

STŘEDOŠKOLSKÁ ODBORNÁ ČINNOST

Obor č. 13: Ekonomika a řízení

Podnikání malých firem v regionu

Barbora Kudějová
Středočeský kraj

Neveklov, 2017

STŘEDOŠKOLSKÁ ODBORNÁ ČINNOST

Obor č. 13: Ekonomika a řízení

Podnikání malých firem v regionu

Business of small companies in region

Autoři: Barbora Kudějová

Škola: Obchodní akademie Neveklov, Školní 303, 257 56 Neveklov

Kraj: Středočeský kraj

Konzultant: Ing. Dana Roušavá

Neveklov, 2017

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem svou práci SOČ vypracoval/a samostatně a použil/a jsem pouze prameny a literaturu uvedené v seznamu bibliografických záznamů.

Prohlašuji, že tištěná verze a elektronická verze soutěžní práce SOČ jsou shodné.

Nemám závažný důvod proti zpřístupnění této práce v souladu se zákonem č. 121/2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) v platném znění.

V Neveklově dne 22.02.2017

Anotace

Téma: Podnikání malých firem v regionu

Autor: Barbora Kudějová

- studentka 4. A, OA Neveklov
- obor: ekonomické lyceum

Cílem této práce je zjištění motivace podnikatele pro vstup do podnikání, komplikací při začátku podnikání, důvody úspěchu a neúspěchu, spokojenost s podnikáním. Hlavním cílem je porovnání malých firem oproti velkým firmám.

V teoretické části jsou vysvětleny pojmy jako podnikání, podnikatel, živosti atd.

Praktická část je zaměřena na podnikání malých firem a jejich postavení oproti velkým firmám. Jsou zkoumány dva obory podnikání a obor lesnictví a jezdeckví. K tomu je použita dotazníková metoda, rozhovory. Použitý dotazník a otázky k rozhovorům jsou uvedeny v přílohách. Dále je pak zkoumána motivace vstupu do podnikání, důvody úspěchu a neúspěchu, spokojenost s podnikáním.

Klíčová slova: podnikání, firma, motivace, srovnání, úspěch

The annotation

Topic: Business of small companies in region

Author: Barbora Kudějová

- student 4. A, OA Neveklov
- field: economic lyceum

The aim of this project is finding the motivation of businessman for entrance to the business, complications at start of the business, reasons for success and non-success, the satisfaction with the business. The main aim is the comparison of small companies and big companies.

In theoretical section are explain the concepts like the business, the businessman, the trade etc.

The practical part is intent on the business of small companies and their position compared to big companies. In this project, there are examine two branches of business, equitation and forestry. For this is use the questionnaire and the for the conversation are state in the supplement. The next part of the project is examine the motivation of businessman for entrance to the business, reason for success and non-success, the satisfaction with the business.

Keywords: business, company, comparison, success

OBSAH

Úvod	8
1 Podnikání	9
1.1 Podnikatel	9
1.2 Živnosti	10
1.3 Podnikatelský záměr	14
1.4 Povinnosti podnikatele (živnostníka)	15
1.5 Sociální a zdravotní pojištění	16
1.5 Daň z příjmů	17
1.5.1 Daň z příjmu fyzických osob	17
1.5.2 Daň z příjmu právnických osob	17
2 Farma	18
2.1 Nabídka služeb farmy	19
2.1.1 Ceník	22
2.2 Zaměstnanci	24
2.3 Zákazníci	25
2.4 Výnosy	26
2.5 Náklady	26
2.6 Investice	27
2.7 Rozhovory	27
2.7.1 Rozhovor s majitelem farmy	27
2.7.2 Rozhovor s majitelem velkého statku	29
2.7.3 Rozhovor s vedoucí dětského pobytu „Aby záda nebolela“	29
2.7.4 Rozhovory s klienty farmy	29
2.8 Dotazníkové šetření	30
2.8.1 Výsledky dotazníkového šetření	30
2.9 Zhodnocení	37

3 Podnikatelé v oblasti lesnictví	39
3.1 Podnikatel v oblasti lesnictví I.....	39
3.2 Podnikatel v oblasti lesnictví II	41
3.3 Srovnání s Lesy České Republiky	42
3.4 Zhodnocení	43
Závěr.....	45
Použitá literatura.....	48
Použité internetové zdroje	49
Seznam tabulek.....	50
Seznam příloh.....	51

ÚVOD

Úspěch v podnikání stojí na unikátních podnikatelských nápadech, na detailně vypracovaném podnikatelském záměru, talentu a entuziasmu. Pro podnikání je potřebná dávka motivace. Čím je tato motivace větší, tím větší je pravděpodobnost překonání překážek, které jsou spojeny s podnikáním.

Podnikání je ze strany široké veřejnosti většinou spojováno pouze s penězi, drahými auty, luxusními domy a obecně s většími možnostmi vést spokojený život. Jde o jeden z největších omylů, který mimo jiné představuje jednu z nejčastějších příčin neúspěchu v podnikání.

Po roce 1989 platilo „co Čech, to podnikatel“, všichni lidé byli plni nadšení, jaké možnosti jim svobodné podnikání dává. Každý se snažil využít své kontakty z předchozích zaměstnání, své známé, neřízenou situaci v privatizovaných podnicích apod.

Předmětem této práce je průzkum podnikání malých firem v regionu a porovnání jejich postavení oproti velkým firmám. Práce je zaměřena na dva obory podnikání, a to podnikání v oboru lesnictví a jezdeckví.

Cílem této práce je zjištění motivace podnikatele pro vstup do podnikání, komplikace podnikatelů při začátku podnikání, důvody úspěchu, neúspěchu, spokojenost s podnikáním.

V práci je použita dotazníková metoda, řízené rozhovory s majiteli firem. Je proveden sběr dat z odborného tisku a internetových stránek zaměřených na dané oblasti podnikání.

Na základě dosavadních poznatků se dá předpokládat, že postavení malých firem v oblasti jezdeckví je horší oproti velkým firmám a to díky zázemí, množství jízdáren a počtu přidělovaných závodů. V oblasti lesnictví je předpokladem, že jsou malí podnikatelé závislí na zakázkách od velkých firem. Dále se tito podnikatelé zaměřují na menší zakázky pro jednotlivé osoby, proto je jejich postavení na trhu stabilnější.

1 PODNIKÁNÍ

Podnikání je soustavná činnost, která je provozována samostatně, vlastním jménem, na vlastní účet a účelem je dosažení zisku.¹

Podnikání na vlastní účet znamená, že podnikatel hradí veškeré náklady, které podnikání přináší, a také mu připadají veškeré výnosy. Pokud dosáhne zisku, ponechá si ho. Pokud není úspěšný, utrpí ztrátu, kterou hradí ze svých prostředků.

1.1 Podnikatel

Za podnikatele se pro účely ochrany spotřebitele podle zákona č. 89/2012 sb., občanského zákoníku, hlava II: Osoby, § 420 považuje každá osoba, která uzavírá smlouvy související s vlastní obchodní, výrobní nebo obdobnou činností nebo při samostatném výkonu svého povolání, popřípadě osoba, která jedná jménem nebo na účet podnikatele.

Za podnikatele se dále považuje osoba zapsaná v obchodním rejstříku a osoba, která má k podnikání živnostenské nebo jiné oprávnění podle zákona.

Živnostenský rejstřík

Seznam všech živností v daném regionu, je vedený u městského či obecního živnostenského úřadu. V rejstříku je veden seznam živnostenských oprávnění jak fyzických, tak právnických osob.²

Živnostenský rejstřík vedou živnostenské úřady v elektronické podobě. Má funkci evidenční. Velká část živnostenského rejstříku je veřejná.

Obchodní rejstřík

Obchodní rejstřík je veřejný seznam všech právnických a i některých fyzických osob. Obchodní rejstřík je vedený u rejstříkového soudu v místě krajského soudu, zde se také ukládají důležité listiny o fyzických a právnických osobách. Za důležité listiny se považují smlouvy o založení, listiny o oprávnění osob zastupovat společnost, výsledky hospodaření.

¹ KLÍNSKÝ, P., MÜNCH, O., *Ekonomika pro obchodní akademie a ostatní střední školy*. 2014. s. 33

² KLÍNSKÝ, P., MÜNCH, O., *Ekonomika pro obchodní akademie a ostatní střední školy*. 2014. s. 34

Fyzická osoba

Fyzická osoba je občan, který má právní osobnost (může nabývat práva a povinnosti). Pokud získá fyzická osoba živnostenské oprávnění, zůstává i nadále fyzickou osobou a zároveň se stává osobou samostatné výdělečně činnou.

Právnícká osoba

Právnícká osoba je organizovaný útvar, který má právní osobnost, má tedy stejně jako fyzická osoba práva a povinnosti.

Novou právníckou osobu může založit fyzická osoba ale již existující právnícká osoba. Stát je považován za právníckou osobu.

Osoby, které zakládají právníckou osobu, nejprve uzavírají smlouvu o založení. Nejčastěji zakládají obchodní společnosti, které se zapisují do obchodního rejstříku.

Obchodní firma

Obchodní firma je jméno, pod kterým je podnikatel zapsán do obchodního nebo živnostenského rejstříku.

1.2 Živnosti

Živnost je soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených živnostenským zákonem.

Živnostenský zákon

Zákon č. 455/1991 Sb. O živnostenském podnikání, poslední novela platí od 1. 1. 2015. Živnostenský zákon upravuje vstup do podnikání, dále stanovuje povinnosti podnikatelů, mezi nejdůležitější patří povinnost dokladovat kontrolním orgánům způsob nabytí prodávaného zboží nebo materiálu používaného k poskytování služby, povinnost zajistit, aby v provozovně, kde je prodáváno zboží spotřebitelům, byla ve vymezené době přítomna osoba, která má znalost českého nebo slovenského jazyka, povinnost vydávat kupujícímu doklady o prodeji zboží. Kopie dokladů je podnikatel povinen uschovávat po dobu 3 let, pokud zvláštní právní předpis nestanoví jinak. Živnostenský zákon dále stanovuje povinnost přidělit podnikateli identifikační číslo (IČ).

Živnostenské oprávnění

Živnostenské oprávnění se liší podle druhu živnosti.

Živnostenské oprávnění pro živnosti ohlašovací. Podnikatel může začít podnikat dnem ohlášení živnosti a prokazuje se výpisem ze živnostenského rejstříku.

Živnostenské oprávnění pro koncesované živnosti. Podnikatel může začít podnikat teprve dnem nabytí právní moci rozhodnutí a udělení koncese. Prokazuje se výpisem z živnostenského rejstříku.

Podnikatel může provozovat více živností, pokud má na každou živnostenské oprávnění. Podnikatel může provozovat zároveň i různé druhy živností.

Zánik živnostenského oprávnění

Živnostenské oprávnění zaniká smrtí podnikatele, v živnosti může za určitých podmínek pokračovat vykonavatel závěti, svěřenecký správce, likvidátor pozůstalosti. Živnostenské oprávnění dále zaniká právnické osoby, výmazem zahraniční osoby z obchodního rejstříku. Pokud bylo živnostenské oprávnění vydáno na určitou dobu, po ukončení této doby zaniká.

Zrušení živnostenského oprávnění

Z podnětu podnikatele živnostenský úřad zruší živnostenské oprávnění, jestliže o to podnikatel požádá. Živnostenské oprávnění je dále zrušeno rozhodnutím živnostenského úřadu o zrušení živnostenského oprávnění.

Subjekty oprávněné k provozování živnosti

Živnost může provozovat právnická nebo fyzická osoba, která splňuje podmínky dané živnostenským zákonem. Živnostenský zákon obsahuje všeobecné zvláštní podmínky.

