

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
OBCHODNÁ FAKULTA

Evidenčné číslo:102004/B/2022/ 36122167770102276

PODNIKATEĽSKÝ ZÁMER UBYTOVACIEHO
ZARIADENIA

Bakalárska práca

2022

Viktória Lovciová

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
OBCHODNÁ FAKULTA

PODNIKATEĽSKÝ ZÁMER UBYTOVACIEHO ZARIADENIA

Bakalárska práca

Študijný program: Podnikanie v cestovnom ruchu a službách

Študijný odbor: Ekonómia a manažment

Školiace pracovisko: Katedra cestovného ruchu

Vedúci záverečnej práce: Ing. Ladislav Bažó, PhD.

Bratislava 2022

Viktória Lovciová

Čestné vyhlásenie

Vyhlasujem, že som bakalársku prácu vypracovala samostatne s použitím uvedenej odbornej literatúry.

Bratislava, 21.4.2022

.....
Viktória Lovciová

Pod'akovanie

Na tomto mieste by som rada pod'akovala Ing. Ladislavovi Bažóvi, PhD. za všetky cenné rady a pripomienky, ktoré mi ochotne poskytol pri tvorbe tejto bakalárskej práce.

Abstrakt

LOVCIOVÁ, Viktória: *Podnikateľský zámer ubytovacieho zariadenia*. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Obchodná fakulta; Katedra cestovného ruchu. – Vedúci záverečnej práce: Ing. Ladislav Bažó, PhD. – Bratislava: OF EU, 2022, 54s.

Záverečná práca je vypracovaná na tému Podnikateľský zámer ubytovacieho zariadenia. Cieľom záverečnej práce bolo vytvorenie podnikateľského zámeru konkrétneho ubytovacieho zariadenia. Podnikateľský zámer slúži ako podklad pre nového majiteľa penziónu RONNA, ktorý mu pomôže zhodnotiť realnosť svojho podnikateľského zámeru. V teoretickej časti práce sú definované a vysvetlené pojmy potrebné pre podnikanie a vytvorenie podnikateľského plánu. V praktickej časti je vytvorený konkrétny návrh podnikateľského zámeru ubytovacieho zariadenia.

Kľúčové slová: podnikanie, podnikateľský zámer, ubytovacie zariadenie, penzión, marketingový plán, finančný plán

Abstract

LOVCIOVÁ, Viktória: *Business plan of the accomodation facility*. – University of Economics in Bratislava. Faculty of commerce; Department of tourism. – Thesis supervisor: Ing. Ladislav Bažó, PhD. – Bratislava: FoC EU, 2022, 54p.

The final thesis is elaborated on the topic Business plan of the accomodation facility. The aim of the final work was to create a business plan for a specific accomodation facility. The business plan serves as a basis for the new owner of the RONNA boarding house, which will help assess the reality of business plan. The theoretical part of the theisis defines and explains the concepts needed for business and creating a business plan. In the practical part, a specific proposal for the business plan of the accomodation facility is created.

Keywords: business, business plan, accomodation facility, boarding house, marketing plan, financial plan

Obsah

ÚVOD.....	8
1.1. Teória podnikania.....	10
1.1.1. Podnikateľ.....	10
1.1.2. Podnik.....	10
1.1.3. Faktory úspešného podnikania.....	10
1.1.4. Obchodný koncept.....	11
1.1.5. Obchodné meno.....	13
1.1.6. Obchodné spoločnosti.....	13
1.2. Podnikateľský zámer.....	13
1.2.1. Rozdelenie podnikateľského zámeru.....	14
1.2.2. Štruktúra podnikateľského zámeru.....	15
1.2.3. Proces podnikateľského zámeru.....	16
1.2.4. Dĺžka plánu.....	18
1.3. Ubytovacie zariadenie.....	18
1.3.1. Kategórie ubytovacích zariadení.....	19
1.3.2. Charakteristika častí ubytovacieho zariadenia.....	20
1.3.3. Penzión.....	20
1.3.4. Triedy penziónov.....	20
1.3.5. Práva hostí počas pobytu v penzióne.....	21
1.3.6. V čom podnikáme keď si zakladáme penzión?.....	21
1.3.7. Prieskum trhu pre náš penzión.....	23
1.3.8. Dôvody pre pobyt v penzióne.....	23
1.3.9. Profil host'a.....	23
2. Cieľ práce.....	25

3. Metodika práce	26
4. Výsledky práce a diskusia	27
4.1. Zhrnutie projektu.....	27
4.2. Charakteristika podniku	30
4.3. Opis produktu.....	33
4.4. Marketingový plán	34
4.4.1. <i>Trh a zákazníci</i>	34
4.4.2. <i>Analýza konkurencie</i>	35
4.4.3. <i>Marketingová stratégia</i>	36
4.4.4. <i>SWOT analýza</i>	39
4.4.5. <i>Plán poskytnutia služby</i>	40
4.5. Organizačný plán	40
4.6. Dopad na životné prostredie.....	43
4.7. Finančný plán	43
4.7.1. <i>Zakladateľský rozpočet</i>	43
4.7.2. <i>Čerpanie úveru</i>	45
4.7.3. <i>Odpisové plány</i>	45
4.7.4. <i>Plán výkazu ziskov a strát do roku 2024</i>	46
4.7.5. <i>Začiatočná a plánovaná súvaha na roky 2022 – 2024</i>	47
4.7.6. <i>Plán Cashflow na roky 2022 – 2024</i>	48
4.7.7. <i>Analýza bodu zvratu</i>	48
4.7.8. <i>Finančné ukazovatele</i>	49
ZÁVER	52
Použité zdroje	53

ÚVOD

Bakalárska práca sa zaoberá podnikateľského zámeru ubytovacieho zariadenia. Jej cieľom je vytvorenie podnikateľského zámeru na konkrétne ubytovacie zariadenie, penzión. Práca má slúžiť autorovi ako podklad k otvoreniu tohto penziónu.

Poskytovanie ubytovacích služieb je predpokladom rozvoja pobytového cestovného ruchu. Ubytovacie služby sú súbor na seba naväzujúcich činností, súvisiacich s poskytnutím prechodného ubytovania pre väčší počet hostí. Zahŕňajú poskytnutie informácií o ubytovaní rezerváciu ubytovania, príchody hostí, pobyt hostí, zúčtovanie s nimi a ich odchod.

