



Založení podniku služeb

Establishment of a Service Company

České vysoké učení technické
Masarykův ústav vyšších studií

Abstrakt

Bakalářská práce se zabývá zpracováním stručného podnikatelského plánu na 3 roky pro založení svatební agentury, která bude působit ve Středočeském kraji a zpracování rozpočtů při zařízení svatby po vlastní ose či přes svatební agenturu. Práce obsahuje teoretická východiska, která jsou podkladem pro praktickou část. Dále je zpracována finanční část, jejímž cílem je dospět k závěru, zda agenturu založit.

Abstract

The bachelor thesis deals with the elaboration of a business plan for 3 years for the establishment of a wedding agency that will work in the Central Bohemian Region and the budgeting of the wedding facilities on their own or through the wedding agency. The thesis contains the theoretical starting points, which are the basis for the practical part. Furthermore, a financial section is being prepared to arrive at the conclusion that it was established by the Agency.

Metody

Při tvorbě bakalářské práce jsem postupovala takto: Prostudovala jsem odbornou literaturu k založení podniku služeb a k vytvoření podnikatelského plánu. Vytvořila jsem si fiktivní podnik, kterému jsem zvolila název, sídlo, a další náležitosti. Definovala jsem si předmět podnikání, cíle a strategie podniku. Rozšířila jsem si obzory k analýzám (zákazníka, konkurence, dodavatelů, SWOT a STEP) a následně jsem je provedla v mém business plánu. Vytvořila jsem finanční plán na 3 roky, kde jsem zjišťovala počáteční náklady pro mé podnikání a zjišťovala jsem, zda se podnik bude nacházet v zisku či ztrátě, využila jsem provázanosti výkazů: rozvahy, výkazu zisků a ztrát a cashflow. Při vytváření rozpočtů svatebních variant jsem využila svých poznatků ze svatební agentury, kde pracuji na částečný úvazek, také jsem oslovila dodavatele ohledně cen pro agenturu či cen pro běžného klienta a následně jsem vytvořila porovnání rozpočtů, abych zjistila, která varianta je pro potenciální klienty výhodnější.

Výkazy

Výkaz zisků a ztrát

Výkaz zisků a ztrát (v Kč) - 31.12.2018-31.12.2020			
Položka/období	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Tržby za služby (10000 Kč/za svatbu)	100 000	120 000	150 000
Tržby z agenturních popl. (10 000 Kč za svatbu)	100 000	120 000	150 000
Tržby z koordinací (odměna pro mě)	100 000	120 000	150 000
Tržby celkem	300 000	360 000	450 000
Náklady na telefon a internet	7 200	7 200	7 200
Zálohy na spotřebu energií	65 000	65 000	65 000
Odpis automobilu	20 000	20 000	20 000
Nákup vybavení agentury	12 000	0	0
Nákup tiskárny	4 000	0	0
Nákup telefonu	5 000	0	0
Nákup notebooku	10 000	0	0
Nákup webových stránek a domény	30 000	0	0
Náklady na svatební veletrh	10 000	10 000	10 000
Náklady na drobnou propagaci	5 000	7 000	7 000
Zdravotní pojištění zálohy (na rok)	24 288	24 288	24 288
Sociální pojištění zálohy (na rok)	10 512	10 512	10 512
Odměna pro výpomoc	0	0	45 000
Náklady na PHM	30 720	38 400	46 080
Údržba automobilu	3 000	3 000	3 000
Povinné ručení	2 000	2 000	2 000
Dálniční známka	1 500	1 500	1 500
Ostatní drobné náklady - na vedení BÚ, aj.	5 000	5 000	5 000
Náklady celkem	245 220	193 900	246 580
Hospodářský výsledek před zdaněním	54 780	166 100	203 420
Daň z příjmů (15%)	8 217	24 915	30 513
Čistý zisk po zdanění	46 563	141 185	172 907

Rozvaha

Rozvaha (v Kč) 1.1.2018-31.12.2020						
Aktiva						
Položka/Období	1.1.2018	31.12.2018	1.1.2019	31.12.2019	1.1.2020	31.12.2020
Dlouhodobá aktiva	0	60 000	60 000	40 000	40 000	20 000
Automobil	0	60 000	60 000	40 000	40 000	20 000
Oběžná aktiva	100 000	86 563	86 563	247 748	201 185	294 092
Peněžní prostředky	100 000	86 563	86 563	247 748	201 185	294 092
Aktiva celkem	100 000	146 563	146 563	287 748	241 185	314 092
Pasiva						
Položka/Období	1.1.2018	31.12.2018	1.1.2019	31.12.2019	1.1.2020	31.12.2020
Vlastní kapitál	100 000	146 563	146 563	287 748	241 185	314 092
Základní kapitál	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Zisk/Ztráta BO	0	46 563	46 563	141 185	141 185	172 907
Zisk/ztráta kumulovaný				46 563	141 185	100 000
Pasiva celkem	100 000	146 563	146 563	287 748	241 185	314 092