Do všeobecných podmínek patří plná svéprávnost (18 let a způsobilost k právním úkonům) Výjimečně lze tuto podmínku nahradit přivolením soudu u nezletilého, kterého zastupuje zákonný zástupce. Dále do všeobecných podmínek patří bezúhonnost. Bezúhonnost se dokazuje podle výpisu z trestního rejstříku, který nesmí být starší jak tři měsíce. Lze ho dodat i v elektronické podobě.

Zvláštní podmínky obsahují odbornou a jinou způsobilost, která je pro každý druh živnosti jiná a je uvedena v příloze zákona. K posuzování odborné způsobilosti se používá zákon o uznávání odborné kvalifikace.

U fyzické osoby musí podmínky splňovat sám podnikatel, pokud tyto podmínky nesplňuje, může zaměstnat odpovědného zástupce, který je splňuje.

U právnické osoby musí všeobecné podmínky splňovat odpovědný zástupce.

Živnost nelze provozovat

- soud uložil podnikateli zákaz činnosti v daném oboru, zákaz činnosti je určen i délkou zákazu
- na majetek podnikatele byl prohlášen konkurz, nelze podnikat, ani pokud byl návrh na konkurz zrušen pro nedostatek majetku

Rozdělení živností podle formy oprávnění

Živnosti rozdělujeme na ohlašovací a koncesované. Do ohlašovacích živností patří živnosti řemeslné, vázané a volné.

Ohlašovací živnosti

Živnosti ohlašovací rozdělujeme do tří skupin a to řemeslné, vázané a volné.

Řemeslné živnosti

Podmínky pro získání řemeslné živnosti jsou všeobecné podmínky, odborná způsobilost a získané vyučení v oboru. Tyto podmínky jsou vyjmenovány v příloze 1 zákona o živnostenském podnikání.

Odbornou způsobilost podnikatel prokazuje výučním listem v příslušném oboru, vysvědčením o maturitní zkoušce v příslušném studijním oboru střední školy, diplomem nebo jiný dokladem o absolvování bakalářského nebo magisterského studia příslušné vysoké školy, uznáním odborné kvalifikace podle zákona o uznávání odborné kvalifikace.

Řemeslnou živností je například zámečnictví, opravy silničních vozidel, řeznictví, pekařství, cukrářství, truhlářství, zednictví, holičství, kadeřnictví, hostinská činnost, kosmetické služby apod.

Vázané živnosti

Podmínky pro získání vázané živnosti jsou všeobecné podmínky a dále podmínky odborné způsobilosti, která jsou uvedeny v příloze 2 zákona o živnostenském podnikání.

Vázaná živnost je například činnost účetních poradců, vedení účetnictví, provozování autoškoly.

Volné živnosti

Podmínky pro získání volné živnosti jsou všeobecné podmínky a znalost 80 oborů jedné živnosti.

Do volných živností patří například chov zvířat a jejich výcvik, velkoobchod a maloobchod, ubytovací služby.

Koncesované živnosti

Koncesované živnosti lze provozovat pouze na základě udělení koncese. Koncesované živnosti jsou uvedeny v příloze 3 zákona o živnostenském podnikání.

K získání koncese je potřeba splnění požadované odborné a zvláštní způsobilosti, splnění dalších podmínek uvedených v zákoně. Koncesovaná živnost je omezena místem, časem.

Koncesovanou živností je například výroba lihu, pohonných hmot, energie, výroba zbraní, dopravci, taxi služba, pohřební služba, ostraha majetku, soukromí detektivové, provozování cestovní kanceláře apod.

Rozdělení živností podle předmětu podnikání

Živnosti se rozdělují na obchodní, výrobní a poskytující služby.

Obchodní živnosti

Obchodní živností je například koupě a prodej zboží, hostinská a ubytovací činnost, cestovní kanceláře, pronájem průmyslového zboží, pronájem motorových vozidel, provádění dražeb.

Výrobní živnosti

Výrobní činností je například truhlářství, obuvnictví, cukrářství apod.

Výrobce je oprávněn výrobky nejen prodávat, ale i opravovat.

Poskytující služby

Poskytující služby jsou například opravy a úpravy věcí, přeprava osob a zboží, jiné práce a výkony.

Živnostenská správa

Mezi orgány, které vykonávají živnostenskou správu, patří Živnostenský úřad České republiky a živnostenské úřady krajů a pověřených obcí.

Živnostenský úřad ČR nebyl dosud fakticky zřízen. Jeho činnost vykonává Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR. V Praze jsou samostatné odbory úřadů městských částí a samostatný živnostenský odbor Magistrálního úřadu hlavního města Prahy.

Živnostenská provozovna

Živnostenská provozovna musí být způsobilá k provozu příslušné živnosti. To posuzuje více orgánů jako je živnostenský úřad a další statní orgány (stavební, bezpečnostní, hygienické). Provozovna musí být viditelně označena obchodní firmou. Pokud se jedná o prodejnu, kde je nabízeno zboží k prodeji, mají zde být uvedeny ceny zboží.

Podnikatelé musí dodržovat živnostenské a jiné právní předpisy. Ty jim ukládají povinnost dodržovat hygienické zásady, chránit životní prostředí, umožnit zákazníkům, aby si ověřili správnost účtovaných cen a správnost vážení měření zboží. Podnikatelé mají povinnost vydávat zákazníkům n požádání doklady o zakoupení zboží. Podnikatelé musí mít v provozovně inspekční knihu, do inspekční knihy zapisují kontrolní orgány výsledky kontrol a uložená opatření k nápravě zjištěných závad. Živnostníci mají vést řádně účetnictví a plnit povinnosti vůči státu (daně). Podnikatelé mají povinnost uzavřít pojištění odpovědnosti za škodu vzniklou zaměstnancům při plnění pracovních úkolů nebo v souvislosti s ním.

1.3 Podnikatelský záměr

Podnikatelský záměr je základní plán podnikání, který má různé formy.

Pro podnikatelský záměr je důležité:

1)Nápad

Nápad můžeme mít vlastní nebo společný s osobami, s kterými se chceme spojit. Dále je nápad, který je odvozený z našich schopností a zkušeností.

2)Průzkum

Je důležité každý nápad ověřit. Důležité je zjistit, zda bude o daný statek nebo službu zájem, tak abychom dosáhli zisku.

3)Plán realizace

Vymezení přesného statku nebo služby a rozsahu, který bude nabízen. Vyčíslení potřeby výrobních faktorů (materiál, stroje, budovy, zaměstnanci).

4)Zakladatelský rozpočet

Vyčíslení předpokládaných nákladů, výnosů, zisků. Dále vyčíslení finančních prostředků, potřebných pro start podnikání (nákup materiálu, strojů, budov, na mzdy, reklamu)

5) Posouzení reálnosti

Shrnutí prvních čtyř bodů. Posouzení zda se záměr setká s dostatečnou poptávkou, odhadovaný zisk, který je potřebný pro zahájení podnikání a další pokračování v podnikání. Posouzení schopnosti zajistit potřebné finanční prostředky pro náš záměr.

Podnikatelské riziko

Každé podnikání je spojeno s podnikatelským rizikem. Riziko je spojováno s produkty, o které nebude a trhu zájem a schopností získat dostatek financí.

1.4 Povinnosti podnikatele (živnostníka)

Živnostenský zákon předepisuje podnikateli tyto povinnosti

- Zajistit účast odpovědného zástupce při provozování živnosti v potřebném rozsahu.
- Viditelně označit místo podnikání a sídlo, liší-li se od bydliště.
- Zajistit výkon živnostenské kontroly.
- Předložit doklady prokazující způsob nabytí prodávaného zboží nebo materiálu, který se používá k poskytování služeb.
- Zajistit v době určené pro prodej nebo poskytování služeb, přítomnost osoby, která splňuje podmínku znalosti českého nebo slovenského jazyka.
- Písemně oznámit živnostenskému úřadu přerušeni delší než 6 měsíců.
- Oznámit pokračování v živnosti.
- Povinnost mít v provozovně pro účely kontroly průkaz živnostenského oprávnění nebo osvědčení.
- Povinnost vydávat doklady o prodeji zboží a poskytnutí služeb. Výjimky jsou vymezeny v zákoně. Kopie dokladů musí uschovat po dobu 3 let ode dne jejich vydání.
- Sdělit živnostenskému úřadu, zda provozuje živnost a doložit doklady, které tuto skutečnost potvrzují.
- Povinnost přijímat písemnosti v místě podnikání, sídle, organizační složce.
- Povinnost prokázat totožnost pracovníkům živnostenského úřadu.
- Podnikatel odpovídá za odbornou způsobilost zaměstnanců pro výkon povolání podle zvláštních předpisů, mají znalost bezpečnostních, hygienických předpisů, prokázání bezúhonnosti zaměstnanců.
- Povinnost placení sociálního a zdravotního pojištění

Zákon o zaměstnanosti a zákoník práce předepisuje podnikateli tyto povinnosti

- Povinnost podnikatele sjednat zákonné pojištění pro případ své odpovědnosti za škodu při pracovním úrazu nebo nemoci z povolání. Pojištění je placeno za každého zaměstnance. Výše pojištění je stanovena přílohou k vyhlášce a vychází z vykonávané činnosti zaměstnanců.
- Povinnost podnikatele vůči úřadu práce. Podnikatel je povinen do 10 kalendářních dnů ode dne následujícím po vytvoření nebo uvolnění pracovního místa oznámit příslušnému úřadu práce volná pracovní místa a jejich charakteristiku a neprodleně, nejpozději do 10 kalendářních dnů dnem následujícím po obsazení pracovního místa, oznámit obsazení těchto míst. Volnými pracovními místy se rozumí nově vytvořená nebo uvolněná pracovní místa, na která zaměstnavatel zamýšlí získat zaměstnance.
- Povinnost podnikatele vést daňovou evidenci nebo evidenci příjmů. Po skončení roku se podává na finanční úřad daňové přiznání a platí se daň z příjmů. Pokud je podnikatel zaregistrovaný jako plátc DPH, musí vést evidenci podle zákona o DPH. Daňové přiznání k DPH se pak podává každé čtvrtletí. Pokud uplatňuje podnikatel výdaje na auto, musí vést také evidenci jízd a čtvrtletně platit zálohy na silniční daň.

1.5 Sociální a zdravotní pojištění

Podnikatelé vypočítávají sociální a zdravotní pojištění ze svého zisku. Výdaje na sociální a zdravotní pojištění nejsou daňově účinným nákladem od roku 2008.

Zdravotní pojištění

Za děti, studenty, ženy na mateřské, vojáky základní služby, registrované nezaměstnané důchodce platí toto pojištění zdravotním pojišťovně stát ze státního rozpočtu. Ostatní, i když nepracují, si musí toto pojištění platit sami alespoň v základní zákonem stanovené výši. Pokud by si neplatili zdravotní pojištění a nebyli by pojištěni, měli by veškeré lékařské úkony hradit v hotovosti.

Sociální zabezpečení

Toto zabezpečení spravuje správa sociálního zabezpečení. Sociální zabezpečení se dělí na tři části.

- 1) Nemocenské pojištění – z tohoto pojištění jsou hrazeny nemocenské dávky
- 2) Důchodové pojištění – jsou z něj vypláceny důchody (starobní, sirotčí, vdovské, invalidní apod.)
- 3) Příspěvek na státní politiku zaměstnanosti – z něj vyplácí stát podpory v nezaměstnanosti a dále financuje aktivní opatření boje s nezaměstnaností

(rekvalifikace, regionální programy v nejvíce postižených oblastech, finanční podpora vytváření nových pracovních míst apod.)

1.5 Daň z příjmů

Zákon o dani z příjmu má tři části (daň z příjmu fyzických osob, daň z příjmu právnických osob a společná část). Ve společné části se nachází úprava odepisování hmotného majetku a nehmotného dlouhodobého majetku, které upravují mechanismus přenášení vstupní ceny do nákladů. Zákon o dani z příjmu upravuje pouze daňové odpisy.