Práca je rozčlenená do dvoch častí. Prvá časť práce sa zoberá teoretickým výkladom, ktorý je čerpaný z odbornej literatúry a publikovaných článkov. Táto časť je rozčlenená do troch podkapitol. V prvej podkapitole je bližšie vysvetlené, čo je podnikanie a podnik, kto je podnikateľ a aké sú faktory úspešného podnikania. Taktiež je tu vysvetlený obchodný koncept a obchodné meno. V druhej podkapitole je vysvetlený pojem podnikateľský zámer. Je tu uvedené jeho členenie, štruktúra a proces. Na konci tejto podkapitoly sa nachádza dĺžka, ktorú by podnikateľský plán mal mať. Tretia a posledná podkapitola sa zaoberá ubytovacím zariadením a penziónom.

Druhá časť aplikuje teoretické poznatky, z prvej časti, na vytvorenie konkrétneho podnikateľského zámeru. Podnikateľský zámer je vytvorený pre ubytovacie zariadenie, ktorý je penzión RONNA. Tu sa nachádza zhrnutie celého projektu, charakteristika podniku, ktorá obsahuje identifikačné údaje o podniku. Ďalej sa tu nachádza vlastnícka a kapitálová štruktúra, lokalizácia podniku a motivácia podnikania. Taktiež táto časť obsahuje odborný profil zakladajúcich členov podniku a ciele podniku. Druhá časť obsahuje aj všetky potrebné časti, ktoré má podnikateľský plán obsahovať, sú nimi marketingový plán, organizačný plán a finančný plán.

Hlavným dôvodom výberu tejto témy je, že autorka by chcela v budúcnosti vlastniť ubytovacie zariadenie. Táto práca jej priniesla poznatky o tom, ako postupovať pri vytváraní

podnikateľského zámeru, ktorý by jedného dňa mohla využiť na realizáciu svojho sna a vlastniť svoj vlastný penzión.

1. Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí

1.1. Teória podnikania

Podnikanie je sústavná činnosť vykonávaná samostatne podnikateľom vo vlastnom mene, na vlastnú zodpovednosť s účelom dosiahnutia zisku. Je to „*spôsob myslenia, jednania a uvažovania, posadnutosť príležitosťami, holistický prístup a to všetko harmonizované vodcovstvom*“ (Timmons 2001). Podnikateľom podľa zákona je *osoba zapísaná v obchodnom registri, osoba, ktorá podniká na základe živnostenského oprávnenia, osoba ktorá podniká na základe iného než živnostenského oprávnenia podľa osobitných predpisov a fyzická osoba, ktorá vykonáva poľnohospodársku výrobu a je zapísaná do evidencie podľa osobitného predpisu*. (Obchodný zákonník, 1991) Podnikanie upravujú normy ako obchodný zákonník, zákon o živnostenskom podnikaní a občiansky zákonník. Subjektmi podnikania sú fyzické a právnické osoby. Fyzickou osobou je každý človek, ktorý má spôsobilosť na práva a povinnosti. Právnická osoba je spoločenským útvarom, ktorý vytvoril jednotlivec alebo jednotlivci, prípadne organizácie.

1.1.1. Podnikateľ

Podnikateľ je právnym subjektom, má právo vstupovať do právnych vzťahov. Vykonáva činnosť sústavne, čo znamená, že ide o súvislé alebo pravidelné opakovanie činnosti. Podnikateľ samostatne rozhoduje o podnikateľskej činnosti a taktiež rozhoduje o jej rozsahu. Podľa Obchodného zákonníka je podnikateľom fyzická osoba, ktorá podniká na základe osvedčenia o živnostenskom oprávnení, podľa osobitných predpisov, vykonáva poľnohospodársku činnosť alebo právnická osoba, ktorá je zapísaná v obchodnom registri. (Orbánová, Velichová, 2015)

1.1.2. Podnik

Podnik je základnou hospodárskou jednotkou v národnom hospodárstve. Využíva výrobné faktory na výrobu statkov a poskytovanie služieb, ktoré sú určené na predaj a slúžia na uspokojovanie potrieb spotrebiteľov. Podnikom sa podľa zákona rozumie súbor hmotných, osobných a nehmotných zložiek podnikania. Patria k nemu veci, práva a iné majetkové hodnoty patriace podnikateľovi a slúžiace na prevádzkovanie podniku. (Orbánová, Velichová, 2015)

1.1.3. Faktory úspešného podnikania

Faktormi úspešného podnikania sú obchodný koncept, porozumenie trhu, zdravie a trendy v odvetví, obchodné zameranie a jasná strategická pozícia, schopný manažment, schopnosť očariť, motivovať a udržať si zamestnancov, finančná kontrola, predvídať a prispôbovať sa zmenám, firemné hodnoty a integrita. (Abrams, 2003)

1.1.4. Obchodný koncept

Uspokojovanie potrieb je základom každého podnikania. Môžeme vytvoriť niečo úžasné nové, ale ak to neosloví nejaké reálne a dôležité potreby, ľudia to nebudú kupovať a naše podnikanie zlyhá. Podnikatelia získavajú ich originálne nápady na podnikanie z jedných zo štyroch zdrojov. Zdrojmi sú: predchádzajúca pracovná skúsenosť, vzdelanie alebo prax, koníčky, talenty alebo iné osobné záujmy a poznanie nezodpovedanej potreby alebo trhovej príležitosti. (Abrams, 2003)

Mať výborný nápad alebo nový výmysel ako základ nášho obchodu nie je dostatočný. Mali by sme mať aj trh, ktorý je dostatočne veľký, prístupný a reagujúci. Keď náš trh nie je dostatočne veľký nemôžeme náš cieľ dosiahnuť efektívne. V inom prípade ak náš trh nie je pripravený obchod môže zlyhať, bez ohľadu na to aká dobrá je naša idea. (Abrams, 2003)

Pri vytváraní plánu musíme reagovať na celoodvetvové faktory ovplyvňujúce výkonnosť našej spoločnosti. Aj keď je určite možné zarobiť peniaze v odvetví, ktoré zažíva ťažké časy, môžeme to urobiť len vtedy, ak vynaložíme úsilie na to, aby sme svoju spoločnosť vhodne umiestnili. Investori a veritelia sú citliví na otázky zdravia priemyslu. Je oveľa ťažšie získať peniaze na začatie alebo rozšírenie podnikania v problémových odvetviach. V takýchto oblastiach existujú ťažké príležitosti, investori a bankári sa obávajú zvýšených rizík, ktorým podnik čelí v nezdravom odvetví. Na druhej strane, ak je náš podnik v zdravom a rozrastajúcom sa odvetví, investori budú pravdepodobne vnímavejší. Je dôležité, aby sme sa pozreli na hlavné trendy, ktoré ovplyvnia zdravie spoločnosti v budúcnosti, ako aj preskúmať jej súčasný stav. (Abrams, 2003)

