontinentech.

Dalším z faktorů ovlivňujícím podnikání je věková struktura obyvatel. Ta určuje nejpočetnější věkovou skupinu, která má největší potenciální kupní sílu. Proto je dobré se na danou věkovou skupinu zacílit a přiklonit si ji ke svému prospěchu.



Obrázek 7 – Obyvatelstvo podle pohlaví, věku a rodinného stavu

Zdroj: Český statistický úřad [13]

9.4 Technologické faktory

Významné technologické změny jsou v dnešní moderně vyspělé společnosti "pořadu dne". V oblasti pěstování potravin je stále více nových inovativních postupů a technologií pěstování. Zde je významné sledovat technologický vývoj a vyhnout se či předejít možnému "zaspání doby".

Proto považuji za morální nutnost sledovat aktuální pěstební trendy, festivaly, "TEDx" a další konference, a také výzkumné týmy v oboru pěstování potravin v přírodním i umělém prostředí.

Je nesmírně důležité vhodně a rychle reagovat na nově vstupující technologie do odvětví pěstování potravin (např. "film farming").

10 PORTEROVA ANALÝZA – ANALÝZA 5 SIL

10.1 Nově vstupující firmy

Možnost identifikace obtížnosti vstupu na podniku na trh.

Základní překážky jsou administrativní předpisy, normy, standarty, procedury spojené s výrobou či založení podniku.

Další překážkou mohou být vyšší počáteční náklady na realizaci umělého pěstebního prostředí a využití nejmodernějších technologií k produkci potravin. Také nižší absolutní náklady stávajících podniků, čímž by vstup nové konkurence kvůli cenové nekonkurenceschopnosti mohl být zmařen.

Mezi ostatní bariéry vstupu může být zařazena oddanost zákazníků na určitého prodejce (značku) či produkt, tím zákazníci vyjadřují svoji loajálnost vůči prodejci či produktu z důvodu služeb, výhod nebo konkrétní značce, které prodejce nabízí.

„Zde může být nepřekonatelná bariéra pro vybudování pozice na trhu. Jako bariéru vstupu lze brát také míru hospodárnosti, kterou definuje Dedouchová jako vztah mezi nákladovými výhodami a podílem firmy na trhu. Podnik získává nákladové výhody například při velkonákupu surovin potřebných k výrobě, úsporami z rozsahu (velkovýroba) nebo rozšířením reklamy, tím jsou nákladové výhody stávajících podniků významné a jejich náklady jsou malé (snižuje riziko vstupu nové konkurence).“ [2]

Regulace trhu produkce potravin je dána následujícími zákony, nařízeními a směrnicemi:

„Zákonem č. 110/1997 Sb., o potravinách a tabákových výrobcích.“ [23]

„Zákonem č. 78/2004 Sb., o nakládání s geneticky modifikovanými organismy a genetickými produkty.“ [22]

„Nařízením Evropské unie č. 1829/2003 o GMO v potravinách a krmivech.

Nařízení EU č. 1830/2003 o sledovatelnosti a označování geneticky modifikovaných organismů a sledovatelnosti potravin a krmiv vyrobených z geneticky modifikovaných organismů.

Směrnicí EU 412/2015 umožňující členským státům na svém území omezení či zákazu pěstování GMO plodin.“ [19]

Možnost vstupu nové přímé konkurence není ničím omezena a tak hrozba vstupu přímé konkurence je tedy aktuální a není možné její zamezení nebo odvrácení.

10.2 Nebezpečí substitučních výrobků

Největší substituci a konkurenci na trhu představují domácí farmáři. Ti představují největší hrozbu v období po sklizni, kdy bude trh přesycen bioprodukty. Konkurence je však přímo závislá na počasí a výskytu škůdců, tím je ovlivněna její kvalita a také velikost sklizně.

Další významná substituce přichází ze členských států EU. Jejich produkty mají daleko lepší podmínky pro pěstování, než jsou v České republice (např. ve státech Jižní Evropy) a sklizeň dosahují několikrát ročně na rozdíl od místních farmářů. Ovšem jejich zaměření je výhradně na hypermarketové řetězce a pro spotřebitele místních produktů (např. "bedýnkový" prodej) nepředstavují v momentální situaci žádnou hrozbu.

Věrní zákazníci českých bioproduktů nevyhledávají zahraniční náhražky, ale snaží se všemi dostupnými zdroji dostat k touženému zboží tuzemské produkce. Stálá zaručená cena a kvalita produktu by měla zachovat potřebu zákazníka pro daný bioprodukt, aniž by měl vyhledávat substituty.

10.3 Vyjednávací vliv odběratelů

Vlivem silné konkurence, hlavně v období sezónní sklizně mají potencionální odběratelé či koneční zákazníci vyjednávací sílu na své straně při odběru většího množství produktu, kde se zákonitě musí projevit snížená cena. Menší množství produktu, jako například "bedýnkový" prodej má svou stálou cenu přes celý kalendářní rok a zde není vyjednávací síla odběratelů příliš velká.

Důležitý je faktor velikosti odběratelů, tím že zákazník odkupuje velké množství produktu, má nad ním i velkou vyjednávací sílu.

Trh "bedýnkového" prodeje lze popsat jako trh s malou vyjednávací silou odběratelů z důvodu velkého množství potenciálních zákazníků a jejich malého individuálního nákupu. Tlak na nižší cenu není velký z důvodu specifické skupiny spotřebitelů, která je zvyklá na vyšší cenu a je ochotna si připlatit za kvalitní produkt, vyšší cenu vnímají jako tzv. známku kvalitního produktu.

10.4 Vyjednávací vliv dodavatelů

Produkty potřebné k výrobě jsou dosažitelné od mnoha výrobců, náklady na změnu dodavatele jsou minimální a tím je jejich vyjednávací síla nízká a neměla by způsobovat žádné závažné problémy či hrozby.

Za důležité považují navázat kvalitní obchodní vztahy s jedním z dodavatelů, aby došlo ke správné obchodní interakci a pravidelnému dodržování závazků.

10.5 Soupeření stávajících konkurentů

Soupeření mezi konkurencí o lepší postavení na daném trhu, jak získat co nejvíce zákazníků. Pro tuto formu soutěže se využívají reklamní kampaně, nové inovativní produkty pro přilákání zákazníků, nabídka lepších služeb a servisu, a také cenové války.

Přímá konkurence, která dokáže soupeřit po celý kalendářní rok, se v tuto chvíli na území ČR nenachází. Největší konkurenční boj tedy začíná s obdobím sklizně venkovní produkce potravin.

Konkurence nabízející stejný produkt a stejné typy služeb se tedy nevyskytuje a lze ji prozatím vyloučit.