1.5.1 Daň z příjmu fyzických osob

Poplatníci daně jsou fyzické osoby, které mají na území ČR bydliště nebo se zde obvykle zdržují (minimálně 183 dnů v daném kalendářním roce). Jejich daňová povinnost se vztahuje na příjmy plynoucí ze zdrojů na území ČR i na příjmy plynoucí ze zdrojů v zahraničí. Sazba daně činí 15 %.

Zdaňovací období je kalendářní rok, popřípadě hospodářský rok. Po skončení zdaňovacího období musí poplatník podat daňové přiznání za předešlý rok a vypočtenou daň uhradit.

Pokud podnikatel podává daňové přiznání sám za sebe, musí podat přiznání do tří měsíců. Pokud daňové přiznání zpracovává z podnikatele daňový poradce, může požádat finanční úřad o prodloužení termínu pro podání přiznání až do konce června.

V průběhu roku platí poplatník zálohy a při ročním daňovém přiznání je vyúčtuje.

Od roku 2015 je oznamovací povinnost příjmů osvobozených od daně, pokud zdaňovací období překročí 5 mil. Kč.

1.5.2 Daň z příjmu právnických osob

Poplatníci daně jsou právnické osoby. Zdaňovací období je kalendářní rok nebo hospodářský rok. Předmětem daně jsou výnosy z veškeré činnosti a nakládání s majetkem. Základ daně je zisk (výnosy – náklady = výsledek hospodaření). Sazba daně činí 19 %.

Pokud právnická osoba vykáže zisk, zisk zdaní daní z příjmu právnických osob a zdaněný zisk zůstane ve firmě k rozšíření podnikání, dalším daním nepodléhá. Pokud však tento zdaněný zisk chtějí využít společníci pro osobní spotřebu, musí jej zdanit ještě zvláštní sazbou daně z příjmů 15 %.

2 FARMA

Farma se nachází v oblasti Benešovska, poblíž Neveklova. Je obklopena krajinou Slapské přehrady a necelou hodinu cesty autem z Prahy, proto je atraktivní především pro návštěvníky z Prahy a okolí.

Farma se zabývá chovem koní, výcvikem koní, výcvikem jezdců. Dále nabízí ubytování, dětské pobyty, různé druhy soustředění, pořádání akcí.

Farma má bohatou minulost od roku 1991, kdy byla zemědělská socialistická usedlost zakoupena nynějšími majiteli.

Dnes má farma moderní stáje pro cca 60 koní, ubytovací zařízení s klubovnou a barem. Jsou vybudována kvalitní kolbiště pro pořádání závodů, krytá jízdárna.

Farma je zapsána v obchodním rejstříku a její právní forma je spolek. Každý majitel má dále svou vlastní živnost a jejich hlavní činnosti jsou například poskytování tělovýchovných a sportovních služeb v oblasti jezdeckví, ubytovací služby, hostinská činnost, ostatní zábavní rekreační činnosti atd.

Farma se zapojuje do projektů, jako jsou například Prázdniny na venkově, Kudy z nudy, Posázaví.

Historie

Prvotní zaměření farmy byl výcvik dětí na pony. Farma neměla velkou konkurenci, jelikož ještě nebyl jezdecký sport rozvinut, jako je v dnešní době. Na farmě ještě nebyla ani restaurace a členové klubu se scházeli v klubovně.

Farma měla menší kapacitu ustájení koní, nebyla postavena krytá hala. Závodiště bylo pouze travnaté.

Při rozvoji jezdeckého sportu, začala farma pořádat jezdecké závody, které byly až na úrovni CSIP, byly určené pro jezdce na pony a byly to první závody v České republice na takové úrovni s mezinárodní účastí. Tyto závody se konaly v roce 2005. Další pro farmu významné závody byly závody CSIPJY 2006, které byly určené jak pro jezdce na pony ale i mladé jezdce, závody byly pod záštitou Středočeského kraje a farma byla střediskem jezdeckého sportu ve Středočeském kraji. Další velmi významné závody byly závody CSIPChJY, které byly otevřené i pro seniory, na závodech byla velká mezinárodní účast. Farma měla podporu Středočeského kraje a České jezdecké federace. Farma pořádala i další mezinárodní závody. Zkratka CSI pochází z francouzského slova Concours de Saut International neboli

mezinárodní skokové závody, které jsou pořádány pod záštitou Mezinárodní jezdecké federace, FEI. Poslední písmena ve zkratce znamenají, pro jakou kategorii jsou závody určeny např. CSIP, P na konci znamená pony, CSIPJY, P znamená pony, J junioři (jezdci od 14 do 18 let) a Y znamená Young Riders neboli mladí jezdci (jezdci od 16 do 21 let) a CSIPChJY, P znamená pro pony, Ch je označení pro děti (od 12 do 14 let na velkých koních), J jako junioři a Y jako mladí jezdci.

Po postavení kryté haly, začala farma pořádat i zimní jezdecké závody v hale, kde vznikl seriál Pony liga, Pony extraliga a Teenager. Závody byly velmi dobře sponzorované. Farma velmi dobře prosperovala, budovala nové stáje a zvyšovala tak i počet členů klubu.

Jezdecký sport se rozvíjel a ve Středočeském kraji se začali budovat velké jezdecké areály.

V rámci rozvoje byl postaven kolotoč pro koně, který zvyšoval komfort péče o koně. Proběhla přestavba jedné z bytovacích budov. Tím se zvýšila kapacita ubytování pro jednotlivce i skupiny. V budově je i klubovna pro děti.

Výhody a nevýhody rodinné farmy

Na základě řízeného rozhovoru s majiteli farmy, bylo zjištěno, že rodinné podnikání má své výhody i nevýhody. Na farmě jsou cca. 3 řídicí pracovníci a tím je zde větší pružnost v řízení a vstřícnější komunikace oproti velkým a komerčním statkům.

Rodina jako obchodní partneři, se navzájem považují za spolehlivější a funguje zde větší motivace ve vztahu k vlastním podnikání, funguje i pozitivní kritika, která dále rozvíjí tendenci dále rozvíjet podnikání jako rodinnou tradici.

Rodina klade důraz na kvalitu poskytovaných služeb zákazníkům, s klienty se velmi dobře zná a může se zaměřit na osobní přístup. Rodina se nesoustředí pouze na zisk, ale dále vydělané peníze investuje, například do rozvoje jízdáren.

Nevýhodou v rodinném podnikání jsou rozdílné názory na různá rozhodnutí. Často se stává, že na určité situace mají majitelé odlišné postoje, to dále vyvolává spory, které jsou těžce řešitelné. Je velmi těžké oddělit soukromý život od podnikatelského, protože podnikání zabírá velké množství času a to dále ovlivňuje dobu odpočinku a tím i psychický stav majitelů.

2.1 Nabídka služeb farmy

Dětské pobyty

Farma je specializována na práci s dětmi. Dětské pobyty jsou celotýdenní, další možností jsou víkendové pobyty. V základní ceně pobytu je započítána 1 lekce denně, ubytování, strava 5x

denně, program dle zaměření kurzu, pojištění. Je zde i možnost přibydání výcvikové lekce. Děti mají možnost účasti se svým vlastním koněm nebo poníkem. Farma nabízí různé druhy dětských pobytů, které jsou zaměřené například na hraní na hudební nástroje, výuku cizích jazyků, cvičení.

Dětské pobyty jsou pro farmu velkým příjmem. Děti se učí jezdit na koních. Základní výcvik probíhá na lonži. Výcvik na lonži probíhá, tak že cvičitel stojí uprostřed kruhu, koně má připevněného na tzv. lonži, tím dokáže z části ovládat koně a tak pomoci začínajícímu jezdcovi při jeho prvních krocích. Pokročilejší děti jezdí samostatně, pro zpestření chodí děti na vyjížďky do přírody a jezdí bez sedla na madlech, při tomto druhu výcviku má kůň místo sedla obříšník, na kterém jsou připevněna madla a dítě se jich drží, cvičitel má koně opět na lonži, tento druh je dobrý pro zlepšení stability dítěte. Dále se děti učí jak sestavit uzdečku, jak pečovat o koně, jako je například čištění, sedláni a uždění koně. Učí se i teorii, která je potřebná k jízdě na koni. Součástí každého pobytu jsou lekce angličtiny, která je zaměřená na koně.

Účast dětí je podle druhu pobytu. Na jazykové pobyty, pobyty s kytarou se nehlásí tak velký počet dětí, jako na kurzy s názvem „Aby záda nebolela.“ Na tomto kurzu se děti učí jak správně cvičit s fyzioterapeutem. Dále probíhá program jako u ostatních kurzů.

Rekreační pobyty s výcvikem v jízdě na koni

Farma nabízí různé formy aktivního odpočinku. Zájemci o tyto pobyty mají možnost výběru různého ubytování v 2-3lůžkových apartmánech s vlastním sociálním zařízením, 2-4lůžkové pokoje s celkovým vybavením, 4lůžkové pokoje s palandami a základním vybavením, 4lůžkové chatky se základním vybavením. Ubytování je možné i se psem. Je nabízeno ubytování s plnou penzí nebo polopenzí.

V rámci pobytu je možnost všech forem výcviku na koni, dále je zde možnost výletů. Výlety mohou být na zámek na Konopiště, zámek Vrchotovy Janovice, muzeum Josefa Suka v Křečovicích. Pro zájemce se nabízí i možnost návštěvy krytého bazénu na Měříně nebo návštěva rekreačního střediska Nová Živohošť.

Individuální ježdění

Farma nabízí různé druhy výcvikových lekcí jak pro děti, tak dospělé. Výcvik začíná na lonži, kde probíhá prvotní výcvik jezdců. Dále pak výcvik na jízdárně a speciální výcvik na jízdárně. Pro jezdce, kteří se chtějí projet v přírodě, jsou zde možnosti jako vyjížďka do přírody pro pokročilé, kteří již zvládají sami ovládat koně, další možností je vyjížďka pro začátečníky s peším doprovodem nebo skoková vyjížďka.

Chov koní, chovatelské akce

Farma se zabývá chovem, testací a prodejem sportovních koní českého teplokrevníka pro parkur, drezúru, military. Parkur je disciplína, při které se jezdec snaží překonat všechny překážky v daném pořadí, drezúra je série cviků a úkolem drezúry je ukázat, jak spolu zvíře a člověk dokáží spolupracovat a projet co nejlépe celou drezúrní úlohu. Military neboli soutěž všestranné způsobilosti je kombinací parkuru, drezúry a cross country (terénní zkouška).

Stádo farmy v současnosti čítá deset klisen, velmi dobře otestovaných ve sportu na úrovni S-ST (výška překážek v parkuru 130 – 140 cm), klisny jsou dále zapsány ve státní plemenné knize.

Farma vlastní plemenného hřebce KLOOTWIJKHOEVE'S VIDAR, tento hřebec je plemene New forest pony. Tento hřebec je licencován (byla mu přidělena licence v daném státě, může zde připouštět klisny) jako plemenný hřebec v Belgii a České republice, je zařazen do třídy elita s nejvyšší známkou pony plemeníků v České republice ve výši 8,4 bodu, počet připuštěných klisen se snižuje a dále má několik chovných klisen, zapsané v chovatelské knize, původ zvyšuje cenu hříbat. Farma se zabývá i prodejem sportovních koní vlastního chovu.

Na farmě jsou pořádány různé chovatelské akce. Zkoušky tříletých klisen, přehlídky klisen s hříbaty, skok ve volnosti, předvýběr hřebců do plemenitby.