Rozhodujúcim faktorom pre úspešné podnikanie je vytvorenie jasnej strategickej pozície, ktorá nás odlišuje od našej konkurencie. Definovanie jasnej strategickej pozície nám umožní zaujať konkrétne miesto na trhu a odlíšiť sa od našich konkurentov. Rôzne spoločnosti môžu predávať podobný produkt, ale každá môže mať veľmi odlišný zmysel pre to, o čom je podnikanie

skutočnosti. Druhým aspektom umiestnenia našej spoločnosti a udržania zamerania je rozvoj firemného štýlu alebo firemnej kultúry. Vytvorením jednotného štýlu, ktorý prenikne do každého aspektu nášho podniku, od dizajnu našich písacích potrieb až po personálnu politiku, dáme našim zákazníkom a zamestnancom pocit dôvery v našu spoločnosť. (Abrams, 2003)

Kompetentný manažment vyniká ako najdôležitejšia zložka obchodného úspechu. Ľudia na kľúčových pozíciách sú rozhodujúci pri určovaní zdravia a životaschopnosti nášho obchodného úspechu. Mnoho investorov a spoločností rizikového kapitálu kladie pri hodnotení obchodných plánov a rozhodovaní o úveroch alebo investíciách najväčší dôraz na tento faktor. S osobitnou kontrolou preskúmava manažérsku časť podnikateľského plánu. Náš plán musí vzbudzovať dôveru a schopnosti nášho manažmentu, ktorého členov by sme mali vyberať opatrne. (Abrams, 2003)

Firma je taká dobrá, akí sú jej ľudia. Schopnosť nájsť, prilákať a udržať si vynikajúcich zamestnancov a manažérov je rozhodujúca pre dlhodobú životaschopnosť a konkurencieschopnosť spoločnosti. Mali by sme preskúmavať svoj štýl riadenia a zásady ako súčasť celkového procesu podnikateľského plánovania. Taktiež rozvíjať manažérske postupy, ktoré zaobchádzajú so zamestnancami spravodlivo, ponúkajú príležitosti na postup, poskytujú primeranú istotu zamestnania a poskytujú spravodlivú mzdu a výhody. (Abrams, 2003)

Kľúčom v každom podnikaní je, ako narábať s peniazmi. Nedostatočné predvídanie počiatkových nákladov môže okamžite vytvoriť nemožný tlak na nový podnik. Zlé riadenie toku peňazí môže zničiť aj na prvý pohľad prosperujúce podnikanie. (Abrams, 2003)

Zmena je nevyhnutná a rýchlosť zmien je stále rýchlejšia. V dnešnom svete musí naša spoločnosť rýchlo predvídať a reagovať na zmeny. Pri plánovaní zmien by sme mali mať na pamäti druhy podmienok, ktoré ovplyvnia budúcnosť nášho podnikania. Podmienky zahŕňajú: technologické zmeny, konkurenčné zmeny a sociologické zmeny. Pri vytváraní nášho plánu musíme zvážiť ako sa naša spoločnosť s týmito vonkajšími zmenami vyrovná. (Abrams, 2003)

Pri vytváraní svojho podnikateľského plánu by sme mali mať na pamäti hodnoty, ktoré chceme, aby charakterizovali spoločnosť, ktorú vytvárame. Tieto hodnoty môžu byť zamerané externe, na dosiahnutie nejakého obchodného, spoločenského alebo environmentálneho cieľa. Môžu byť

zamerané aj interne, na dosiahnutie určitého typu pracoviska alebo kvality produktu či služby. (Abrams, 2003)

1.1.5. Obchodné meno

Každý podnik má svoje obchodné meno, názov, pod ktorým podnikateľ vykonáva svoju podnikateľskú činnosť. Obchodné spoločnosti sú pod týmto názvom zapísané v Obchodnom registri. Súčasťou ich obchodného mena je aj dodatok, ktorý označuje ich právnu formu. Obchodné meno sa nesmie zamieňať s obchodným menom iného podnikateľa a nesmie vzbudzovať klamlivú predstavu o podniku a jeho predmete podnikania. (Orbánová, Velichová, 2014)

1.1.6. Obchodné spoločnosti

Obchodné spoločnosti sú právnické osoby založené za účelom podnikania. Obchodnými spoločnosťami sú verejná obchodná spoločnosť, komanditná spoločnosť, spoločnosť s ručením obmedzeným, akciová spoločnosť a jednoduchá spoločnosť na akcie. (Orbánová, Velichová, 2014)

1.2. Podnikateľský zámer

Podnikateľský zámer je dôležitý dokument, nielen pred začiatkom podnikania, ale aj počas neho. Slúži ako základ pre vlastné riadenie firmy. Taktiež slúži aj ako podklad pri žiadosti o získanie zdrojov pre financovanie podniku. Podnikateľský zámer je časťou podnikateľského plánu. Vyjadruje zámer podnikateľa, výrobok, ktorý bude vyrábať alebo akú službu bude poskytovať. Vyjadruje aký prínos má jeho nápad pre zákazníka a v čom bude podnik lepší oproti jeho konkurencii. Je to jasne a detailne spracovaný dokument, na základe ktorého fyzická osoba alebo právnická osoba vytvára príbeh svojej firmy, stanovuje ciele, vytvára vízie, štúdie a analýzy, ktoré priamo ovplyvňujú chod podnikania a budúce smerovanie. Je nielen logickou pomôckou, ale aj zhmotnením myšlienok a ideí. Vytvára koncept a mozaiku o tom, čo a ako sa bude diať. (Kašický, 2017)

Stephene R. Covey vo svojej knihe 7 návykov skutočne efektívnych ľudí uvádza: „*Ak chcete mať úspešný podnik, musíte jasne stanoviť to, čo chcete dosiahnuť. Poctivo premyslite svoj*

výrobok alebo službu, ktorá chcete poskytovať z hľadiska cieľového trhu, potom organizujete všetky prvky – financie, výskum, vývoj, výrobu, marketing, ľudí, stroje a všetko ostatné potrebné k dosiahnutiu cieľa. Schopnosť vytvoriť úspešný podnik závisí do značnej miery na tom, nakoľko ste už na začiatku mysleli na koniec. Mnoho úspechov v podnikaní začalo už na začiatku“

Dobry podnikateľsky zámer nás prevedie každou fázou začatia a riadenia nášho podnikania. Svoj podnikateľsky zámer použijeme ako plán, ako štruktúrovať, prevádzkovať a rozvíjať svoje nové podnikanie. Je to spôsob, ako sa zamyslieť nad kľúčovými prvkami nášho podnikania. Podnikateľské plány nám môžu pomôcť získať financie alebo nových obchodných partnerov. Investori chcú mať istotu, že sa im investícia vráti. Podnikateľsky plán je nástroj, pomocou ktorého presvedčíme ľudí, že spolupráca s nami alebo investovanie do našej spoločnosti, je múdra voľba. (SBA)