Seznam konkurence nabízející odlišný produkt se stejným typem služeb:

- Hibihouse - Sbírkový skleník pro pěstování Ibišku.
- Zahradnictví Hrbek – Pěstování okrasných rostlin Surfinia Hot Pink.

Konkurence nabízející stejný produkt s odlišným typem služeb:

- Sluneční farma Vykáň - Prodejce rajčat a paprik, uvádí 100 odrůd rajčat, avšak nemá certifikaci BIO. Pěstují v tropickém skleníku. Pěstování omezeno na venkovní počasí (jaro, léto, část podzimu) a hlavně pravidelném slunečním záření.
- Josef Vymětal, Břest - Producent biozeleniny. Biofarma od roku 1991. Množství produktů závisí na přísném dodržování osevňového postupu jednotlivých druhů biozeleniny. Doba zrání a sklizně ovlivněna klimatickými vlivy: teplota, množství srážek atd. Závislý na klimatu z důvodu venkovního pěstování. Vlastníkem certifikace biopotravin Biokont CZ.

- Biozahrada, Tábor – Několik letitých skleníků zvaných Japan, které jsou postaveny z pařeništních oken. Pěstování cuket, dýní, mrkve, rajčat, okurek a různých voňavých bylinek.
- Machovi, Osová Bitýška, Vysočina – Ekozemědělství od roku 1992 na několika hektarech pozemků. Pěstují papriky, červenou řepu, rajčata, celer, mrkev, brokolice. Pěstují na orné půdě a některou zeleninu i ve fóliovníku, kde používají kapilárovou závlahu. Používají vlastní přírodní hnůj z chovu dobytka. Certifikovaný bioprodukt.
- Olešná, Olešná u Písku – Jedna ze začínajících biofarem, která hospodaří na 4 hektarech bývalé lesní školky. Ve 4 fóliových sklenících jsou pěstovány okurky, cukety, lilky nebo rajčata. Rostliny zavlažují z nedalekého rybníku.
- Biozelenina Velehrad, Pan Weidenthaler, Velehrad – Biofarmaření se věnuje od roku 1994 a je považován za jednoho z průkopníků biozemědělství v ČR. K dispozici pro pěstování má 12ha orné půdy, 19ha luk a 2ha sadů. Zeleninu pěstuje na 4ha. Proti škůdcům používá netkanou textilií a k hnojení využívá vlastní koňský hnůj. Certifikace bioprodukt. Pěstuje široký sortiment bio ovoce a zeleniny.
- Svobodný statek na soutoku, České kopisty, Litoměřice – Na 11ha půdy pěstují bio ovoce a zeleninu, pokrývají většinu české nabídky. Více než deset let tradice ekologického zemědělství. Dříve pod hlavičkou Camphill (celosvětová komunita lidí učících ke společnému životu a práci lidí s postižením).
- Ekostatek Vlkaneč, Vlkaneč u Kutné Hory – Pěstují na 12,5ha. Pěstují ovoce, zeleninu: rajčata, pórek, špenát, cibule, brambory a dýně. Pěstují i ve sklenících. Využívají kapilárovou závlahu. Včely na med.
- Zahrada Černíkovice, Černíkovice – Pěstování biozeleniny ve fóliovnících. Pěstování paprik, lilků, okurek.
- Biozelenina, Jitka Píchová, Horní Ředice, Pardubice – Pěstuje rajčata, papriky, celer, mangold, saláty, jarní cibulky, kadeřávek a další zeleninu ve fóliovníku nebo na poli. Certifikát BIO. Ke hnojení využíván vlastní hnůj, kompost nebo zelené hnojení.
- Ekofarma Ctiboř – Založeno 2005. Zelenina pěstována na 2-3ha.
- Ekofarma Deblín – Soukromé rodinné hospodářství s výměrou 30 ha zaměřené na chov masného a mléčného skotu a na pěstování brambor, obilovin, bylin a zeleniny.

11 ANALÝZA RIZIK

11.1 Identifikace a ohodnocení rizik

Stupnice hodnocení výskytu:

1. Nepatrná pravděpodobnost výskytu vlivu
2. Malá pravděpodobnost výskytu vlivu
3. Střední pravděpodobnost výskytu vlivu
4. Značná pravděpodobnost výskytu vlivu
5. Vysoká pravděpodobnost výskytu vlivu

Stupnice hodnocení dopadu:

1. Zanedbatelný dopad
2. Malý dopad
3. Znatelný dopad
4. Ohrožující dopad
5. Devastující dopad

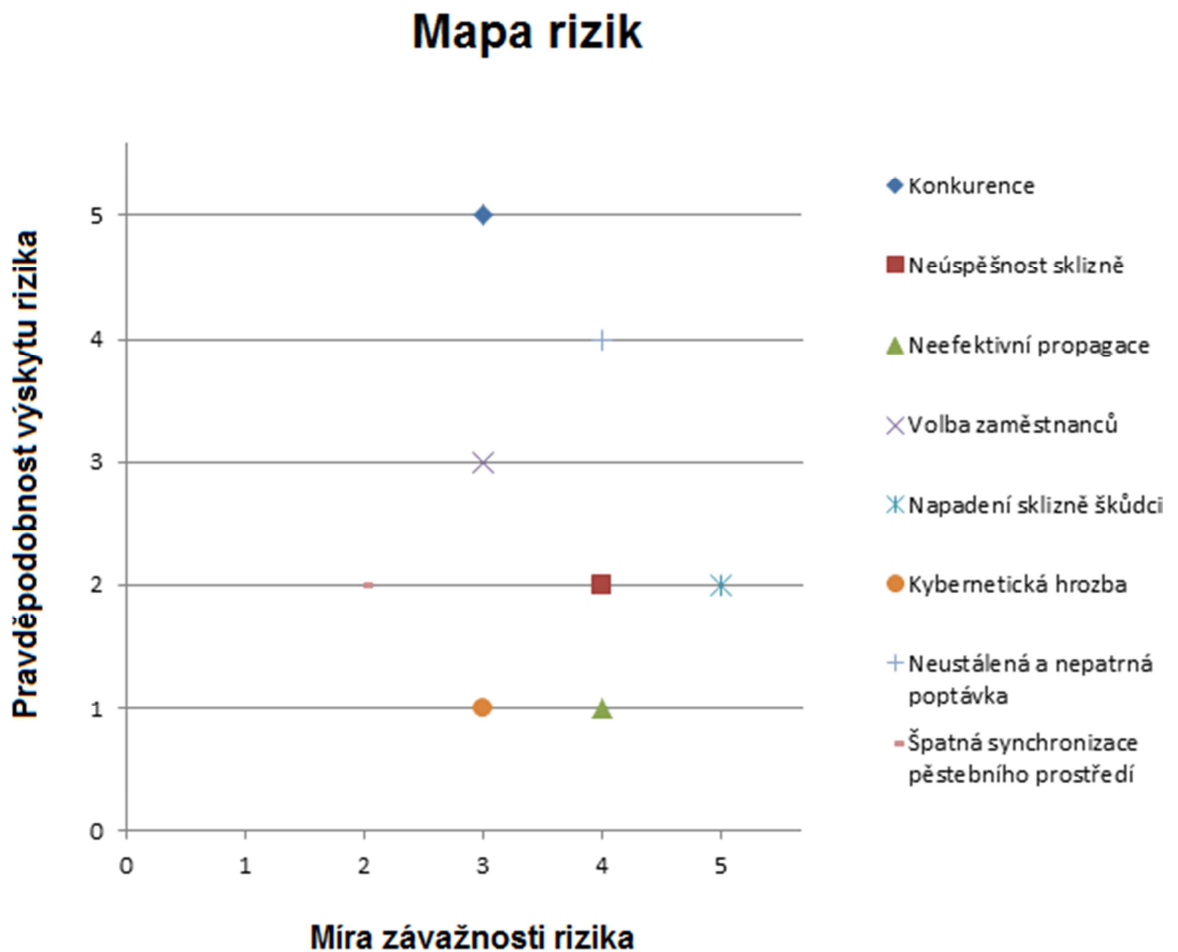
Tabulka 6 - Identifikace a hodnocení rizik pěstebního podniku