Výkaz cashflow

Výkaz cashflow (v Kč) - 1.1.2018-31.12.2020						
Položka/období	1.1.2018	31.12.2018	1.1.2019	31.12.2019	1.1.2020	31.12.2020
Počáteční stav PP	100 000		86 563		201 185	
Příjmy za služby (10000 Kč/svatba)	0	100 000	0	120 000	0	150 000
Příjmy z agenturních poplatků	0	100 000	0	120 000	0	150 000
Příjmy z koordinací	0	100 000	0	120 000	0	150 000
Příjmy celkem	0	300 000	0	360 000	0	450 000
Výdaje na telefon a internet	0	7 200	0	7 200	0	7 200
Zálohy na spotřebu energií	0	65 000	0	65 000	0	65 000
Nákup automobilu	0	80 000	0	0	0	0
Nákup vybavení agentury	0	12 000	0	0	0	0
Nákup tiskárny	0	4 000	0	0	0	0
Nákup telefonu	0	5 000	0	0	0	0
Nákup notebooku	0	10 000	0	0	0	0
Nákup webových stránek a domény	0	30 000	0	0	0	0
Výdaje na svatební veletrh	0	10 000	0	10 000	0	10 000
Výdaje na drobnou propagaci	0	5 000	0	7 000	0	7 000
Zdravotní pojištění zálohy (na rok)	0	24 288	0	24 288	0	24 288
Sociální pojištění zálohy (na rok)	0	10 512	0	10 512	0	10 512
Odměna pro výpomoc	0	0	0	0	0	45 000
Výdaje PHM	0	30 720	0	38 400	0	46 080
Údržba automobilu	0	3 000	0	3 000	0	3 000
Povinné ručení	0	2 000	0	2 000	0	2 000
Dálniční známka	0	1 500	0	1 500	0	1 500
Ostatní drobné nákl. - vedení BÚ, aj.	0	5 000	0	5 000	0	5 000
Daň z příjmů	0	8 217	0	24 915	0	30 513
Výdaje celkem	0	313 437	0	198 815	0	257 093
Konečný stav PP		86 563		247 748		394 092
Přírůstek/úbytek peněz	0	-13 437	0	161 185	0	192 907
Výplata odměny		0	0	46 563		100 000
Konečný stav PP po výplatě odměny	0	86 563		201 185	0	294 092

Výsledky práce

- 1/ Svatební agentura, které jsem zpracovávala business plán by se měla nacházet v zisku již první rok. Předpokládala jsem zisk až po druhém roce podnikání
- 2/ Firma by se měla ve zkoumaném období 3. let nacházet v zisku, a to konkrétně: v 1. roce 46 563 Kč, v 2. roce 141 186 Kč, ve 3. roce 172 907 Kč
- 3/ Fiktivní podnik agentury se vyplatí dle finančního plánu založit, předpokládám, že podnik bude i v následujících letech prosperovat
- 4/ Pokud bude mít podnik propagaci pomocí svatebních veletrhů, webových stránek a sociálních sítí, tak bude podnik konkurenceschopný
- 5/ Vyplatí se rozjet podnik v této oblasti založený 1 osobou, v dalších letech využít pomoc další osoby, ale jen na živnostenské oprávnění, protože pokud bych měla smluvně sjednaného zaměstnance, tak bych musela vynaložit finanční prostředky na mzdu, sociální a zdravotní pojištění, aj. V této oblasti shledávám výhodnější spolupráci na bázi fakturace služeb živnostenským oprávněním
- 6/ V dalších letech podnikání by bylo vhodné rozšířit činnost podnikání o pořádání společenských akcí, firemních večírků, teambuildingů, protože pořádání svateb je převážně sezonní záležitostí.

Autor práce: Markéta Dubská
Vedoucí práce: doc. Ing. Martin Zralý, CSc.

Literatura

1. FOTR, Jiří a Ivan SOUČEK - Podnikatelský plán a investiční rozhodování, Praha Grada, 2005
2. KORÁB, Vojtěch - Podnikatelský plán, Brno Computer press, 2007
3. SRPOVÁ, ŘEHOŘ Václav a kolektiv - Základy podnikání, teoretické poznatky a příklady a zkušenosti českých podnikatelů
4. HISRIC, Robert D, Ivan SOUČEK - Založení a řízení nového podniku pro střední a vyšší odborné školy, Grada, 2005