1.2.1. Rozdelenie podnikateľského zámeru

1. Skutočný podnikateľsky zámer

- Podrobná štúdia s citlivými údajmi a samostatnými know-how
- Pracuje sa na ňom aj mesiace
- Veľká časť informácií na tomto zámere slúži ako podklad pre investorov, dotačné fondy a iné dôležité projekty

Jeho obsahom je: zhrnutie projektu – najdôležitejšia časť, v ktorej je stručne a jasne predstavený celý podnikateľsky plán. Mala by vytvoriť presvedčivý obraz o hlavných bodoch, cieľoch plánu a stratégii ich dosiahnutia.

opis firmy – rieši sa tu minulosť, ak nejaká bola, a súčasný stav podniku. Nachádzajú sa tu dôvody založenia podniku, vývoj, účel a právna forma. Popisuje aj pôvod kapitálu, vlastníkov a odlišnosti od konkurencie.

opis výrobku alebo služby – reálne údaje a fakty, prečo je produkt alebo služby lepší a odlišný od konkurencie. Taktiež popisuje funkcie, využitie a prednosti produktu alebo služby.

výrobný proces – výrobný cyklus od vstupu, cez výrobu, až po distribúciu k zákazníkovi. Obsahuje spôsob výroby alebo poskytovania služieb, spôsob dodávok materiálu, počiatočnú výrobnú kapacitu a potrebu pracovníkov pri začatí výroby.

trh, odberatelia – dôvody potencionálneho dopytu, definícia zákazníkov a možnosti a spôsoby rastu na trhu. Popisuje sa tu prieskum trhu, jeho objem a výsledky. Popisuje konkurenciu a bariéry vstupu na trh.

marketing – zaoberá sa taktikou ako sa dostať k zákazníkovi a presvedčiť ho, aby kúpil produkt alebo službu.

organizačný plán – podrobný popis organizačnej a riadiacej štruktúry.

Finančný plán – celková potreba finančných prostriedkov na realizáciu plánu. Detailne popisuje koľko peňazí a kedy bude podnik potrebovať. Odhadovanie budúcnosti firmy cez finančné toky a plánované výsledky. (Kašickí, 2017)

2. Jednoduchý podnikateľský zámer

- Pre úrad práce je nutné ho odovzdať v prípade, že si vybavujeme príspevok na podnikanie z úradu práce (Kašickí, 2017)

1.2.2. Štruktúra podnikateľského zámeru

Predtým ako začneme podnikateľský zámer písať si musíme uvedomiť, kto sú naši „poslucháči“ a akú chceme od nich odozvu. Keď ho budeme písať mali by sme si odpovedať na nasledujúce otázky: Chceme aby čitateľ investoval do nášho nového alebo existujúceho nápadu? Chceme aby kúpil náš biznis? Aby vstúpil do spoločného podniku? Alebo chceme pomôcť s rozbehnutím nášho podnikania? Najdôležitejší je prvý dojem. Máme na to iba jednu šancu. Prezentujeme dokument, ktorý je presvedčivý, vyzerá dobre, je napísaný bez gramatických chýb, zahŕňa najdôležitejšie údaje a obsahuje nevyhnutné informácie. (Finch, 2013)

Podnikateľský zámer sa skladá z nasledujúcich základných častí:

1. Titulná strana. Podáva stručný výklad obsahu podnikateľského zámeru. Ďalej sú tu uvedené údaje ako je názov a sídlo spoločnosti, mená podnikateľov, popis podniku a jeho povaha a taktiež spôsob financovania a jeho štruktúra.

2. Exekutívny súhrn. Vypracováva sa zvyčajne až po spracovaní celého podnikateľského zámeru. Jeho úlohou je vzbudiť záujem potenciálnych investorov. Tejto časti je nutné venovať mimoriadnu pozornosť. Jeho cieľom je vzbudiť zvedavosť, aby čitateľ pokračoval v jeho čítaní.

3. Analýza trhu. V analýze trhu sú zahrnutí všetci hlavní konkurenti vrátane ich silných a slabých stránok. Nachádzajú sa tu aj prírodné faktory, legislatívne podmienky, politická situácia a pod.

4. Popis podniku. Uvádza sa tu podrobný popis podniku. Mal by obsahovať stratégiu podnikania a ciele k jej dosiahnutiu. Hlavnými prvkami v tejto časti sú: služby alebo výroby

umiestnenie/lokalita a veľkosť

podniku

prehľad personálu podniku/

organizačná štruktúra

5. Výrobný plán obsahuje celý výrobný proces. Ak ide o poskytovanie služieb, tak sa bude táto časť plánu týkať popisu procesu poskytovania služieb.

6. Marketingový plán objasňuje akým spôsobom budú výrobky alebo služby distribuované, oceňované a propagované.

7. Organizačný plán popisuje formu vlastníctva nového podniku. Nachádzajú sa tu kľúčoví vedúci pracovníci podniku. Tiež je tu určená nadriadenosť a podriadenosť vedúcich.

8. Finančný plán ukazuje nakoľko je ekonomicky reálny podnikateľský zámer ako celok.

9. V prílohách sú uvedené informatívne materiály, ktoré sa nedajú začleniť do textu plánu. (Koráb a kol., 2008)

1.2.3. Proces podnikateľského zámeru

Podnikateľský plán vyžaduje podrobné informácie o takmer každom aspekte nášho podnikania, vrátane priemyslu, trhu, operácií a personálu. Proces obchodného plánu zahŕňa päť základných krokov: 1. Stanovenie základného obchodného konceptu

2. Zhromažďovanie údajov o realizovateľnosti a špecifikách nášho konceptu

3. Zameranie a dolad'ovanie konceptu na základe údajov, ktoré zostavíme

4. Načrtnutie špecifik nášho podnikania

5. Uvedenie nášho plánu v presvedčivej forme

Prvým krokom je rozloženie nášho základného konceptu. S existujúcou prevádzkou môže byť lákavé tento krok preskočiť, ale ak chceme vyvinúť stratégie pre budúci úspech, musíme najprv preskúmať predpoklady, ktoré nepochybujú súčasné úsilie. Spoľahlivé informácie nám poskytnú reálny obraz o tom, čo sa deje v podobnom podnikaní ako my, ako aj lepšie porozumenie našej vlastnej spoločnosti. Svoj koncept môžeme vyhodnotiť a preorientovať vo svetle našich novozískaných informácií. (Abrams, 2003)

Vypracovanie podnikateľského zámeru je oveľa väčším obchodným projektom ako písomná úloha. Samotný proces, nielen vytvorený dokument, môže pozitívne ovplyvniť úspech nášho podnikania. (Abrams, 2003)