Riziko	Pravděpodobnost výskytu (stupnice hodnocení)	Dopad (stupnice hodnocení)	Stupeň významnosti rizika (R= M*P)
Konkurence	5	3	15
Neúspěšnost sklizně	2	4	8
Neefektivní propagace	1	4	4
Volba zaměstnanců	3	3	9
Napadení sklizně škůdci	2	5	10
Kybernetická hrozba	1	3	3
Neustálená a nepatrná poptávka	4	4	16
Špatná synchronizace výrobního prostředí	2	2	4

Zdroj: vlastní tvorba

Druhy rizik: Informační rizika, Technické rizika, Výrobní rizika, Ekonomické rizika, Tržní rizika.

11.2 Mapa rizik



Obrázek 8 - Mapa rizik pěstebního podniku

Zdroj: vlastní tvorba

12 ZHODNOCENÍ RIZIKOVÝCH FAKTORŮ ZALOŽENÍ PODNIKU

12.1 Rizika podniku produkce potravin

Základ úspěchu v každém podnikání je správně pojatá a cílená propagace. Bez správného přednesu a upoutání nebude mít sebelepší produkt v dnešní konzumní společnosti úspěch. Reklama by měla nalákat potencionální zákazníky na něco nového, co ještě neměli a dychtí po vyzkoušení.

Konkurence je základ tržního boje, bez ní by se následný vývoj neobešel. Dosáhnout větší kvality produktů a předstihnout konkurenci v technologiích a moderním přístupu k podnikání je jeden z klíčových atributů úspěšné konkurenční strategie. Cenová válka mi přijde nesmyslná, bohužel někdy není na výběr a podnik musí být připraven i na tuto strategii konkurenčního boje.

Riziko výběru zaměstnance může mít pro podnik až devastující následky. Neschopnost zaměstnance stálého kvalitního pracovního výkonu nemusí mít na podnik takový dopad jako škodolibý zaměstnanec. Přeci jen je jednodušší najít nového zaměstnance než utrpět např. prozrazení know-how či ztrátu citlivých dat. Proto je zapotřebí zajistit kybernetickou bezpečnost podniku a využít třeba technologii SIEM pro minimalizace úniku citlivých dat z kybernetického prostředí podniku.

„Technologie SIEM dokáže řešit situace ochrany informací v kontextu a souvislostech mezi různými událostmi v čase napříč celým spektrem zařízení a systémů.

Zde udávám příklad práce technologie SIEM v kontextu:

Ráno přišel řadový zaměstnanec (říkejme mu Jan) do práce, přihlásil se do sítě, zkopíroval si pár obrázků, s nimiž běžně pracoval, a poslal pár mailů. Předpokládejme, že Jan nedělal nic proti předpisům, pracoval se soubory, které mu patřily v rámci přístupů a pravomocí. Který ze systémů nahlásí něco podezřelého? A je vůbec něco podezřelého?

Všechny události jsou v podstatě jen informačního charakteru, Jan nic neporušil a vy vlastně tuto událost prakticky ani nezaregistrujete. Dodejme však k tomu kontext a tehdy se už něco začne rýsovat. Jan přišel do práce v neděli, tedy v den, kdy nikdy do práce nechodí. Soubory, které si stáhl na lokální PC, mu sice patřily, ale byly to kritické dokumenty, jejichž únik má značný dopad na firmu a e-maily, které posílal, mířily na adresy konkurence nebo médií.“ [24]

Proto mi z mého úhlu pohledu přijde vhodné až nutné správně zabezpečit jakýkoliv druh podnikání jak z vnějšího tak i vnitřního kybernetického prostoru.

Neustálená a nepatrná poptávka jsou většinou zapříčiněny špatnou nebo kolísající kvalitou a propagací produktů. Ustálením kvality a ceny produktů by se měla i poptávka držet na rovnoměrné úrovni. Dále lze vytvořit věrnostní programy odměn či bonusů, které mohou vyřešit problémy s nedostatečnou poptávkou.

Synchronizace a náležité spuštění výrobního (produkčního) procesu. Důležitá činnost, kterou je zapotřebí několikrát zkontrolovat než dojde ke spuštění. Správným spuštěním dojde k zamezení následných komplikací v průběhu produkčního období a součinnosti všech jeho systémů.

Neúspěšná sklizeň se odvíjí od faktorů kvalitní práce, ošetření a výživy rostlin. Dále také nutnost kontroly klimatu v pěstebním prostředí a úprava do vhodných hodnot pro aktuální pěstební období (růstu či květu).

Udržení průběhu a skladování sklizně (produktu) bez napadení škůdců si vyžaduje důkladná hygienická opatření a správnou formu a teplotu skladování.

12.2 Doporučení budoucí podnikající osobě

Mé doporučení pro všechny začínající podnikatele, ať už v oboru produkce potravin či jakémkoliv jiném oboru je jednoduché. Nenechte se zastrašit prvními neúspěchy či delší prodlevou ke splnění prvotních cílů. Základem každého úspěchu, jak životního tak podnikatelského je trpělivost, která poté s příkladnou pílí vede ke "sklizni zaslouženého ovoce", tedy zdárnému úspěchu.

Důležité je také jít si za svým snem či cílem po malých krůčcích (menších cílech) a za každé splnění si dopřát nějakou radost ze života. Přináší to nejen pocit dobře odvedené práce, ale také motivaci k dosažení dalšího menšího cíle a dokonání svého snu.