V současnosti je chov velmi důležitý a většina chovatelů začíná vsázet na zahraniční hřebce. Z toho vyplývá, že se snaží prosadit svá hříbata, klisny a hřebce i v České republice a účastní se co nejvíce chovatelských akcí.

Závody, veřejné tréninky

Farma pořádá závody a veřejné tréninky. Závody jsou pořádány v kryté hale, na travnatém a písčitém kolbišti a novém písčitém kolbišti s geotextilií (speciální povrch, který je v dnešní době nejmodernějším a nejvíce využívaným povrchem). Farma pořádá skokové, drezúrní i military závody.

Farma pořádá seriály jako je Pony liga, Pony extraliga, Teenager. Seriál Pony liga je určen pro jezdce na pony od 8 do 12 let, Pony extraliga pak pro všechny jezdce na pony do 148 cm kohoutkové výšky (výška poníka naměřená v oblasti kohoutku) a seriál Teenager je určen pro jezdce na velkých koních do 21 let. V letošním roce se již bude konat patnáctý ročník těchto seriálů.

Počet závodů se oproti minulosti, kdy ještě nebyla konkurence v tak velkém rozsahu, zmenšil. Farma pořádá jak oficiální, tak veřejné tréninky. Účastníků oficiálních závodů ubývá. Velké

statky pořádají oficiální závody na vyšší úrovni. Mají lepší základnu, jako je větší kapacita pro ustájení koní, kvalitnější povrchy pro závodění, větší jízdárny. Závody jsou lépe sponzorované, závodí se o hodnotné ceny. O pořadateli mistrovství a dalších důležitých závodů, rozhoduje Česká jezdecká federace, která závody přiděluje velkým statkům. Důvodem je jak lepší zázemí, tak prestiž velkých statků.

Veřejných tréninků se účastní velký počet účastníků. Tyto závody jsou určeny pro jezdce nebo koně, kteří nemají licenci a proto se nemohou účastnit oficiálních závodů. Velké statky tento druh závodů moc často nepořádají.

Celodenní výlety na koni

Celodenní výlety jsou určeny pouze pokročilým dětem a dospělým. Výlety se konají Benešovskem a Sedlčanskem. Výlety jsou jednodenní nebo dvoudenní.

Soustředění, Zkoušky základního výcviku jezdce

Farma pořádá skokové, drezurní ale i military soustředění. Dále pořádá speciální soustředění před Zkouškami základního výcviku jezdce, během kterého je pořádán teoretický seminář, který je zaměřený na teoretický test u ZZVJ.

Na farmě je pořádáno velké množství soustředění. Farma se tak snaží přilákat více zákazníků. Soustředění jsou jak skoková, drezurní, tak military. Soustředění jsou pod vedením známých trenérů a to i zahraničních.

Farmě bylo přiděleno soustředění pod názvem „Talent pony“. Toto soustředění je pořádáno Českou jezdeckou federací a je pouze pro vybrané pony jezdce. ČJF hradí jezdcům pobyt, stravu a tréninky.

Zkoušky základního výcviku jezdce pořádá farma pravidelně. Na těchto zkouškách získá jezdec jezdeckou licenci, díky které může začít jezdit oficiální závody. Farma pořádá speciální soustředění před ZZVJ, v tomto soustředění je možnost i teoretického semináře, který je velmi oblíbený.

2.1.1 Ceník

Ceny jsou pro potenciální zákazníky a jejich další rozhodování velmi důležitým ukazatelem. V dotazníkovém šetření jsou otázky zaměřené i na spokojenost klientů s výší cen na farmě.

Dětské pobyty

Víkendové pobyty: 2 400- 3 000 Kč

Týdenní pobyty: 5 000- 7 000 Kč

Ubytování

Třída A*: 1 noc 500 Kč/ 1 osoba, 3 noci a více 480 Kč/ 1 osoba

Třída A: 1 noc 350 Kč/ 1 osoba, 3 noci a více 330 Kč/ 1 osoba

Třída B: 1 noc 300 Kč/ 1 osoba, 3 noci a více 290 Kč/ 1 osoba

Třída C: 1 noc 200 Kč/ 1 osoba, 3 noci a více 190 Kč/ 1 osoba

Stravování

Plná penze: 1 500 Kč/ 1 týden

Týdenní a víkendové rekreační pobyty s výcvikem na koni (včetně ubytování a stravy)

A*: 6 900 Kč

A: 6 000 Kč

B: 5 700 Kč

C se stravou: 5 100 Kč

C bez stravy: 3 700 Kč

Individuální ježdění

Výcvik začátečníku na lonži: 420 Kč/ 30 min.

Výcvik na jízdárně: 560 Kč/ 1 hod.

Specializovaný výcvik na jízdárně s trenérem (drezura, skákání): 700 Kč/ 1 hod.

Vyjížďka do přírody (pokročilí): 420 Kč/ 1 hod.

Vyjížďka do přírody začátečníci s peším doprovodem: 420 Kč/ 30-40 min.

Skoková vyjížďka: 520 Kč/ 1 hod.

10 hod. kurz (předplatné – pouze výcvik na lonži, vyjížďky): 3 700 Kč

Oficiální závody

Zápisné: 300-450 Kč

Veřejné tréninky

Zápisné: 250 Kč

Celodenní výlety na koni

Cena: od 2 500 Kč

KLOOTWIJKHOEVE'S VIDAR

Cena připouštění: 1 000 Kč za 1 dávku při inseminaci mraženým spermatem

2.2 Zaměstnanci

Na farmě jsou zaměstnanci potřeba jak do restaurace a hotelu, tak do stáje. V současné době se snižuje kvalita kvalifikace zaměstnanců. Farma nabízí pro své zaměstnance ubytování a jídlo zdarma. Na pozici stájníka se často hlásí lidé, kteří neznají práci s koňmi, je tedy potřebné každého zaměstnance zaučit. S tím se pojí problém, že zaměstnanec bez potřebných zkušeností nemůže pracovat se soukromými a sportovními koni. Zaměstnanci často přichází jako zadlužení lidé, kteří mají problém se státními institucemi, tím klesá i důvěra zaměstnavatele. Zaměstnanci by měli mít vřelý vztah k práci s koňmi, pokud tento vztah nemají, hrozí problémy při práci s koňmi, může nastat situace, kdy si pak vybíjí na koních své problémy, to je hrubé porušení pracovní kázně a tito zaměstnanci mohou být propuštěni.

V současnosti i lidé, kteří studují jezdeckví a chov koní, jak na středních nebo vysokých školách, mají problém se vztahem k ošetřování koní a péčí o ně. Mají teoretické znalosti, které ale nejsou schopni je prakticky využít.

Pro zaměstnance je často problémem flexibilní doba práce, která je ovlivněna dobou kdy se závody konají a dále náročná fyzická práce, která je ve stáji potřebná.

Zaměstnanci hotelu a restaurace potřebují mít kvalifikaci. Nejvíce zaměstnanců se hlásí na pozici pomocné síly. Zaměstnanci se často mění a mají vysoké finanční požadavky, které není zaměstnavatel schopen splnit.

2.3 Zákazníci

Koně a jezdeckví jsou v současné době velmi moderním zájmem, lidé se snaží trávit více času na venkově a v přírodě. Jízda na koni, ošetřování a čas, který lidé tráví s koňmi, je výbornou relaxací a odpočinkem. Moderní je také vlastnit svého vlastního koně a mít ho ustájeného v soukromé a známé stáji.

Hlavními zákazníky na farmě jsou klienti, kteří zde mají ustájené koně. Tito klienti tvoří primární, tedy i cílovou skupinu farmy a patří do střední či vyšší příjmové skupiny. Mají tedy dostatečně vysoký příjem pro ustájení koně a pokrytí všech nákladů, které jsou s tím spojené.

Klienti, kteří zde mají ustájené své koně, mají vysoké nároky a požadavky na práci s jejich koňmi. Klienti měsíčně platí za své koně ustájení, v kterém je zahrnuto 1x denně místování, sláma, seno, jadrné krmivo (oves), výběh a možnost využití všech jezdeckých povrchů, které farma nabízí. Veterináře, podkováře si platí klienti každý individuálně. Pokud chtějí klienti svému koni dávat i jiné krmivo než oves, dále mají v nabídce granule pro koně, mash, ječmen. Pokud si přejí něco speciálního, koupí si toto krmivo sami. Dále je v nabídce za příplatek senáž. Další nabízenou činností je holení koní. Farma pořádá pro své stálé klienty různé akce jako je vánoční besídka, různé oslavy apod., tím stmeluje kolektiv a zpříjemňuje tak klientům pobyt na farmě.

Klienti, kteří mají své koně, se stěhují z různých důvodů, jako je například trenér, kvalita ustájení, poloha farmy a osobní důvody.

Do sekundární skupiny zákazníků patří lidé, kteří se učí jezdit na provozních koních farmy. Tito klienti si platí trenéra a koně podle jejich aktuální úrovně ježdění. Právě tito klienti jsou další potencionální zákazníci, kteří si pořídí vlastního koně. Pokud dosáhne zákazník úrovně, se kterou je spokojený a má dostatek financí na pořízení koně, učiní tak.

Lidé, kteří jsou ubytováni na farmě, si často chtějí vyzkoušet jízdu na koni a někteří z nich nadále v ježdění pokračují.

2.4 Výnosy

Tabulka č. 1: Výnosy farmy

Provozní výnosy	Ustájení koní Jízdy na koni Dětské pobyty Ubytování Restaurace Soustředění Prodej koní Dotace Příspěvky na zapsané členy jezdeckého klubu Další služby
------------------------	---

2.5 Náklady

Tabulka č. 2: Náklady farmy

Provozní náklady	Elektřina Nákup potravin, krmiv Mzdy Pohonné hmoty Ostatní provozní náklady
Finanční náklady	Úroky hrazené bance

2.6 Investice

Farma už od svého počátku investuje do rozvoje farmy. V minulosti provedla výstavbu nových ubytovacích prostor a tím tak zvýšila kapacitu ubytovacích míst. Pokoje, které jsou vystavěny, jsou luxusněji zařízeny a pro farmu představují vyšší příjem. Rekonstrukce stájí v roce 2010 zvyšuje komfort pro koně a tím i spokojenost klientů s ustájením.

V minulém roce majitelé vystavěli nové uskladňovací budovy, v kterých jsou uloženy balíky se senem a slámou. Balíky jsou v suchém prostředí, nekazí se a klienti, kteří mají své vlastní koně, jsou spokojeni s kvalitou krmení, které je podáváno jejich koním. Dále je vybudována nová jízdárna s geotextilií (speciální povrch určený pro jízdárny), tím se zvýšil i komfort, který klienti pro své koně při tréninku vyžadují. Majitelé myslí i na děti a z tohoto důvodu je postaveno nové dětské hřiště, v kterém si děti hrají a rodiče tak v klidu relaxují. Na farmě je postaven altán pro pořádání různých akcí, svateb apod.

Na některé investice byly přiděleny dotace. Tyto dotace pocházejí ze Středočeského kraje, Posázaví o. p. s., z programu na rozvoj venkova.

Dále farma investuje do nových strojů a nářadí, jako jsou traktory, traktúrky, nářadí na úpravu povrchů jízdáren, luk apod.

Tyto investice hradí farma ze svých zdrojů a některé stroje jsou pořízeny formou finančního leasingu, kdy rozloží finanční náročnost na pořízení strojů na více let.

2.7 Rozhovory

V další části průzkumu jsou čerpány odborné informace o současné situaci hospodaření farmy z řízených rozhovorů. Rozhovory byly vedeny s jedním z majitelů farmy, majitelem velkého statku, s vedoucí dětského pobytu „Aby záda nebolela“ a poslední rozhovory byly vedeny s klienty farmy.