S presnými informáciami na dosah ruky robíme lepšie obchodné rozhodnutia, ako aj presvedčivejšiu prezentáciu svojho zámeru pri stretnutí s bankárom, potenciálnym investorom alebo prezidentom divízie. Dômyselní investori využívajú podnikateľský plán nielen na to, aby sa dozvedeli o novom podnikateľskom koncepte, ale aj ako prostriedok na posúdenie, či má podnikateľ znalosti a či uplatňuje náležitú starostlivosť potrebnú na podnikanie. Dodatočný prieskum nám bráni zahrnúť nepresné informácie do nášho plánu. Ak sme nováčikom v odvetví mali by sme si dopriať viac času na výskum a začať všeobecnými základnými informáciami. S internetom je relatívne ľahké získať veľké množstvo informácií. Zložitou výzvou je určiť, ktoré informácie sú dôležité a koľko informácií stačí na vloženie do nášho plánu. Začnime svoj prieskum všeobecným vyhlásením, ktoré je základom nášho podnikania. Potom si urobíme zoznam otázok, ktoré logicky nasledujú po forme a spochybňuj toto vyhlásenie. To, koľko informácií nazbierame, bude do značnej miery výsledkom našich zdrojov, času aj peňazí. (Abrams, 2003)

Čas je pre podnikateľov a podnikateľky cenný. Málokedy venujú niektorým záležitostiam takú pozornosť, ktorú si zaslúžia. Platí to najmä o bankároch, investoroch s rizikovým kapitálom a iných investoroch, ktorí sú zaplavení obchodnými plánmi a návrhmi. Hoci prípravou svojho plánu môžeme stráviť päť mesiacov, chladnou a tvrdou skutočnosťou je, že investor alebo

veriteľ ho môže zamietnuť za menej ako päť minút. Ak počas týchto kritických prvých piatich minút neurobíme pozitívny dojem, náš plán bude zamietnutý. Ak prejde prvým zvedavým pohľadom, bude náš plán preskúmaný podrobnejšie. Najdôležitejšie aspekty nášho plánu musia byť jasné aj tomu najbežnejšiemu čitateľovi. Aj keď je náš plán určený len pre interné použitie, bude efektívnejší, ak bude prezentovaný pútavou a názornou formou. Zdôraznenie konkrétnych faktorov, cieľov a záverov uľahčuje kontrolu nášho plánu, je efektívnejší ako pracovný dokument a zvyšuje naše šance na pozitívny vplyv. Pri hodnotení podnikateľského plánu skúsení čitateľa podnikateľského plánu zvyčajne strávia prvých päť minút jeho preštudovaním v nasledujúcom poradí: 1. zhrnutie

2. finančné údaje
3. časť manažment
4. podmienky dohody, ak je to relevantné

(Abrams, 2003)

1.2.4. Dĺžka plánu

Samotný plán, okrem finančných údajov a príloh, by sme mali obmedziť na 15 až 35 strán. 20 strán je ideálnych pre takmer akúkoľvek firmu. Len plán pre komplikovaný obchod alebo produkt by mal mať viac ako 30 strán, bez príloh. Ak potrebujeme 40 alebo viac strán, mal by byť lepšie určený pre motivovaného, sofistikovaného čitateľa alebo na použitie výlučne ako interný dokument. Ak máme nekomplikovaný malý podnik nepotrebujeme 15 strán, ale čokoľvek čo má menej ako 10 strán bude čitateľovi pripadať ako nepodstatné. Prílohy by sa mali obmedziť na dĺžku nášho plánu. Hoci sú dobrým spôsobom, ako prezentovať dodatočné informácie. Prílohy by nemali byť také dlhé, aby celý dokument nepôsobil zaťažujúco. (Abrams 2003)

1.3. Ubytovacie zariadenie

Podľa vyhlášky č. 277/2008 Z.z. Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky, ktorou sa ustanovujú klasifikačné znaky na ubytovacie zariadenia pri ich rozdeľovaní do kategórií a tried, *sa ubytovacím zariadením rozumie budova, priestor alebo plocha, v ktorom sa celoročne*

poskytuje za úhradu prechodné ubytovanie a s ním spojené služby. Ubytovacie zariadenie môže byť aj sezónne ubytovacie zariadenie poskytujúce ubytovanie a s ním spojené služby najviac deväť mesiacov v roku.

1.3.1. Kategórie ubytovacích zariadení

Na základe klasifikačných znakov sa ubytovacie zariadenia delia na: 1. hotel

garni hotel

horský hotel

kongresový hotel

wellness hotel

kúpeľný hotel

bontique hotel

apartmánový hotel

motel

2. penzión

3. botel

4. apartmánový dom

5. turistická ubytovňa

6. chatová osada

7. kemping

minikemping

8. táborisko

9. ubytovanie v súkromí

izba

objekt

prázdninový dom

1.3.2. Charakteristika častí ubytovacieho zariadenia

Vstupné priestory spravidla tvorí vstupná hala s recepciou alebo prijímacia kancelária. Hala nadväzuje na vchod a zabezpečuje prvý kontakt s hosťom. Ubytovacia časť zahŕňa izby hostí, vstupné priestory, ktoré slúžia na prijímanie a vybavovanie hostí. Vybavenosť izieb tvorí zariadenie a ďalšie doplnky na spríjemnenie pobytu. Hygienickým zariadením sa rozumie samostatná kúpeľňa, kúpeľňa spojená s WC, hygienická bunka, samostatné WC, spoločná umývaňa, spoločné WC. Označenie ubytovacích zariadení má byť umiestnené na vhodnom a viditeľnom mieste. Zariadenie musí byť prístupné hosťom celých 24 hodín. Jednotlivé priestory v zariadení musia byť označené viditeľnými nápismi. (Vyhláška č. 277/2008 Z.z.)

1.3.3. Penzión

Neznámy autor uvádza, že penzión je jednoduché zariadenie na ubytovanie. Je hotelového typu najmenej s piatimi izbami a najviac štyrmi stálymi lôžkami v izbe. Hosťom zabezpečuje podávanie raňajok, prípadne aj celodennú stravu a poskytuje základné služby. Poskytuje ubytovanie za poplatok. Obyvatel' má zvyčajne právo obývať izbu a zdieľať ďalšie zariadenia, ako je reštaurácia a kúpeľňa.