A ještě poslední věc, to co vložím, se mi vrátí, je však zapotřebí tomu pomoci správným směrem, aby se zajistil hladký průběh všech událostí a okolností v prospěch dané věci.

Vynaložené úsilí = Získaná hodnota.

ZÁVĚR

Zpracováním teoretických a metodických poznatků týkajících se problematiky zakládání podniku jsem zjistil, že základem bylo vybrat optimální formu pro začínající podnik a zdůvodnit všechny náležitosti, které jsou pro danou formu podniku ideální a které zase ne. Nejdůležitější při volbě právní formy podnikání byl způsob ručení podniku, jeho cena založení a také způsob řízení podniku.

Důležitý je v začátcích podnikání pojem riziko. Rizika byla, jsou a vždy budou součástí podnikání. Nelze se mu vyhnout ani zajištěním neomezeného kapitálu pro podnikání či zaměstnáním špičkových odborníků v oboru. Lze se na něj jen připravit. Poté závisí jen na podnikající osobě, jaký si zvolí přístup k vznikajícímu riziku.

Protiopatření беру jako základ úspěšného podnikatelského myšlení a důkladnými přípravami můžeme riziko zmírnit již na začátku působení a tím se vyhnout složitějším nepříjemnostem. Je tedy na místě nezanedbat žádnou činnost při začátku podnikání, následky by mohly být katastrofální.

Z mého hlediska je tedy povinností každého podniku zabezpečit svůj zdárný chod za pomocí strategických analýz, kybernetické bezpečnosti a také kontrolou svých zaměstnanců. Většinou je to právě lidský faktor, který selže ať už úmyslně či neúmyslně.

Lepší je si předem připlatit za opatření, nežli poté draze přeplatit.

Strategické analýzy určí přednosti podniku, jeho slabiny, poukáží na příležitosti, které by měl podnik využít a hrozby na které je brát důkladný zřetel. Také stanoví pozici podniku na trhu.

Mým úkolem v téhle práci bylo zjistit, zda dokáže nový podnik v oblasti pěstování potravin prorazit mezi konkurencí a zajistit si své místo na trhu potravin.

Zvolením vhodné technologie a zajištěním neustálé produkce potravin splňujících kvality bio produktů je možné získat stálou pozici na trhu. Tím považuji realizaci podniku za uskutečnitelnou.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY**Knihy:**

- [1] ČERMÁK, Miroslav. *Řízení informačních rizik v praxi*. Brno: Tribun EU, 2009. ISBN 978-80-7399-731-1.
- [2] DEDOUCHOVÁ, Marcela. *Strategie podniku*. 1. vydání. Praha: C.H.Beck, 2001. ISBN 80-7179-603-4.
- [3] DOLEŽAL, Jan, Pavel MÁCHAL a Branislav LACKO. *Projektový management podle IPMA*. Praha: Grada, 2009. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2848-3.
- [4] JAKUBÍKOVÁ, Dagmar. *Strategický marketing: strategie a trendy*. 2., rozš. vyd. Praha: Grada, 2013. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4670-8.
- [5] LIETAER, B.: *Budoucnost peněz*, paradigma.sk, ISBN 80-968603-3-X, vsuvka *Lichva a náboženství* na str. 53-54
- [6] SMEJKAL, Vladimír a Karel RAIS. *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích*. 3., rozš. a aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2010, 354 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3051-6.
- [7] SRPOVÁ, Jitka a Václav ŘEHOŘ. *Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 427 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3339-5.
- [8] SYNEK, Miloslav. *Manažerská ekonomika*. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2007, 452 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-1992-4.
- [9] SYNEK, Miloslav a Eva KISLINGEROVÁ. *Podniková ekonomika*. 6., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2015, xxviii, 526 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 9788074002748.
- [10] WÖHE, Günter. *Úvod do podnikového hospodářství*. 1. čes. vyd. Praha: C.H. Beck, 1995, xx, 748 s. Ekonomické učebnice. ISBN 80-7179-014-1.

Internetové zdroje:

- [11] Analýza a řízení rizik. Účetní kavárna: horké diskuse, čerstvé informace [online]. 2007 [cit. 2016-01-10]. Dostupné z: <http://www.ucetnikavarna.cz/archiv/dokument/doc-d8966v11782-analyza-a-rizeni-rizik/>
- [12] Česká obchodní inspekce [online]. [cit. 2016-04-06]. Dostupné z: <http://www.coi.cz/cz/pro-podnikatele/>
- [13] Český statistický úřad: Obyvatelstvo [online]. 2015 [cit. 2016-05-01]. Dostupné z: https://www.czso.cz/csu/czso/obyvatelstvo_lide
- [14] *E-SRO.cz: Doba pro založení spol. s r.o.* [online]. 2016 [cit. 2016-05-01]. Dostupné z: <http://www.e-sro.cz/doba-pro-zalozeni-firmy.htm>
- [15] Hygienické požadavky na potravinářské provozovny. IPodnikatel.cz: Portál pro začínající podnikatele [online]. [cit. 2016-04-02]. Dostupné z: <http://www.ipodnikatel.cz/Bezpecnost-a-ochrana-zdravi-pri-praci/hygienicke-pozadavky-na-potravinarske-provozovny.html>
- [16] *Hypoindex.cz: Fincentrum Hypoindex březen 2016: Průměrná sazba poprvé pod 2 %* [online]. FINCENTRUM HYPOINDEX, 2016 [cit. 2016-05-02]. Dostupné z: <http://www.hypoindex.cz/fincentrum-hypoindex-brezen-2016-prumerna-sazba-poprve-pod-2/>
- [17] IPODNIKATELCZ. Právní formy podnikání pro fyzické a právnické osoby. [online] 22.01.2014 [cit.2016-01-27]. Dostupné z: <http://www.ipodnikatel.cz/Zahajeni-podnikani/pravni-formy-podnikani-profyzicke-a-pravnicke-osoby.html>
- [18] Kde se vzala a k čemu je PEST analýza. Businessvize [online]. 2010 [cit. 2016-05-03]. Dostupné z: <http://www.businessvize.cz/planovani/kde-se-vzala-a-k-cemu-je-pest-analyza>
- [19] Legislativa EU: Legislativa GMO. EAGRI: Potraviny [online]. [cit. 2016-04-05]. Dostupné z: <http://eagri.cz/public/web/mze/potraviny/aktualni-temata/gm-potraviny-a-krmiva-1/legislativa-gmo/legislativa-eu/>
- [20] Nejnovější ekonomické údaje. Český statistický úřad [online]. [cit. 2016-04-05]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/aktualniinformace>