2.7.1 Rozhovor s majitelem farmy

Z rozhovoru vyplynulo, že farma byla v minulosti významným místem pro pořádání závodů. V současnosti již farma tak významným místem není, velké statky jsou již moc velkou konkurencí. Do výběrových řízení na mistrovství a další velké závody se již farma ani nehlásí, protože nedisponuje dostatečnými prostory pro jednotlivé soutěže. Rovněž je nedostatečná kapacita stájí pro ustájení koní a prostory pro parkování apod. Velké statky mají lepší a větší jízdárny a základnu pro pořádání závodů. Lépe si vede farma v pořádání veřejných tréninků, které velké statky nepořádají v takovém počtu.

Farma má problémy se zaměstnanci a jejich počtem, jelikož se na práci se hlásí nekvalifikovaný personál, a toto má negativní dopad i na klienty farmy. Zaměstnanci mají zájem o práci na farmě častěji v letním období, zatímco v zimním období díky vlivům chladného počasí hodně z nich odchází. Práce na farmě je pro zaměstnance fyzicky náročná, nekvalifikovaná a z tohoto důvodu není finanční ohodnocení příliš vysoké.

Klienti jsou se službami spokojeni. Pokud se vyskytnou nějaké problémy, jsou díky tomu, že farma není příliš velká, ihned řešeny. Pokud klienti odcházejí, důvodem je většinou velká vzdálenost od bydliště a klienti se stěhují blíže svým domovům. Dalším důvodem je, že odcházejí do známějšího klubu s větší základnou jezdců.

Na farmě je více klientů, kteří mají svého vlastního koně. Některým nezáleží na ceně koně, ale chtějí spolehlivého společníka a to jak na závody, nebo běžné ježdění. Na tréninky jezdí pravidelně a pracují na svém vzestupu. Další klienti potřebují drahého koně s původem, se kterým jezdí na závody a chtějí dobré výsledky a to bez jakékoli práce navíc. Pokud se úspěch nedostaví, často tito klienti mění trenéry a tedy i stáje.

Farma se snaží pořádat soustředění s rakouskými i německými trenéry, kteří pomáhají přilákat hodně klientů.

Velkým úspěchem jsou dětské pobyty „Aby záda nebolela“. Děti se každý rok na tyto kurzy vracejí. Farma pořádá tyto prázdninové pobyty dvakrát jako celotýdenní a dvakrát jako víkendové.

Farma pořádá i přehlídky klisen a hříbat. Největší chovatelskou akcí je II. Předvýběr hřebců do plemenitby, který trvá dva dny a schází se na něm nejvýznamnější lidé kolem českého chovu. Dále jsou zde pořádány soukromé akce, jako jsou oslavy narozenin, svatby apod. a tím je využívána kapacita ubytování a restaurace.

Farmu navštěvují i turisté, kteří jezdí na výlety po okolí a jsou zde ubytováni.

Dotace pomohly k rozvoji farmy a k jejímu zatraktivnění. Farma usiluje i o získání dotací z prostředků EU, které by pomohly k výstavbě a rozšíření potřebných prostor.

Farma v předchozích letech splnila podmínky banky pro získání půjček na stroje a nářadí, které jsou potřebné pro úpravu povrchů a luk.

Farma již řadu let dosahuje zisku ale v posledních letech, díky silné konkurenci a dalším faktorům, se dosahovaný zisk zmenšuje.

2.7.2 Rozhovor s majitelem velkého statku

Velkým statkům je přidělováno hodně závodů a to jak národních, tak mezinárodních, tyto závody jsou dobře dotovány. Závody lákají velké množství sponzorů, kteří podporují další rozvoj statků.

Problémy se zaměstnanci jsou stejné jako u malé farmy. Velké statky potřebují více zaměstnanců a to jak do stájí ale i zaměstnanců, kteří se starají o pořádání závodů a všech činností s tím spojených.

Velké statky mají velké množství klientů. Poptávka po jezdeckví je nejvyšší ve Středočeském kraji a proto si mohou statky a farmy dovolit vyšší ceny než v jiných krajích.

Zákazníci, kteří přicházejí do velkého statku, již ve většině případů, mají svého vlastního koně. Velké statky se zaměřují více na klienty se soukromými koňmi, než na výcvik začátečníků. Na výcvik začátečníků, nemají ani tak velké množství potřebných provozních koní.

Konkurence je velká a velké statky se snaží dále rozvíjet, zvětšovat jízdárny, zázemí, zlepšovat povrchy apod.

Velkému statku jsou přidělovány i velké dotace, které pokryjí většinu výdajů za stavby apod.

2.7.3 Rozhovor s vedoucí dětského pobytu „Aby záda nebolela“

Vedoucí si myslí, že úspěch pobytu je ve cvičení s dětmi a to jak s fyzioterapeutem, tak cvičením na koni. Takové cvičení probíhá bez sedla, kdy má kůň na sobě připevněná madla, za které se děti drží. Probíhá základní výcvik jízdy na koni a pro pokročilé děti se pořádají lekce na jízdárně, kde si děti zlepšují jejich dovednosti v jízdě na koni. Dále mají děti velmi rády různé hry. Některé hry jsou zaměřené na koňskou tematiku jako je například hra Pony Games. V této hře děti soutěží na ponících ve skupinách, učí se tak spolupráci v teamu ale zároveň děti získávají sportovního ducha, který je dále potřebný na závodech.

Děti se za týden naučí teoretické znalosti, které jsou potřebné k jízdě na koni. Dále je kurz zaměřen na výuku jazyků, to se velmi líbí rodičům dětí. Kurzů se účastní i děti z ciziny, Francouzi, Němci ale i Američani. Každým rokem dětí přibývá a to svědčí o kvalitě a oblíbenosti tohoto kurzu.

2.7.4 Rozhovory s klienty farmy

Rozhovory byly vedeny se třemi klienty farmy, kteří mají na farmě ustájené koně.

Klienti jsou spokojeni s úrovní služeb farmy. Majitelé se snaží vyhovět klientům individuálně, například v časech tréninku, což je pro pracovně vytížené klienty velmi důležité.

Ceny jsou vyšší, ale klienti si myslí, že je to dáno polohou farmy a kvalitou nabízených služeb. Klienti mají navíc vyšší příjmy a nemají tak problém s pokrytím nákladů. Na farmě je dobrý kolektiv. Jsou pořádány různé akce, jako je vánoční besídka, čerti, Velikonoce, Silvestr apod. na farmě je tak dobrý kolektiv. Celá parta i s majiteli farmy vyjíždí na hory, pořádají se výjezdy na známé chovatelské akce a závody do zahraničí.

Někteří klienti přemýšlejí o odchodu z farmy, hlavním důvodem je vzdálenost od bydliště a nedostatek závodů s malou účastí. Další problém je personál farmy, noví zaměstnanci nemají dostatečné znalosti a to má dopad na koně.

2.8 Dotazníkové šetření

Dotazníkový průzkum byl zvolen pro zjištění názorů od zákazníků farmy. Otázky jsou zvoleny tak, aby byl zjištěna spokojenost zákazníků farmy a jejich vztah k farmě.

Otázky v dotazníku mají nabídku jak uzavřených, tak volných odpovědí.

Celkem bylo zákazníkům rozdáno 20 dotazníků.

2.8.1 Výsledky dotazníkového šetření

Tato kapitola obsahuje interpretaci dotazníkového šetření.

Otázka č. 1: Máte na farmě ustájeného svého vlastního koně?

Z odpovědí vyplynulo, že více klientů nemá svého vlastního koně. Tito klienti tedy využívají možnosti individuální jízdy na koni, vyjížděk do přírody a výuky na lonži.

Tabulka č. 3: Vlastnictví koně

Možnosti odpovědí	výsledky	výsledky %
Ano	7	35
Ne	13	65

Otázka č. 2: Pokud jste odpověděli na první otázku ano, jak dlouho zde máte ustájeného koně?

Z odpovědí vyplynulo, že pouze 1 klient má na farmě ustájeného koně méně jak 1 rok a zbytek klientů má ustájeného koně delší do. To vypovídá o spokojenosti klientů se službami farmy a zaměření klientů spíše na menší farmy než velké statky.

Tabulka č. 4: Délka ustájení koní

Možnosti odpovědí	výsledky	výsledky %
Méně jak 1 rok	1	14,29
Více jak 1 rok	2	28,58
Více jak 3 roky	2	28,58
Více jak 5 let	2	28,58

Otázka č. 3: Kolik koní zde máte ustájených?

Z odpovědí vyplynulo, že průměrně mají klienti ustájeného jednoho nebo dva koně. Jen jeden klient má ustájené více jak tři koně.

Tabulka č. 5: Počet ustájených koní

Možnosti odpovědí	výsledky	výsledky %
1	3	42,87
2	3	42,87
3	0	0
Více jak 3	1	14,29

Otázka č. 4: Pokud jste odpověděli na první otázku ne, jaké služby využíváte?

Většina klientů, kteří nemají na farmě ustájené koně, využívají všech možností ježdění. Tito klienti se ale dále vyvíjí a po nějaké době, u každého individuální, začínají uvažovat o koupi svého vlastního koně, který jim umožní další vývoj.

Tabulka č. 6: Využití služeb

Možnosti odpovědí	výsledky	výsledky %
Individuální ježdění	2	15,6
Vyjíždky	2	15,6
Lekce na lonži	2	15,6
Všechny tyto možnosti	7	53,9

Otázka č. 5: Jste spokojeni s úrovní služeb farmy?

Více jak polovina klientů je spokojena s úrovní služeb farmy. Tito klienti tedy dále rozšiřují dobré ohlasy na farmu a tím tvoří ústní reklamu, která pomáhá k dalšímu rozvoji farmy.

Tabulka č. 7: Spokojenost s úrovní služeb

Možnosti odpovědí	výsledky	výsledky %
Ano	4	20
Ne	2	10
Spíše ano	10	50
Spíše ne	4	20

Otázka č. 6: Pokud jste odpověděli v předchozí otázce ne, spíše ne, v čem vidíte problém?

Z odpovědí vyplývá, že někteří klienti nejsou spokojeni s přístupem majitelů farmy. Nedostatečné zázemí a nedostatek služeb není pro klienty tak velký problém.

Tabulka č. 8: Problém s úrovní služeb

Možnosti odpovědí	výsledky	výsledky %
Přístup majitelů farmy	2	33,2
Nedostatečné zázemí	1	16,6
Nedostatek služeb	1	16,6
jiné	2	33,2

Otázka č. 7: Pokud máte na farmě ustájeného koně, využíváte i možnosti jako je holení nebo kolotoč? Proč?

Z odpovědí vyplynulo, že všichni klienti, kteří zde mají ustájeného svého vlastního koně, využívají služeb jako je holení koní a pohyb v kolotoči. Jako důvod nejčastěji uvádějí potřebu mít oholeného koně a chtějí, aby jejich kůň měl více pohybu v kolotoči, dalším důvodem je, že jejich kůň nechodí do výběhu a potřebuje každý den pohyb.

Tabulka č. 9 :Využitá možnosti holení a kolotoč

Možnosti odpovědí	výsledky	výsledky %
Ano	7	100
ne	0	0

Otázka č. 8: Myslíte si, že je na farmě příjemný kolektiv?

Z odpovědí vyplynulo, že klienti mají dobrý a příjemný společenský kolektiv. Kolektiv je pro farmu velmi důležitý, funguje zde tedy dobrá komunikace mezi klienty, nevznikají problémy, které by mohly vést až k odchodu z farmy.

Tabulka č. 10: Kolektiv

Možnosti odpovědí	výsledky	výsledky %
Ano	11	55
Ne	1	5
Spíše ano	5	25
Spíše ne	3	15

Otázka č. 9: Účastníte se akcí pořádaných farmou?

Z odpovědí vyplynulo, že všichni klienti se účastní akcí, které farma pořádá. Tento výsledek potvrzuje zájem klientů o farmu a kolektiv. Pokud se klienti účastní akcí, využívají možnost ubytování a to přináší farmě více peněz.