Penzión sa buduje najmä na vidieku. Základné služby, ponúkané penziónom, môžu byť rozšírené o ďalšie. Rozšírenými službami vieme uspokojiť a prilákať ďalších hostí. Rozšírenými službami môže byť napr. požičanie bicykla, korčuľ, lyží. Avšak môžu nimi byť aj zľavy na vstupy na atrakcie alebo rôzne kultúrne pamiatky ako sú hrady, jaskyne, múzeá alebo akvaparky či lyžiarske strediská. (Badura, 2016)

1.3.4. Triedy penziónov

Podľa autora v predchádzajúcom bode existujú tri triedy penziónov: Penzión*, Penzión**, Penzión***

Penzión* disponuje predsieňou a recepciou s prevádzkou minimálne 16 hodín a osobou, ktorá je zodpovedná a dosiahnuteľná non-stop. Mala by sa tu nachádzať jedna miestnosť na podávanie raňajok. V izbách môže mať maximálne 4 lôžka, stôl, hosťom prístupný telefón minimálne

v objekte. Na izbách sa tiež nachádza skriňa na šaty s minimálne 4 vešiakmi. Hygienické zariadenie môže byť spoločné, avšak každá ubytovacia izba musí mať aspoň umývadlo a na každom poschodí na každých 10 lôžok musí byť jedna kúpeľňa a jedno WC.

Penzión** potrebuje aspoň jedno stredisko s dennou prevádzkou. Izby majú maximálne 3 stále lôžka. Na rozdiel od Penziónu* by mal mať predsieň. Pokiaľ nie je možná, je potrebné zaistiť inú izoláciu od vstupných dverí. Minimálne 30 percent izieb má svoju vlastnú hygienickú bunku.

Penzión*** má recepciu dostupnú non-stop a disponuje jednou reštauráciou. Na izbe môžu byť maximálne dve pevné lôžka. Na izbách musí byť aj predsieň s vešiakovou stenou, zrkadlom a smetným košom. Všetky izby musia mať vlastné hygienické zariadenie, buď bunku alebo kompletnú kúpeľňu. (Penzióny a ich kategórie)

1.3.5. Práva hostí počas pobytu v penzióne

Pred ubytovaním majú hostia právo na: byť informovaní, akú bude výška poplatku za ubytovanie

vedieť, čo všetko im bude zaúčtované

byť informovaní o pravidlách

Počas pobytu majú hostia právo: pokojne si užívať miesto, kde sú ubytovaní

dostávať potvrdenia o všetkých peniazoch, ktoré zaplatia

(Boarding houses)

1.3.6. V čom podnikáme keď si zakladáme penzión?

Dočasným návštevníkom za úhradu poskytuje penzión vhodné ubytovanie a služby. Penzióny sú súčasťou pohostinského priemyslu, ktorý zahŕňa ďalšie zariadenia, ktoré poskytujú ubytovanie, ako sú hotely, motely, chaty a nocľah s raňajkami, ako aj poskytovanie potravín ako sú reštaurácie a kaviarne.

Na založenie vlastného penziónu platia rovnaké pravidlá a riziká ako na založenie akéhokoľvek malého podnikania v cestovnom ruchu. Vysoké kapitálové náklady spojené so zariadením penziónu znamenajú, že si nemôžeme dovoliť experimentovať a určite sa nechceme dostať do

pozície, v ktorej sa nám nedarí zarábať a hospodáriť so stratou, s dychom netrpezlivého bankového manažéra na krku. Naš penzión musí byť v prvom rade malým podnikom poskytujúcim služby zákazníkom, aby dosiahol zisk. Možno predávame príjemné ubytovanie podporené vhodnými službami, ale princípy sú rovnaké ako pri predaji obuvi alebo jedla. Kritické prvky pre úspech v cestovnom ruchu a pohostinstve sú: vynikajúce služby zákazníkom,

kvalitné vybavenie,

kvalita nás a našich

zamestnancov,

dobré riadenie obchodných

operácií. (Henning, 2008)

Mnoho penziónov začína ako sen svojich budúcich majiteľov. Príťažlivosť založenia a prevádzky dokonalého podniku plného hostí je pochopiteľná. Prísť s novým nápadom nie je vždy jednoduché a väčšina nových penziónov kopíruje existujúci nápad alebo nejakú jeho variáciu.

Prevádzkovanie penziónu môže byť tiež veľmi zaujímavou a náročnou kariérou, ako aj dobrým primárnym zdrojom príjmu. (Henning, 2008)

Výhody: zaujímavé a náročné

byť svojím vlastným šéfom

zarábať peniaze navyše

využívať existujúci domov

pracovať doma

spoznávať nových ľudí

Nevýhody: opakovaná práca

pracovná záťaž navyše

kolísavý príjem

strata rodinného súkromia

nároční a zložití hostia (Henning,2008)

1.3.7. Prieskum trhu pre náš penzión

Nie je potrebné zamestnávať tím výskumníkov alebo použiť drahé prostriedky, ktoré nám pomôžu nájsť si tie správne informácie. Keď robíme prieskum trhu mali by sme byť otvorení a pripravení prispôbiť svoje myslenie a nápady (Henning, 2008)

Začnime od seba

Naše vlastné cestovateľské skúsenosti, znalosti a zdravý rozum sú veľmi dôležité pri plánovaní. Položme si otázky „Čo sa nám páčilo v penziónoch, ktoré sme navštívili, a čo sa nám nepáčilo?“ Je pravdepodobné, že rovnaké veci by oslovili aj náš cieľový trh. Možno sme boli dokonca inšpirovaní konkrétnym zariadením, aby sme založili svoj vlastný penzión. (Henning, 2008)

1.3.8. Dôvody pre pobyt v penzióne

Všímajme si dôvody, pre ktoré sa ľudia rozhodnú zostať v penzióne, aby sme mohli zabezpečiť, aby naše zariadenie spĺňalo tieto potreby. Podľa R. Hemming sa neoficiálne ukázalo, že sú to:

- Hodnota za peniaze
- Výhodná poloha
- Čistota a hygiena
- Vhodné a atraktívne zariadenia
- Dobrá osobná bezpečnosť
- Osobné služby
- Súkromie, pokoj a ticho
- Dobré domáce jedlo
- „domov z domu“, no bez bežného chaosu rodinného života (Henning, 2008)

1.3.9. Profil host'a

Prieskum nám umožní zostaviť profil host'a popisujúci požiadavku typického host'a, ktorý môže navštíviť náš penzión. Zobrazuje tiež rozsah a typ služieb, ktoré požaduje, ako napríklad pranie, jedlo a občerstvenie, čistiareň alebo letiskové transfery. Nasledujúce otázky nám pomôžu pri zostavovaní profilu host'a. (Henning, 2008)

Ako dlho sa zdrží?

Obchodní cestujúci zvyčajne zostávajú jeden až tri dni, delegáti konferencie päť dní a dovolenkári týždeň alebo viac. Čím dlhší je pobyt, tým viac služieb budeme musieť ponúknuť ako napríklad služby práčovne. (Henning, 2008)

Zostane náš hosť sám, bude zdieľať izbu alebo si privedie partnera?