- [21] Právní předpisy MZe. EAGRI: resortní portál Ministerstva Zemědělství [online]. [cit. 2016-04-03]. Dostupné z: <http://eagri.cz/public/web/mze/legislativa/pravni-predpisy-mze/>
- [22] Předpis č. 78/2004 Sb.: Zákon o nakládání s geneticky modifikovanými organismy a genetickými produkty. *Zákony pro lidi.cz* [online]. 2004 [cit. 2016-04-05]. Dostupné z: <http://www.zakonyprolidi.cz/cs/2004-78>
- [23] Předpis č. 110/1997 Sb.: Zákon o potravinách a tabákových výrobcích a o změně a doplnění některých souvisejících zákonů. *Zákony pro lidi.cz* [online]. 1997 [cit. 2016-04-05]. Dostupné z: <http://www.zakonyprolidi.cz/cs/1997-110>
- [24] SIEM pomůže zabránit úniku citlivých informací z firmy: Co dokáže technologie SIEM? *ICT manažer* [online]. 2013 [cit. 2016-04-20]. Dostupné z: <http://www.ictmanazer.cz/2013/12/siem-pomuze-zabranit-uniku-citlivych-informaci-z-firmy/>
- [25] *Zákony ČR: Nový občanský zákoník - Předpis č. 89/2012 Sb. Podnikatel* [online]. 2014 [cit. 2016-01-26]. Dostupné z: <http://www.podnikatel.cz/zakony/novy-obcansky-zakonik/f4580257/>
- [26] *Zákony ČR: Obchodní zákoník č. 513/1991 Sb. Zákony centrum* [online]. 2014 [cit. 2016-01-15]. Dostupné z: <http://zakony.centrum.cz/obchodni-zakonik>
- [27] *Zákony ČR: Zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích. Business center* [online]. 2012 [cit. 2016-01-15]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obchodni-korporace>
- [28] Zákon č. 262/2006 Sb. *Zákoník práce. Zákony pro lidi.cz* [online]. 2006 [cit. 2016-05-10]. Dostupné z: <http://www.zakonyprolidi.cz/cs/2006-262>

SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK

a. s.	Akciová společnost.
akc. spol.	Akciová společnost.
ČR	Česká republika.
DPH	Daň z přidané hodnoty.
EHS	Evropské hospodářské společenství.
ES	Evropská společenství.
EU	Evropská unie.
FO	Fyzická osoba.
GMO	Geneticky modifikované organismy.
HACCP	Systém kritických bodů.
k.s.	Komanditní společnost.
kom. spol.	Komanditní společnost.
např.	Například.
PEST	Politicko-právní, ekonomické, sociální a technické faktory.
Sb.	Sbírky.
SIEM	Technologie managementu bezpečnostních informací a událostí.
s.r.o.	Společnost s ručením omezeným.
spol. s.r.o.	Společnost s ručením omezeným.
SWOT	Analýza silných a slabých stránek, příležitostí a hrozeb.
v.o.s.	Veřejná obchodní společnost.
veř. obch. spol.	Veřejná obchodní společnost.

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1 – Mapa rizik	24
Obrázek 2 – PEST analýza	26
Obrázek 3 – Porterův model pěti sil	27
Obrázek 4 – Analýza rizik	30
Obrázek 5 – Organizační struktura podniku	38
Obrázek 6 – Průměrná úroková sazba	49
Obrázek 7 – Obyvatelstvo podle pohlaví, věku a rodinného stavu	51
Obrázek 8 - Mapa rizik pěstebního podniku.....	57

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1 - Členění podniků podle velikosti.....	13
Tabulka 2 - SWOT analýza	25
Tabulka 3 – Doba potřebná pro založení s.r.o.	34
Tabulka 4 - Základní informace o podniku	36
Tabulka 5 - SWOT analýza pěstebního podniku	42
Tabulka 6 - Identifikace a hodnocení rizik pěstebního podniku.....	56

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha 1: Dotazník

Příloha 2: Vyhodnocení dotazníku

REJSTŘÍK

A

analýza rizik..... 5, 9, 31, 56

P

podnik5, 12, 13, 25, 26, 27, 29, 45, 46

podnikatel5, 11, 12, 13, 14, 34, 35, 41, 63

R

riziko5, 14, 21, 22, 23, 30, 31, 40, 52

S

SWOT analýza 5, 25, 42

PŘÍLOHA P 1: DOTAZNÍK

Otázky uvedené v dotazníku:

- 1) Jak často konzumujete zeleninu?
 - Každodenně (minimálně třikrát denně)
 - Každodenně (minimálně jednou denně)
 - Třikrát týdně
 - Jednou týdně
 - Třikrát do měsíce
 - Jednou do měsíce
 - Vůbec

- 2) Nakupujete zeleninu podle aktuálního připravovaného pokrmu v domácnosti nebo nakupujete pravidelně?
 - Dle připravovaného pokrmu
 - Pravidelně
 - Jednou za týden
 - Vůbec

- 3) Pokud nakupujete zeleninu pravidelně, jaký druh zeleniny nakupujete?

- 4) Podle čeho vybíráte zeleninu v obchodě?
 - Chuť
 - Kvalita (jakost)
 - Cena
 - Sleva
 - Původ
 - Vzhled

5) Zda nakupujete zeleninu podle chuti, kolik možností dané zeleniny ochutnáte, než si přijdete na tu svou vlastní?

- Jednu
- Dvě
- Tři
- Více než tři

6) Preferujete zeleninu bio původu s certifikátem biokvality?

- Ano
- Ne
- Nerozlišuji

7) Kolik jste schopen/a si připlatit za zeleninu biokvality?

- Do 10 Kč
- Do 20 Kč
- Do 30 Kč
- Do 50 Kč
- Nad 50 Kč

8) Upřednostňujete zeleninu z domácí produkce? (ČR)

- Ano
- Ne
- Nerozlišuji

9) Kde nejčastěji nakupujete zeleninu?

- Tržiště
- Bio prodejna
- Pěstitel (přímo z farmy)
- Supermarket (obchodní řetězce)

10) Vaše pohlaví?

- Muž
- Žena

11) Váš věk?

PŘÍLOHA P 2: VYHODNOCENÍ DOTAZNÍKU

Vyhodnocení otázek uvedených v dotazníku šetřením potencionálního zákazníka a jeho chování na trhu potravin. Dotazníku se účastnilo 100 osob různého pohlaví a věkové kategorie. Výsledky jsou uváděny v procentech. I přes neustále rostoucí trend biopotravin lze z dotazníkového šetření zjistit, že lidé stále vybírají potraviny dle aktuální ceny (slevy).

1. Jak často konzumujete zeleninu?



Skoro všichni dotázaní konzumují zeleninu a podporují zdravou výživu. Pro potencionální podnik je to důležitá informace, že zákazníků na jeho produkty je drtivá většina.