Tabulka č. 11: Účast na akcích

Možnosti odpovědí	výsledky	výsledky %
Ano	20	100
Ne	0	0

Otázka č. 10 : Pokud se akcí neúčastníte, jaký je důvod?

Na tuto otázku neodpověděl žádný z dotázaných, důvodem bylo, že se otázka vztahovala k předchozí otázce a zde všichni odpověděli, že se pořádaných akcí účastní.

Otázka č. 11: Vyhovují Vám ceny farmy?

Z odpovědí vyplývá, že jsou klienti, kterým ceny v celku vyhovují, ale jsou i tací, kterým ceny nevyhovují. Důvodem nespokojenosti může být přechod klientů z jiného kraje České republiky, kde jsou ceny odlišné (nižší). Středočeský kraj je nejdražším a to díky velkému počtu farem, velkých statků a bohatou pražskou klientelou.

Tabulka č. 12: Ceny farmy

Možnosti odpovědí	výsledky	výsledky %
Ano	1	5
Ne	8	40
Spíše ano	10	50
Spíše ne	1	5

Otázka č. 12: Pokud jdete jezdit, jezdí s Vámi i rodina, přátelé?

Z většinou klientů chodí jezdit i jejich přátelé a rodina. Někteří, kteří odpověděli v předchozích otázkách, že vlastní více koní jak jednoho, tak právě druhý kůň je pro členy rodiny. Do jezdeckého sportu se tedy zapojuje celá rodina.

Tabulka č. 13: Rodina, přátelé

Možnosti odpovědí	výsledky	výsledky %
Ano	12	60
ne	8	40

Otázka č. 13: Doporučili byste farmu i dalším lidem?

Odpovědi se shodují s odpověďmi z páté otázky, pokud jsou klienti spokojeni, doporučili by farmu i dalším lidem. Ústní reklama je velmi důležitá a může přivést na farmu i další klienty, kteří jsou pro farmu velmi důležití a představují základní příjmy farmy.

Tabulka č. 14: Doporučení

Možnosti odpovědí	výsledky	výsledky %
Ano	14	70
Ne	6	30

Otázka č. 14: Upřednostňujete malé farmy nebo velké statky?

Více klientů upřednostňuje malé farmy. Jsou zde ale i lidé, kteří upřednostňují velké statky, to může být způsobeno potřebou být součástí velkého a slavného statku, kde se pořádají významné akce a možností tréninku se známým jezdcem přímo na statku a navíc pravidelně. Malé farmy pořádají tréninky se známými jezdci také ale ve většině případů formou soustředění, které není pořádáno pravidelně.

Tabulka č. 15: Farmy x velké statky

Možnosti odpovědí	výsledky	výsledky %
Farmy	12	60
Velké statky	8	40

Otázka č. 15: Pokud jste odpověděli farmy, zdůvodněte proč?

Zde byla možnost volné odpovědi a z odpovědi vyplývá, že malá farma představuje pro klienty více osobního přístupu, dobrý kolektiv lidí, kteří se znají, chodí na společné akce a to i přes menší počet závodů s menší účastí. Pokud se chtějí tito klienti účastnit větších závodů, vyjíždějí na závody mimo farmu. Tito jezdci se účastní závodů na úrovni Mistrovství Evropy a to i přesto, že netrénují v prestižním velkém statku.

Otázka č. 16: Pokud jste odpověděli velké statky, zdůvodněte proč?

Z odpovědi vyplývá, že lidé, kteří zvolili velké statky, mají rádi velké akce, nepotřebují znát každého člena klubu a zajímají se o prestiž statku.

2.9 Zhodnocení

Koně a jezdeckví jsou v současné době velmi moderním zájmem, lidé se snaží trávit více času na venkově, v přírodě. Jízda na koni, ošetřování a čas, který lidé tráví s koňmi, je výbornou relaxací a odpočinkem.

Farma je výdělečná. Majitelé musí vynakládat velké úsilí a jejich práce není omezena časem. Do podnikání se zapojuje celá rodina. Majitelé jsou podnikaví a musí neustále vymýšlet nové akce, aby udrželi alespoň trochu krok s velkými statky.

Velké statky mají větší finanční podporu a to jim umožňuje lépe rozvíjet jejich podnikání. Malé farmy takovou podporu nemají. Malé farmy nemají potřebné zázemí na pořádání velkých závodů (např. jízdárny, opracoviště, prostor pro kamiony apod.). Malé farmy pořádají veřejné tréninky, které jsou určeny pro začínající jezdce a koně, kteří nevlastní licenci, která je potřebná pro účast na oficiálních závodech. O veřejné tréninky je ze strany začínajících jezdců nebo jezdců s mladými koňmi velký zájem.

I menší farma je ale důležitá pro rozvoj jezdeckví. Ve velkých statcích se nezaměřují na začátečníky a děti. Mohou se tedy dobře zaměřit na výcvikové kurzy pro začínající jezdce a dětské pobyty. Dále jsou pořádány různá soustředění se známými jezdci a trenéry, což přivádí na farmu nové jezdce, kteří jsou potencionálními novými zákazníky.

Primárně se farma zaměřuje na klienty, kteří vlastní svého vlastního koně a mají ho na farmě ustájeného. Pro tyto klienty farma nabízí možnost kolotoče pro koně, holení. Klienti tyto možnosti využívají. Jezdeckví je rodinný sport a celé rodina se zapojuje, proto mají někteří klienti více koní například pro své děti. Dále se zaměřují na klienty, kteří pravidelně jezdí na koni a využívají individuální možnosti ježdění na provozním koni farmy. Tito klienti si často po dosažení úrovně, kterou si sami určí, koupí svého vlastního koně.

Klienti dále oceňují individuální přístup majitelů. Na farmě je velmi dobrý kolektiv, majitelé pořádají různé akce jako je například besídka, vánoční večírek, zájezdy do zahraničí na různé závody nebo chovatelské akce.

Farma pořádá dětské pobyty a to jak víkendové, tak celotýdenní. Nejvyhledávanějším dětským pobytem je pobyt nazvaný „Aby záda nebolela“. Děti se při pobytu naučí základy ježdění na koni, nebo své dovednosti zlepšují, učí se péči o koně, teorii a dále pak mají i hodiny cizího jazyka, který je zaměřeny na koňskou tematiku.

Na farmě se pořádá mnoho chovatelských akcí a sama farma se zabývá chovem koní.

Na farmě je možnost ubytování v hotelu, dále je na farmě restaurace. Na farmu přijíždějí i návštěvníci, kteří na koni nejezdí a vydávají se na různé výlety po okolí. Farma se zapojuje do projektů jako je například Posázaví, Prázdniny na venkově apod.

V tomto oboru podnikání je velký problém se zaměstnanci a jejich kvalifikací. Často se na pracovní pozice hlásí lidé, kteří nemají žádné předchozí zkušenosti s koňmi. Tito zaměstnanci musí být zaškoleni a ze začátku nemohou pracovat s koňmi klientů ani sportovními koňmi.

Farma se snaží dále rozvíjet, buduje nové jízdárny, aby dosáhla alespoň na pořádání středních závodů. Velké statky jsou ale velkou konkurencí a proto se musí farmy zaměřovat na jiný segment trhu než velké statky a nabízet takové služby, které velké statky nenabízí.

3 PODNIKATELÉ V OBLASTI LESNICTVÍ

Jako další oblast zkoumání je vybrána oblast lesnictví a jsou zde zkoumány dva subjekty. Prvním subjektem je podnikatel, který provozuje svou živnost již od roku 2008. Jeho předchozí zaměstnání bylo ve státním podniku Lesy České republiky, kde byl nespokojený s nabídkou práce a s ohodnocením této práce. Druhý zkoumaný subjekt podniká od roku 2011, jeho předchozím zaměstnavatelem byl podnikatel. Respondent ale toužil po možnosti zlepšení si po finanční stránce a chtěl být svým vlastním pánem, to mu jeho aktuální podnikání umožňuje.

3.1 Podnikatel v oblasti lesnictví I

První podnikatelský subjekt v regionu, který byl zkoumán, je fyzická osoba, podnikající dle živnostenského zákona nezapsaná v obchodním rejstříku. Je plátcem DPH. Druh živnosti je ohlašovací volná a oblasti podnikání jsou poskytovány služby pro zemědělství, zahradnictví, rybníkářství, lesnictví a myslivost, nakládání s reprodukčním materiálem lesních dřevin, úprava nerostů, dobývání rašeliny a bahna, výrobce vlákniny, papírů lepenky a zboží z těchto materiálů, zprostředkování obchodu a služeb, velkoobchod a maloobchod, činnost odborného lesního hospodáře a vyhotovení lesních hospodářských plánů a osnov.

Motivace vstupu do podnikání

Základním a zároveň prvotním faktorem pro vstup podnikatele do podnikání je nespokojenost s nabídkou práce ve státní sféře, konkrétně práce lesního dělníka a těžaře u státního podniku Lesy České republiky. Tento podnikatel chtěl zůstat ve stejné oblasti činnosti podnikání a rozhodl se proto založit svou vlastní živnost a to v roce 2008. Konkrétními důvody pro začátek podnikání, je nespokojenost s platem a nedostatek volnosti v zaměstnaneckém poměru.

Začátek podnikání

Podnikatel neměl žádné předchozí zkušenosti s podnikatelským prostředím. Za největší komplikaci považuje zajištění financí, které je potřebné na nákup strojů, vybavení apod. Na nákup strojů (traktor, motorová pila apod.) tedy využívá půjčky od banky a na pořízení menšího vybavení používá své osobní prostředky.

Za další komplikaci považuje komunikaci s úřady, která je zdlouhavá a nejen pro začínajícího podnikatele je v mnoha ohledech nepřehledná.

Pro získání zákazníků využívá reklamy na internetu. Podnikatel má své vlastní webové stránky, na kterých prezentuje nabídku svých služeb i s cenami. Právě ceny značně ovlivňují rozhodnutí zákazníků, zda využijí právě jeho služeb. Reklamu dále vytvářejí přátelé a spokojení zákazníci, tím že jeho služby doporučují i dalším potenciálním zákazníkům. Podnikatel se hlásí do výběrových řízení, které vypisuje státní podnik Lesy České republiky.

Podnikatel je přihlášen k placení DPH. Na vedení účetnictví, si musí najímat účetní, z důvodu že sám tuto činnost neovládá. Práce účetní je pro tohoto podnikatele finančně velmi nákladná.

Úspěch v podnikání

Za první úspěch v podnikání se dá považovat i délka podnikání a to 9 let. Podnikatel hodnotí své dosavadní úspěchy velmi kladně. Se svými výdělky je spokojený a stačí na pokrytí nákladů souvisejících s podnikáním ale i na pokrytí osobních potřeb.

Podnikatel považuje za faktory, které ovlivňují jeho úspěch v podnikání znalost konkrétního trhu, štěstí, poctivost, tvrdou práci a učení se komunikaci se zákazníky. Živnostník nabízí kvalitní služby a výrobky za dobré ceny. Velmi důležitý je také výběr dobrých a schopných zaměstnanců.

Pracovní nasazení je velmi důležité a podnikatel se snaží co nejvíce vyhovět svým zákazníkům. Příkladem může být zákazník, který potřebuje pokácet strom na své chatě, na které je pouze o víkendu. Problémem může být povolení od úřadů, které často zákazníci nemají a snaží se uplácat respondentu, aby i přesto strom pokácel. Tyto nabídky podnikatel nepřijímá. Státní podnik jako jsou Lesy ČR, takové možnosti nenabízí a zaměřuje se pouze na lesy v osobním vlastnictví.