Služobní hostia vo všeobecnosti zostávajú sami, delegáti konferencie môžu zdieľať izbu a dovolenkári privedú svoje rodiny. Tieto informácie sú dôležité na to, aby sme sa mohli rozhodnúť, či by sme mali alebo nemali ponúkať jednolôžkové, manželské alebo oddelené lôžka, sprchový kút a vaňu alebo iba sprchový kút. (Henning, 2008)

2. Cieľ práce

Hlavným cieľom práce je na základe štúdia odbornej literatúry spracovanie podnikateľského zámeru konkrétneho ubytovacieho zariadenia.

Podnikateľský zámer je základom pre začínajúceho podnikateľa.

Čiastkovými cieľmi, ktoré slúžia na dosiahnutie hlavného cieľa, sú:

- vytýčenie základných pojmov
- vysvetlenie pojmu podnikateľský zámer
- vysvetlenie pojmu ubytovacie zariadenie
- postup vytvorenia podnikateľského zámeru
- vysvetlenie pojmu penzión
- zber informácií potrebných do podnikateľského zámeru
- tvorba podnikateľského zámeru

3. Metodika práce

Predmetom skúmania záverečnej práce je podnikateľský zámer ubytovacieho zariadenia a základné pojmy z oblasti podnikania, ubytovacieho zariadenia.

V teoretickej časti sme zadefinovali podnikanie a ubytovacie zariadenie. Podnikateľský plán sme popísali detailnejšie. Popísali sme jeho charakteristiku, rozdelenie, štruktúru, proces a dĺžku.

Na napísanie práce sme použili metodické postupy, ktorými sú abstrakcia, analýza, komparácia a syntéza. V teoretickej časti sme použili abstrakciu na vyčlenenie základných definícií pojmov. Analýza sa použila na zozbieranie údajov a ich triedenie. Syntézu sme využili na spojenie jednotlivých častí do celku po preštudovaní literatúry a internetových zdrojov. Použité boli aj zahraničné, aj domáce zdroje.

Praktická časť bola vypracovaná na základe poznatkov nadobudnutých počas štúdia, ale aj z poznatkov v teoretickej časti práce. Zhotovili sme podnikateľský plán, ktorý sa skladá zo všetkých potrebných častí, ktoré musí obsahovať.

4. Výsledky práce a diskusia



4.1. Zhrnutie projektu

Spoločnosť Pensions RONNA, s. r. o., má byť miestom, ktoré bude svojimi kvalitnými službami, rodinným prostredím a príjemnou atmosférou lákať nových či stálych zákazníkov. Chceme si získať stabilné miesto na trhu a odlíšiť sa od konkurencie. Spoločnosť je zameraná na poskytovanie ubytovacích a v menšej miere aj stravovacích služieb v obci Terchová. Vzhľadom na to, že sa v Terchovej nachádza množstvo penziónov, čiže naša konkurencia je vysoká, budeme sa za každých okolností snažiť od nej odlíšiť, či už vybavením alebo poskytnutými službami.

Spoločnosť Pensions RONNA, s. r. o. je spoločnosť s ručením obmedzeným. K jej založeniu dôjde uzavretím spoločenskej zmluvy medzi dvomi spoločníkmi. Zakladajú ju spoločníci Viktória Lovciová a Adrián Križankovič, ktorí sa budú aktívne podieľať na chode spoločnosti. Obaja spoločníci vložia do podnikania vklad 5 000 eur. Podnik bude založený k 1. januáru 2022. Taktiež bude založený rezervný fond vo výške 500 eur.

Naším hlavným zameraním bude poskytovanie ubytovania pre mladých ľudí, rodiny s deťmi a dôchodcov. Hostia budú mať na výber z dvoch typov izieb a apartmánu. Každá izba má samostatnú kúpeľňu s toaletou. Izby taktiež disponujú televíziou či minibarom. V rámci penziónu sa bude nachádzať útulná kaviareň pre ubytovaných, ale aj pre širokú verejnosť. V kaviarni bude možnosť pre ubytovaných hostí, objednať si za príplatok raňajky, obed a večeru. Naš penzión budeme ponúkať na prenájom napríklad pri príležitosti svadby, rodinnej oslavy, firemnej akcie či teambuildingu.

Penzión sa bude nachádzať na Ulici svätého Martina 1478 v Terchovej. Budova sa nachádza neďaleko centra. Lyžiarske stredisko je vzdialené iba pár kilometrov od nášho penziónu, ktorý je ideálnym východiskovým bodom pre turistov, lyžiarov i cyklistov. Záhrada penziónu bude poskytovať našim hosťom mnoho možností ako napríklad príjemné posedenie na lavičke pri jazierku, možnosť robiť rôzne športy.

Zákazníkmi budú hlavne slovenskí alebo zahraniční turisti, obyvatelia mesta, mladí ľudia, rodiny s deťmi a dôchodcovia. Recepčia bude otvorená od pondelka do piatku od 8:00 do 0:00 a cez víkend od 9:00 do 0:00. Kaviareň bude prístupná každý deň od 9:00 do 17:00.

Spoločnosť bude potrebovať úver vo výške 30 000 eur na zabezpečenie zariadenia prevádzky penziónu, nakúpenie nábytku a hygienických potrieb. A na vyplatenie záväzkov na začiatku podnikania.

Parametre úveru

Požadovaná čiastka v €	30 000
Ročný úrok „p. a.“	5,99%
Dĺžka trvania úveru od zač. splácania	4
Spôsob splácania	Rovnaká výška splátky
Čerpanie úveru k	31. 12. 2021