2. Nakupujete zeleninu podle aktuálního připravovaného pokrmu v domácnosti nebo nakupujete pravidelně?



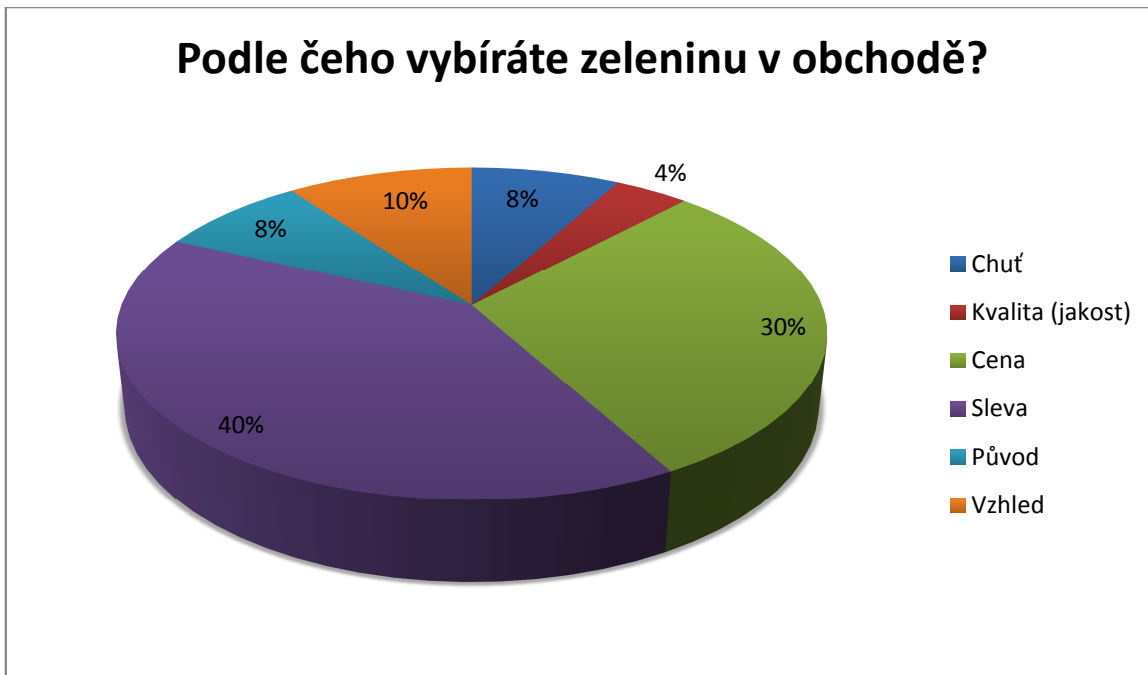
Většina dotázaných nakupuje zeleninu pro aktuální využití, jen málo z nich nakupuje zeleninu pro dlouhodobější uchování. To podniku značí časté využití produktů.

3. Pokud nakupujete zeleninu pravidelně, jaký druh zeleniny nakupujete?

Nejčastější druhy zeleniny byly uváděny: brambory, brokolice, cibule, květák, mrkev, okurek, papriky, rajčata, ředkvičky, salát, špenát, zelí.

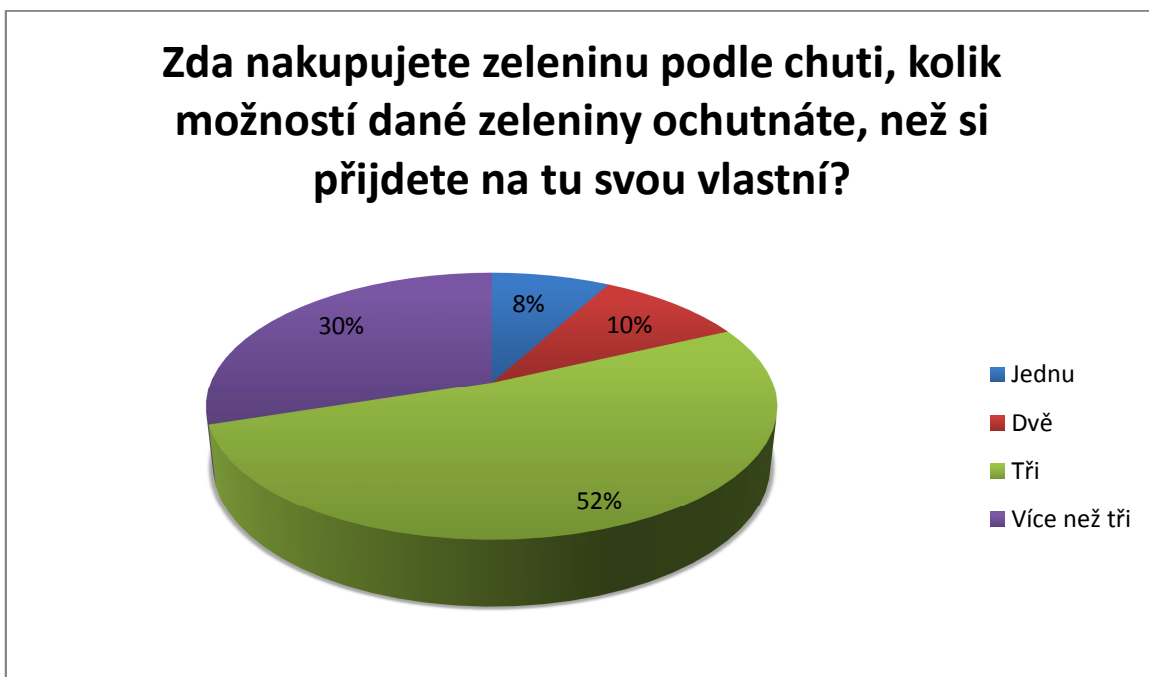
Vyjmenované druhy zeleniny určují podniku, které produkty je zapotřebí pěstovat.