Podnikatel nabízí i rizikové kácení, které je spojené s větším rizikem při porážení stromů. Tento druh kácení se využívá především v blízkosti obytných budov a špatně přístupných terénech. Na tento druh práce potřebuje těžář speciální vybavení a ve většině případů je nutná pomoc dalšího člověka jako je například traktorista, který stabilizuje strom, tak aby dopadl na místo, které je určené. Tento druh práce nabízí podnikatel hlavně díky vysokému peněžnímu ohodnocení.

Pro urychlení práce využívá zaměstnanců, kteří pracují na dohodu o provedené práci a dohodu o pracovní činnosti.

Další velmi důležitou pracovní činností jsou pro podnikatele zakázky. Podnikatel se aktivně hlásí do výběrových řízení, a pokud vyhraje, snaží se co nejrychleji zakázku splnit, tím si udržuje dobré jméno a to mu pomáhá při získávání dalších zakázek. Podnikatel tedy nemá problém se získáváním zakázek, které přináší nejvíce peněz do jeho příjmů.

Velmi kladně také hodnotí zvýšení sociální mobility (společenské pozice), která dále vyvolává i zvýšení životního standardu. V dnešní době má podnikatel dostatek financí, na to aby i nadále rozvíjel své podnikání, mohl nakupovat další stroje ale zároveň je schopen velmi dobře zajistit rodinu a své osobní potřeby.

3.2 Podnikatel v oblasti lesnictví II

Další podnikatelský subjekt v regionu, který byl zkoumán, je fyzická osoba, podnikající dle živnostenského zákona nezapsaná v obchodním rejstříku. Není plátcem DPH. Druh živnosti je ohlašovací volná a oblasti podnikání jsou poskytovány služby pro zemědělství, zahradnictví, rybníkářství, lesnictví a myslivost, nakládání s reprodukčním materiálem lesních dřevin, úprava nerostů, výrobce vlákniny, činnost odborného lesního hospodáře a vyhotovení lesních hospodářských plánů a osnov.

Motivace vstupu do podnikání

Podnikatel dříve pracoval pro podnikatele v oblasti lesnictví. Prvním podnětem pro začátek podnikání je pro podnikatele možnost být svým vlastním pánem a možnost zlepšení si po finanční stránce. Od svého předchozího zaměstnavatele ví jak postupovat při získání živnostenského povolení. Všechny získané znalosti od předchozího zaměstnavatele mu značně pomohly v jeho startu. Podnikatel začal podnikat v roce 2011.

Začátek podnikání

Podnikatel má zkušenosti s podnikatelským prostředím od svého předchozího zaměstnavatele. Na rozdíl od prvního zkoumaného podnikatele, nemá tento podnikatel problém se získáním financí, které potřebuje na vybavení, které je nutné pro jeho práci. Toto vybavení vlastní z předchozího zaměstnání. Nepodniká v takovém rozsahu jako předchozí podnikatel a proto nepotřebuje nakupovat drahé stroje jako je traktor, harvester, vyvážedka apod.

Za komplikaci považuje komunikaci s úřady, která je zdlouhavá a často i nepřehledná.

Pro získání zákazníků má vytvořené vlastní webové stránky. Dále mu reklamu vytvářejí přátelé a spokojení zákazníci. Stejně jako předchozí živnostník, se i tento podnikatel pravidelně hlásí do výběrových řízení.

Úspěch v podnikání

Podnikatel podniká již od roku 2011. Podnikatel hodnotí své dosavadní úspěchy kladně. Se svými výdělky je spokojený a stačí na pokrytí nákladů souvisejících s podnikáním ale i na pokrytí osobních potřeb. I přesto by podnikatel chtěl zvýšit své příjmy.

Podnikatel považuje za faktory ovlivňující úspěch v podnikání znalost konkrétního trhu, štěstí, poctivost, tvrdou práci a učení se komunikaci se zákazníky. Hlavním faktorem, který ovlivňuje jeho úspěch je nabízení kvalitních služeb za dobré ceny

Podnikatel se snaží svým zákazníkům vycházet vstříc, ale jeho hlavní příjem tvoří zakázky pro státní podnik Lesy ČR. Podnikatel se aktivně hlásí do výběrových řízení, a pokud vyhraje, snaží se co nejrychleji zakázku splnit. Podnikatel nemá problém se získáváním zakázek, které přináší nejvíce peněz do jeho příjmů. Podnikatel nevyužívá dalších zaměstnanců, hlásí se pouze do zakázek, které zvládne splnit sám a tím snižuje náklady, které jsou spojené se zaměstnáváním spolupracovníků.

3.3 Srovnání s Lesy České Republiky

Lesy České republiky tedy státní podnik byl založen dne 1.1.1992 Ministerstvem zemědělství České republiky. Hlavní náplň činnosti podniku je obhospodařování více než 1,3 mil. ha lesního majetku ve vlastnictví státu a péče o více než 38 tisíc km určených vodních toků a bystřín.

Podnik sídlí v Hadci Králové a organizační struktura má tři stupně. První stupeň tvoří ředitelství, druhý 12 regionálních pracovišť (krajské ředitelství, čtyři lesní závody, semenářský závod, šest správ toků), třetí stupeň se skládá ze 74 lesních správ. Generálním ředitelem je Ing. Daniel Szórád, Ph.D.

Základní strategie podniku je trvale udržitelné hospodaření v lesích, které je založené na maximálním využívání tvořivých sil přírody. Cílem podniku je vytváření stabilních, kvalitních, druhově, prostorově a věkově skupinově smíšených lesů.

Roční těžba se pohybuje okolo 7 mil. m² dřeva.

Velký podnik jako jsou Lesy ČR, vedou zkušení lidé z oboru, kteří nemají problém s prostředím, jednáním, rozhodováním a vystupováním. O důležitých věcech rozhoduje vedení podniku a státem pověřený úředníci, ministři atd., podnikatel se ale musí rozhodovat sám a nést následky, které jeho rozhodnutí přinese. Vedení podniku je již zkušené a dokáže předpokládat, co jejich rozhodnutí ovlivní a jaký to bude mít dopad na budoucnost podniku.

Podnik je veden a financován státem, problémem jsou ale zdlouhavé žádosti na využití peněz, vypisování zakázek apod. Samostatný podnikatel je více flexibilní a dokáže se rychleji rozhodovat, získat potřebné finance apod.

Velké podniky zaměstnávají pracovníky, kteří se vyznají v různých oborech činností a nemusejí si najímat další zaměstnance (například vedení účetnictví).

Podnik dává příležitost menším podnikatelům, kterým nabízí zakázky v oblastech, kde nemá dostatek svých vlastních zaměstnanců. Tímto krokem podporuje velké množství podnikatelů, kteří pracují v tomto oboru. Podnikatelé jsou právě na těchto zakázkách závislí a tvoří většinu jejich příjmů.

Podnik Lesy ČR nemá zákazníky, kterým nabízí své služby. Zákazníky jsou až odběratelé dřeva, sazenic, vánočních stromků apod.

Podnik přijímá nařízení od státu, musí plnit normy, které má určené. Podnik je pod velkou kontrolou a zaměstnanci také. Takto velký podnik nabízí zaměstnancům různé zaměstnanecké výhody (benefity), které mohou nalákat nové zájemce o tuto práci.

Zaměstnanci musí procházet školeními. Tyto školení hradí podnik, pokud je ale člověk podnikatel a dané školení je povinné pro každého, musí si toto školení zaplatit a účastnit se. Zaměstnanci Lesů ČR mají toto školení proplacené, podnikatel ale musí na den svou práci zastavit a daný den nevydělává.

Podnik má dostatek financí na nákup nových strojů a potřebného vybavení, na které jsou ale vypisovány zakázky, které musí projít složitým procesem, aby byly schváleny, a to prodlužuje dobu nákupu strojů.

3.4 Zhodnocení

Podnikatelé v oblasti lesnictví mají různé důvody pro vstup do podnikání jako například nespokojenost se mzdou, nedostatek seberealizace, potřeba být svým vlastním pánem.

Při začátku podnikání mají podnikatelé problémy s komunikací s úřady, která je velmi zdoluhavá a nepřehledná. Dalším problémem je získání financí, to závisí na rozsahu poskytovaných služeb, pokud podnikatel nabízí pouze kácení, nemá tak velký problém se získáním financí, potřebných na pořízení ale v případě, že podnikatel nabízí kácení, různé druhy odvozu dřeva, potřebuje větší množství peněžních prostředků, to řeší například formou bankovní půjčky. Podnik Lesy ČR nemá tak velké problémy se získáním finančních prostředků na nákup strojů, potřebného vybavení atd., na takové nákup ale musí vypisovat zakázky, které často trvá dlouho vyřešit.

Podnikatelé jsou úspěšní, díky nabízení kvalitních služeb za dobré ceny, snaží se co nevíce vyhovět potřebám zákazníků. Menší podnikatelé se zaměřují na zákazníky, kteří vlastní svůj vlastní les, nebo mají na svém pozemku strom, který je potřeba odstranit. Výdělečným je rizikové kácení, na které je potřebná technika a kvalifikace.

Podnikatelé jsou závislí na zakázkách, které nabízí Lesy České republiky a další podniky, které vlastní lesnaté porosty. Státní podnik Lesy ČR vlastní velké množství lesů, které nestíhá obhospodařovat a nabízí tak možnost menším podnikatelům jak si dobře vydělat.

Jako podnikatelé nemají žádné zaměstnanecké benefity, které by mohli mít jako zaměstnanci a tyto benefity nemohou ani nabízet svým zaměstnancům a to díky nedostatečným finančním prostředkům. Podnikatelé si musí sami platit potřebná školení a v daný den školení přichází o peníze, které by mohl vydělat.

ZÁVĚR

Práce byla vypracována s cílem zjištění motivace, která vede fyzické osoby ke vstupu do podnikání. Zkoumá problémy, které jsou spojené se začátkem jejich podnikání. Zjišťuje důvody úspěchů i neúspěchů a spokojenost živnostníků s podnikáním. Celkovým cílem je pak porovnání postavení malých firem v regionu oproti velkým firmám, a to v oblasti jezdeckví a lesnictví.

Podnikání u těchto podnikatelů není pouze forma obživy, ale spíš životní postoj. Jedno ze základních pravidel jakéhokoli obchodu hovoří o potřebě růstu a vývoje. Pokud se tedy podnikání nerozvíjí, nepřizpůsobuje novým podmínkám, pak po nějaké době zaniká, je poraženo konkurencí, která růst umí.

Pro zjištění počátečních informací je použito dotazníkové šetření a řízené rozhovory. Dále je proveden sběr dat z odborného tisku a internetových stránek zaměřených na dané oblasti podnikání.

Z průzkumu vyplývá, že motivace vstupu do podnikání má různorodé formy a často jde o kombinaci více aspektů. Mezi aspekty patří například přání být svým vlastním pánem, touha zkusit něco nového, nespokojenost s původním zaměstnáním, možnost zvýšení příjmů apod.

Pro každého podnikatele je začátek podnikání jiný. Pro některé podnikatele je problémem zajištění dostatečného množství financí a s tím spojené jednání s příslušnými institucemi. Získání potřebného množství financí, je závislé na rozsahu poskytovaných služeb zákazníkům. Dalším problémem je neznalost podnikatelského prostředí. Společným problémem při začátku podnikání je jednání s úřady, organizace prováděných činností, přijímání rozhodnutí a zvažování rizik.

Drobní podnikatelé, kteří byli vybráni k šetření pro tuto maturitní práci, se snaží na trhu uspět pomocí nabídky kvalitních služeb za výhodné ceny. Jejich úspěch je založen na poctivosti a tvrdé práci. Podnikatelé kladou důraz na výběr kvalitních zaměstnanců. Jejich cílem je stabilita a budoucnost firmy, proto se snaží být kreativní, vymýšlet nové služby a akce. Snaží se co nejvíce vyhovět svým zákazníkům, sledovat konkurenci a provést změny, které jsou spojené s poptávkou po jejich službách.