4. Podle čeho vybíráte zeleninu v obchodě?



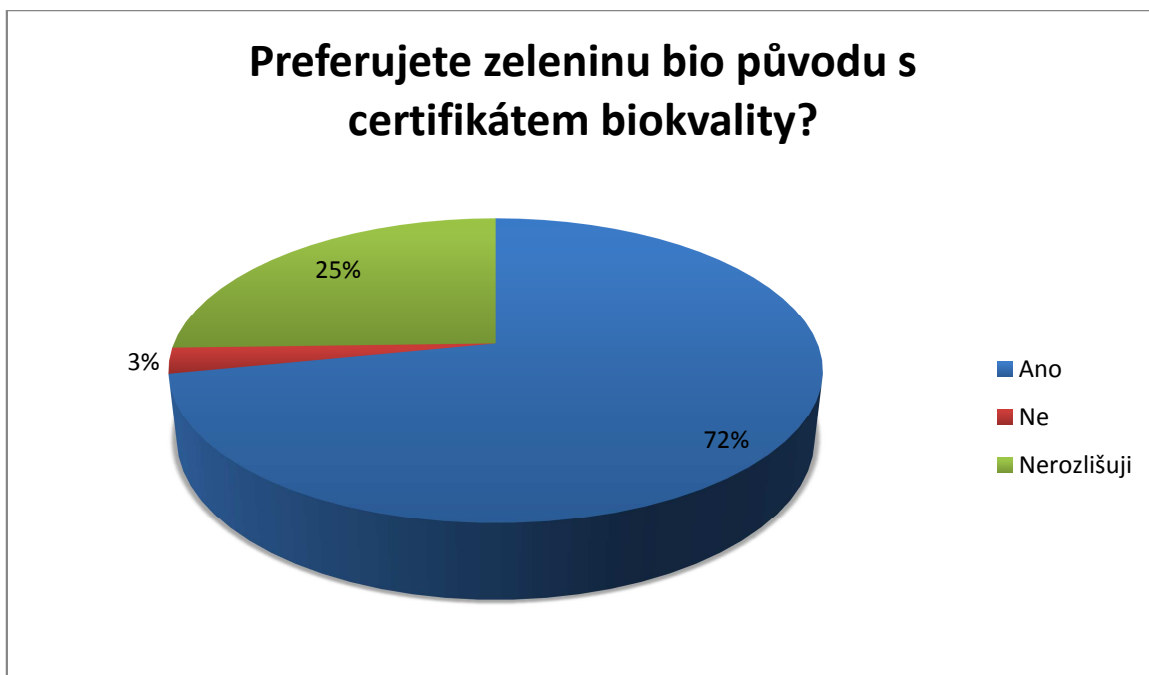
Důležitá je jak kvalita produktu, tak jeho vzhled i chuť. Samozřejmě zvolení vhodné ceny produktu je základem úspěchu podniku na trhu potravin.

5. Zda nakupujete zeleninu podle chuti, kolik možností dané zeleniny ochutnáte, než si přijdete na tu svou vlastní?



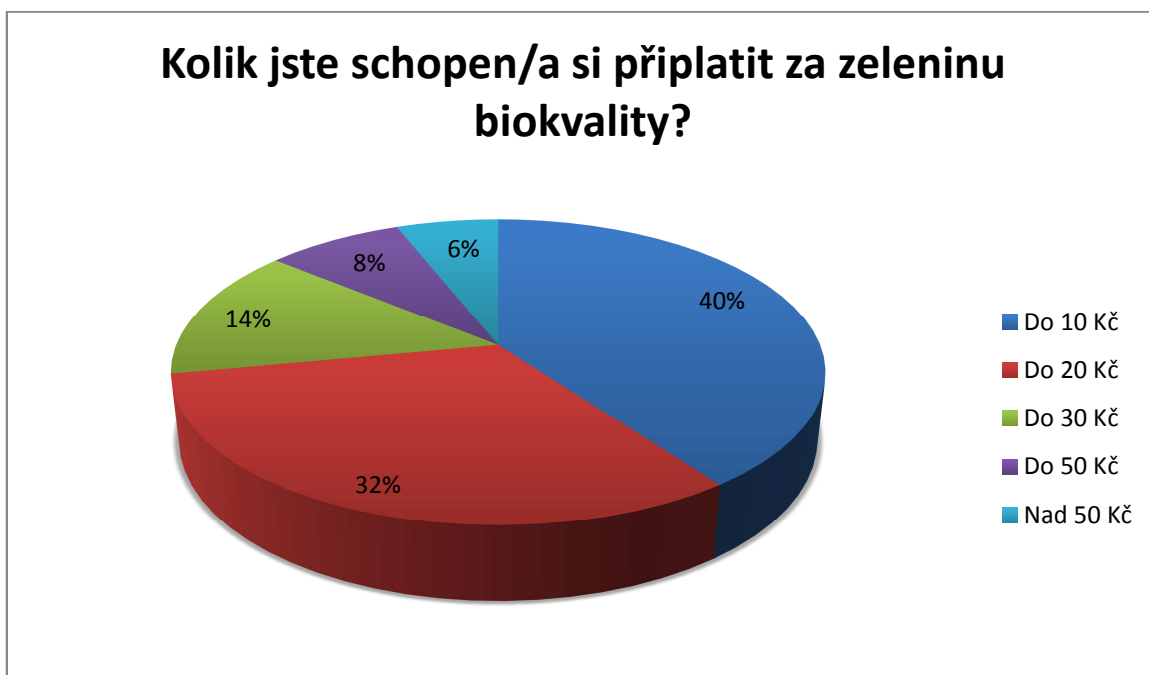
Originální a původní chuť produktu dokáže přilákat zákazníka na "svou stranu".

6. Preferujete zeleninu bio původu s certifikátem biokvality?



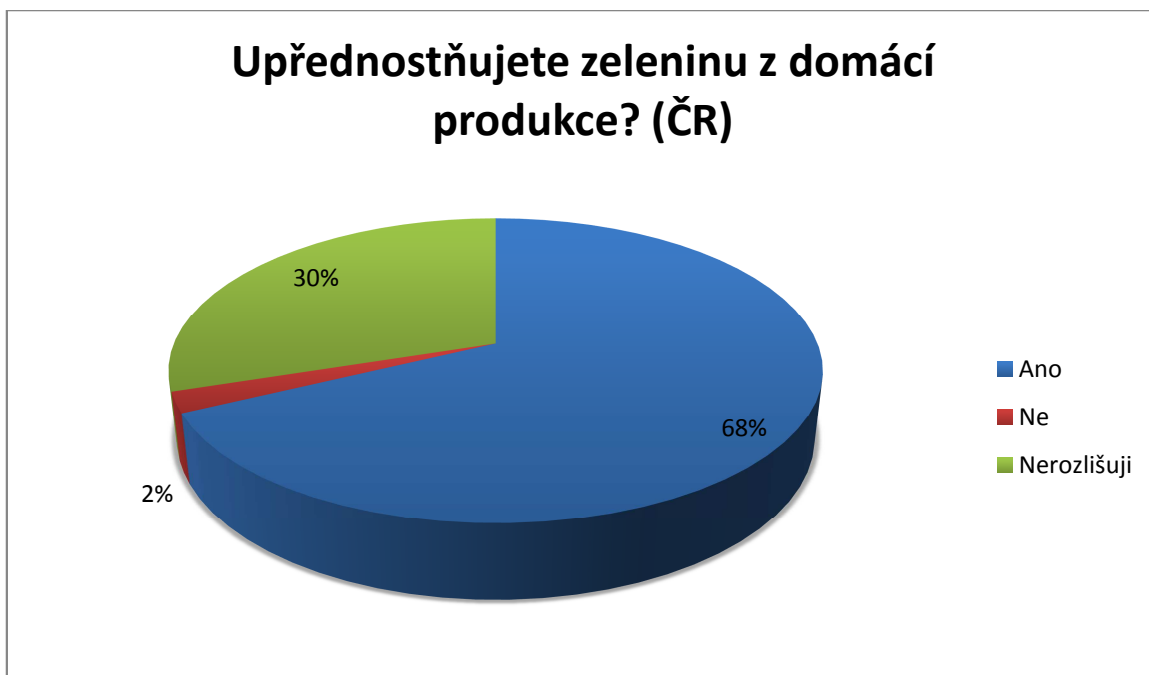
Většinu zákazníků ovlivnil trend BIO produktů, proto je vhodné pro úspěch podniku získat bio certifikaci.

7. Kolik jste schopen/a si připlatit za zeleninu biokvality?



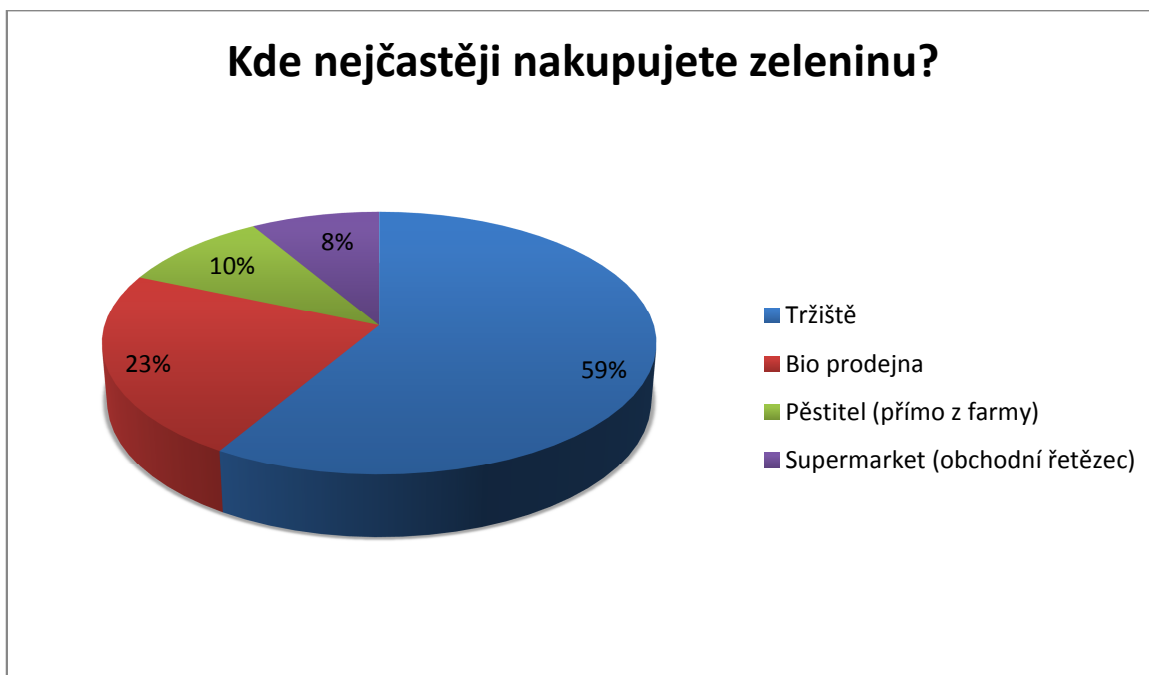
Cenový rozdíl mezi produkty bio kvality a ostatními nesmí přesáhnout hranici 30 Kč. Zákazníci jsou velmi citliví na cenu.

8. Upřednostňujete zeleninu z domácí produkce? (ČR)



Zájem o tuzemské produkty je v trendu nejen v potravinářském odvětví.

9. Kde nejčastěji nakupujete zeleninu?



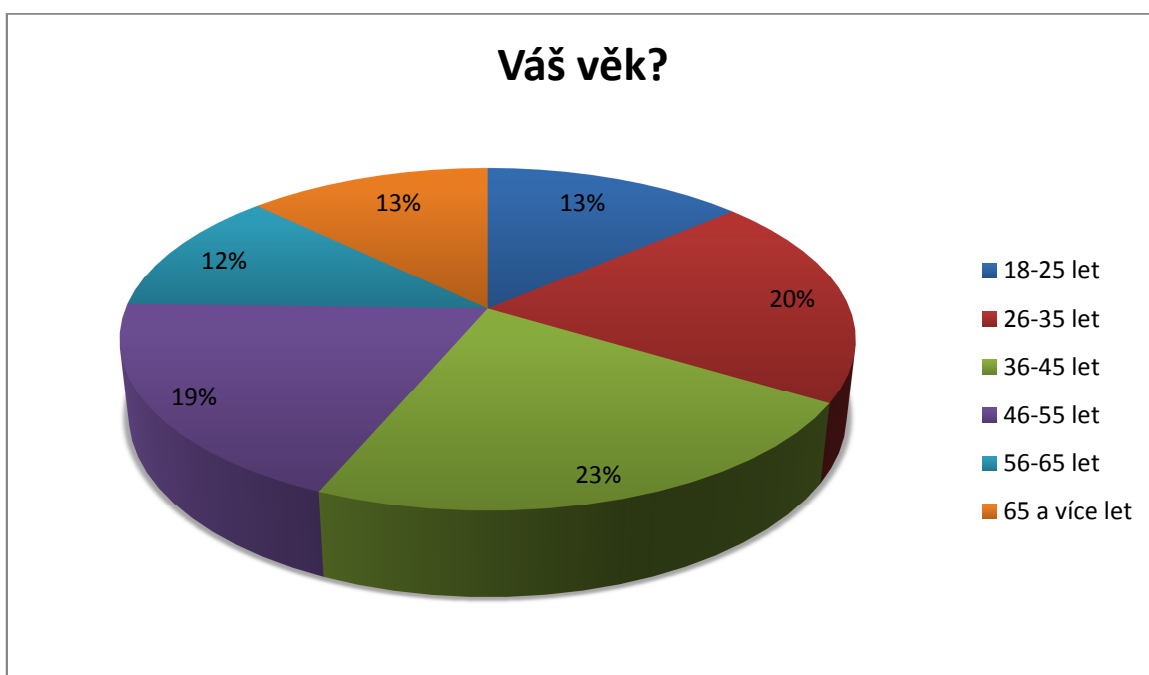
Je také důležité, aby produkce podniku byla dostupná na všech možných místech prodeje.

10. Vaše pohlaví?



Většina respondentů byli ženy, také hlavně z důvodu, že dotazník vyplňoval ten, kdo v domácnosti nakupuje.

11. Váš věk?



Věkové kategorie se v odpovědích na otázky moc nelišili, to spíše muži od žen měli rozdílné názory.