Podnikání umožňuje zvýšit sociální postavení ve společnosti i životní standart, to je spojeno i s vyšším pracovním nasazením oproti zaměstnaneckému poměru. Spokojenost s podnikáním souvisí s možností osobní seberealizace a růstu. Spokojenost s podnikáním dále závisí na realizování nápadů, provedení kvalitní a dobré práce, která je dostatečně ohodnocena. Pro většinu živnostníků, také podnikání znamená vymanění se z podřízeného postavení.

Při zkoumání postavení farmy oproti velkým statkům, bylo zjištěno, že malé farmy nemají tak velkou finanční podporu jako velké statky. Farma nemá dostatečné zázemí (plochy pro parkování kamionů a přívěsů, kapacita stájí, restaurace, ubytování apod.) a jízdárny pro získání velkých závodů. Majitelé musí být podnikaví a musí neustále vymýšlet nové akce, aby udrželi alespoň trochu krok s velkými statky, jako jsou například JO La Boheme Zduchovice, Kralovický Dvůr, Martinice.

I menší farma je ale důležitá pro rozvoj jezdeckví. Ve velkých statcích se nezaměřují na začátečníky a na děti. Majitelé farmy se tedy mohou dobře zaměřit na výcvikové kurzy pro začínající jezdce a dětské pobyty.

Menší farma se spíše zaměřuje na zákazníky, kteří vyhledávají individuální přístup, snaží se organizovat pro své klienty různé akce a výlety. Na farmě je tedy velmi dobrý kolektiv. Pro ztraktivnější a nalákání dalších klientů, pořádá farma různá soustředění se známými trenéry a jezdci.

Farma pořádá různé chovatelské akce. Dále je na farmě možnost ubytování a občerstvení se v restauraci. Ubytování využívají jak klienti farmy, tak zákazníci, kteří nejezdí na koni a jsou zde na dovolené a poznávají zdejší památky a vydávají se na různé výlety po okolí farmy.

V tomto oboru podnikání je velký problém se zaměstnanci a jejich kvalifikací, to je způsobeno nezkušeností zaměstnanců v oboru. Je tedy nutné další zaučování a to znemožňuje práci se soukromými a sportovními koňmi na farmě.

Druhou zkoumanou oblastí podnikání OSVČ je lesnictví. Zde vyšlo, že menší podnikatelé jsou závislí na zakázkách od velkých podniků, jako jsou Lesy ČR. Tento podnik vypisuje velké množství zakázek a podporuje tak malé podnikatele a ti se této možnosti snaží co nejvíce využívat.

Dále se malí podnikatelé zaměřují na jednotlivé zákazníky, kteří vlastní les nebo potřebují odstranit jednotlivé stromy. Výdělečné je rizikové kácení, o které je velký zájem. Podnikatelé se snaží co nejvíce vyhovět svým zákazníkům, mají na rozdíl od zaměstnanců podniku flexibilní dobu práce a na své podnikání musí neustále myslet.

Podnikatelé se musí samostatně rozhodovat a přijímat následky, které díky tomuto rozhodnutí nastanou. Někteří podnikatelé mají zaměstnance, kterým ale nemohou nabídnout takové benefity jako státní podnik. Podnikatelé si musí platit za služby například účetní, protože tuto práci by sami nezvládli.

Mezi společné výhody podnikání se řadí možnost být svým vlastním pánem, zvýšení sociální pozice živnostníka a zvýšení příjmů oproti zaměstnaneckému poměru. Podnikatelé se zaměřují na činnosti, které velké podniky nenabízejí, jako je například práce s jednotlivými

klienty, kteří vyžadují individuální přístup. Tito klienti mohou dále vytvářet podnikateli velmi dobrou reklamu. Úspěch podnikatelů závisí na kvalitní práci za přijatelné ceny a dobré komunikaci se zákazníky.

Naopak mezi společné problémy podnikatelů patří nedostatečná finanční podpora oproti velkým firmám. Podle rozsahu nabízených služeb zákazníkům roste i potřebné množství financí, které je potřebné na nákup strojů a dalších nutných pracovních pomůcek. Podnikatelé se musí samostatně rozhodovat a nést tak následky svých rozhodnutí. Pokud má podnikatel zaměstnance, tak není schopen nabídnout takové zaměstnanecké benefity jako velký podnik. Mezi nevýhody se může řadit i flexibilní doba práce, která je spojena se zákazníky, kteří potřebují individuální přístup. Podnikatelé musí být podnikaví a vymýšlet nové věci, které zaujmou jejich potencionální zákazníky.

POUŽITÁ LITERATURA

KLÍNSKÝ, Petr a Otto MÜNCH. *Ekonomika pro obchodní akademie a ostatní střední školy. Osmé, upravené vydání.* Praha: Eduko nakladatelství, s. r. o., 2015-. ISBN 987-80-88057-08-6.

KLÍNSKÝ, Petr a Otto MÜNCH. *Ekonomika pro obchodní akademie a ostatní střední školy. Osmé, upravené vydání.* Praha: Eduko nakladatelství, s. r. o., 2015-. ISBN 987-80-88057-09-3.

ŠVARCOVÁ, Jena. *Ekonomie: stručný přehled: teorie a praxe aktuálně a v souvislostech: učebnice: [2015/2016].* Zlín: CEED, 2015. ISBN 978-80-87301-19-7.

VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ. *Podnikání malé a střední firmy.* 3., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2012. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4520-6.

SRPOVÁ, Jitka a Václav ŘEHOŘ. *Základy podnikní: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů.* Praha: Grada, 2010. Expert (Grada). ISBN 978-80-27-3339-5.

POUŽITÉ INTERNETOVÉ ZDROJE

BUSSINES CENTER [online]. Živnostenský zákon [cit. 2016-11-9]. Dostupné z: www.Bussinescenter.cz/Zivnostensky.zakon

BUSSINES CENTER [online]. Občanský zákoník [cit. 2016-11-12]. Dostupné z: www.Bussinescenter.cz/Obcansky.zakonik

SEZNAM TABULEK

Tabulka č. 1: Výnosy farmy	26
Tabulka č. 2: Náklady farmy	26
Tabulka č. 3: Vlastnictví koně	30
Tabulka č. 4: Délka ustájení koně	31
Tabulka č. 5: Počet ustájených koní	31
Tabulka č. 6: Využití služeb	32
Tabulka č. 7: Spokojenost s úrovní služeb	32
Tabulka č. 8: Problém s úrovní služeb	33
Tabulka č. 9: Využitá možnost holení a kolotoč	33
Tabulka č. 10: Kolektiv	34
Tabulka č.11: Účast na akcích	34
Tabulka č.12: Ceny farmy	35
Tabulka č.13: Rodina, přátelé	35
Tabulka č.14: Doporučení	36
Tabulka č.15: Farmy x velké statky	36

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1	52
Příloha č. 2.....	55
Příloha č. 3.....	56
Příloha č. 4.....	57
Příloha č. 5.....	58

Příloha č. 1

DOTAZNÍK

Vážení,

Prosím Vás o vyplnění dotazníku, který bude podkladem mé maturitní práce na téma Podnikání malých firem v regionu. Na základě Vašich odpovědí se pokusím vyhodnotit spokojenost se službami farmy.

Dotazník je zcela anonymní a nehrozí žádné zneužití Vašich odpovědí.

Mnohokrát děkuji za Váš čas.

S pozdravem

Barbora Kudějová

- 1) Máte na farmě ustájeného svého vlastního koně?**
 - A) Ano
 - B) Ne
- 2) Pokud jste odpověděli na první otázku ano, jak dlouho zde máte ustájeného koně?**
 - A) Méně jak 1 rok
 - B) Více jak 1 rok
 - C) Více jak 3 roky
 - D) Více jak 5 let
- 3) Kolik koní zde máte ustájených?**
 - A) 1
 - B) 2
 - C) 3
 - D) Více jak 3
- 4) Pokud jste odpověděli na první otázku ne, jaké služby využíváte?**
 - A) Individuální ježdění
 - B) Vyjížděky
 - C) Lekce na lonži
 - D) Všechny tyto možnosti
- 5) Jste spokojeni s úrovní služeb farmy?**
 - A) Ano
 - B) Ne
 - C) Spíše ano
 - D) Spíše ne

- 6) Pokud jste odpověděli v předchozí otázce ne, spíše ne, v čem vidíte problém?**
- A) Přístup majitelů farmy
 - B) Nedostatečné zázemí
 - C) Nedostatek služeb
 - D) Jiné
- 7) Pokud máte na farmě ustájeného koně, využíváte i možnosti jako je holení nebo kolotoč? Proč?**
- A) Ano
 -
 -
 -
 - B) Ne
 -
 -
 -
- 8) Myslíte si, že je na farmě příjemný kolektiv?**
- A) Ano
 - B) Ne
 - C) Spíše ano
 - D) Spíše ne
- 9) Účastníte se akcí pořádaných farmou?**
- A) Ano
 - B) Ne
- 10) Pokud se akcí neúčastníte, jaký je důvod?**
-
 -
 -
- 11) Vyhovují Vám ceny farmy?**
- A) Ano
 - B) Ne
 - C) Spíše ano
 - D) Spíše ne
- 12) Pokud jdete jezdit, jezdí s Vámi i rodina, přátelé?**
- A) Ano
 - B) Ne
- 13) Doporučili byste farmu i dalším lidem?**
- A) Ano
 - B) Ne
- 14) Upřednostňujete malé farmy nebo velké statky?**
- A) Farmy

B) Velké statky

15) Pokud jste odpověděli farmy, zdůvodněte proč?

.....
.....
.....

16) Pokud jste odpovědi velké statky, zdůvodněte proč?

.....
.....
.....

Příloha č. 2

Otázky k rozhovoru s majitelem farmy

Byla farma v minulosti významným místem?

Jsou velké statky konkurencí?

Hlásíte se do výběrových řízení na velké závody?

Pořádáte veřejné tréninky?

Máte dostatek zaměstnanců?

Hlásí se k vám kvalitní pracovníci s kvalifikací?

Jsou klienti spokojeni se službami?

Jaké jsou důvody odchodu klientů?

Jaké soustředění pořádáte?

Jsou pro Vás důležité dětské pobyty?

Jaké pořádáte chovatelské akce?

Pořádáte i jiné akce?

Máte i zákazníky, kteří nechtějí jezdit na koni, ale jedou si pouze odpočinout a jezdí například na výlety?

Pomohly Vám dotace, které Vám byly přiděleny?

Bylo pro Vás snadné získat půjčky od banky?

Jste spokojen se současným stavem farmy?

Příloha č. 3

Otázky k rozhovoru s majitelem velké farmy

Je Vám přidělováno hodně velkých závodů?

Máte hodně sponzorů?

Máte problémy se zaměstnanci?

Jak byste zhodnotil poptávku po jízdě na koni?

Máte konkurenci?

Jsou Vám přidělovány dotace? Je jejich výše dostatečná?

Příloha č. 4

Otázky k rozhovoru s vedoucí dětského pobytu „Aby záda nebolela“

V čem si myslíte, že je úspěch tohoto dětského pobytu?

Jaké jsou další činnosti než jízda na koni a cvičení?

Účastní se kurzů pouze české děti?

Zvyšuje se zájem o tyto pobyty?

Příloha č. 5

Otázky k rozhovorům s klienty farmy

Jste spokojeni se službami farmy?

Myslíte si, že farma poskytuje dostatek služeb?

Vyhovují Vám ceny?

Máte na farmě dobrý kolektiv?

Přemýšleli jste nad odchodem z farmy? Pokud ano, proč?