Zdroj: Vlastné spracovanie

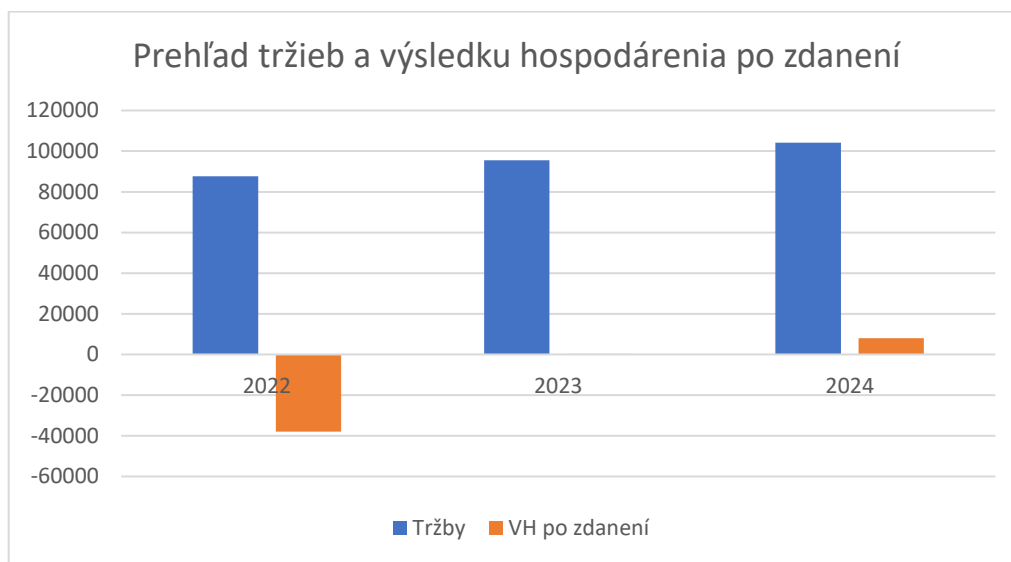
Splátkový plán

Rok	Amortizácia	Úrok	Splátka	Dlžná čiastka
1	7 500,00	1 797,00	9 297,00	22 500,00
2	7 500,00	1 347,75	8 847,75	15 000,00
3	7 500,00	898,50	8 398,50	7 500,00
4	7 500,00	449,25	7 949,25	0,00

Zdroj: Vlastné spracovanie

Predpokladané výsledky podnikania

	2022	2023	2024
Tržby	87 688,80	95 580,79	104 183,06
VH po zdanení	-37 972,77	362,63	8 056,42



V prvom roku podnikania sme dosiahli stratu vo výške 37 972,77 eur. Na jej vzniku sa podieľali najmä vysoké zriaďovacie náklady. Keďže predpokladáme, že v ďalších rokoch tieto náklady nebudeme mať a tiež predpokladáme zvýšenie tržieb, v ďalších rokoch by sme mali dosahovať zisk.

4.2. Charakteristika podniku

Naša spoločnosť bude založená 1. januára 2022 za účelom poskytovania ubytovacích služieb a služieb poskytujúcich prípravu pokrmov a nápojov.

Identifikačné údaje

- Obchodné meno: Pensions RONNA, s. r. o.
- Právna forma: s. r. o.
- Prevádzkareň: Ul. sv. Martina 1478, Terchová
- Sídlo: Ul. sv. Martina 1478, Terchová
- Predmet podnikania: ubytovacie služby bez poskytovania pohostinských činností

kúpa tovaru na účely jeho predaja konečnému spotrebiteľovi alebo iným prevádzkovateľom, prevádzkovanie zariadení slúžiacich na regeneráciu a rekondíciu, poskytovanie služieb rýchleho občerstvenia v spojení s predajom na priamu konzumáciu,
- Zamestnanci: 10
- SK NACE: I 55.10 Hotelové a podobné ubytovanie
- IČO: 12345687
- IČDPH: SK12345687
- Dátum vzniku: 01. 01. 2022

Vlastnícká štruktúra

V nasledujúcej tabuľke vidíme, aký vklad majú spoločníci a aký majú majetkový podiel v percentách.

Tabuľka č.1: Majetková štruktúra spoločníkov

Spoločník	Vklad spoločníka v €	Majetkový podiel v €
Viktória Lovciová, Pionierska 124, 925 21 Sládkovičovo	5 000	50 %
Adrián Križankovič, J. Dalloša 225, 925 21 Sládkovičovo	5 000	50 %
Spolu ZI	10 000	100 %

Zdroj: Vlastné spracovanie

Kapitálová štruktúra

Kapitálová štruktúra predstavuje vlastný kapitál, ktorý spoločníci vlastnia a cudzí kapitál predstavuje úver od banky, ktorý sa bude splácať 4 roky.

Tabuľka č.2: Vlastný a cudzí kapitál

Vlastný kapitál v €	10 000
Cudzí kapitál v €	30 000
Spolu v €	40 000

Zdroj: Vlastné spracovanie

Lokalizácia podniku

Penzión sa nachádza 600 metrov od centra obce Terchová. Lyžiarske stredisko Vrátna je vzdialené iba 3 km. Wellness centrum Terchovec sa nachádza 50 metrov od penziónu. Poloha penziónu Ronna je ideálnym východiskovým bodom pre turistov, cyklistov i lyžiarov. Jánošíkove diery sa nachádzajú 1,5 km od nášho penziónu.



Motivácia podnikania

Hlavnou motiváciou je splnenie si sna oboch spoločníkov. Ide o založenie rodinného podnikania. Jeden z vlastníkov má vyštudovanú Obchodnú akadémiu a druhý študuje Masmediálnu komunikáciu, takže dokážu využiť svoje poznatky zo štúdia i praxe. Keďže sa penzión nachádza v Terchovej, tak sem celoročne prichádza veľké množstvo turistov. Vďaka veľkému prílevu turistov do obce predpokladáme veľkú návštevnosť aj napriek konkurencii. Ďalšou motiváciou je samozrejme zisk a možnosť zapojiť sa do procesu v penzióne, ktorý bude patriť nám a budeme v ňom o všetkom rozhodovať sami.

Odborný profil zakladajúcich členov a pracovné skúsenosti

Viktória Lovciová vyštudovala Obchodnú akadémiu Nevädzová v Bratislave. Má praktické skúsenosti v oblasti ekonómie a účtovníctva. V súčasnosti študuje na Ekonomickej univerzite v Bratislave, kde má možnosť získať vedomosti potrebné na založenie vlastného podnikania. Počas štúdia pracovala 5 rokov na recepcii v IT firme. A už druhý rok pracuje v poisťovni.

Adrián Križankovič vyštudoval Strednú odbornú školu v Bratislave ako mechanik počítačových sietí. Po skončení štúdia pokračoval na Univerzite Cyrila a Metoda v Trnave na fakulte Masmediálnej komunikácie, kde momentálne stále študuje. Popri štúdiu pracoval v banke a momentálne pracuje v IT firme.

Ciele podniku

Cieľom je vytvorenie príjemného rodinného prostredia pre zákazníkov a zamestnancov. Poskytovanie kvalitných ubytovacích služieb. Poskytnúť hosťom možnosť stravovania za

príplatok. Najhlavnejším cieľom je úspešnosť a spokojnosť zákazníkov, ktorí sa sem budú radi vracat' a odporúčať nás ďalej.

Krátkodobé ciele:

- Vytvorenie dobrého mena a postavenia na trhu
- Vytvorenie príjemného prostredia
- Nájsť kvalifikovaných zamestnancov
- Vytvoriť reklamu na sociálnych sieťach
- Úprava okolia
- Vytvoriť priestor pre fajčiarov

Dlhodobé ciele:

- Dlhodobá spokojnosť zákazníkov
- Udržanie rodinnej atmosféry
- Výstavba vonkajšieho bazénu a priestorov pre deti
- Vytvoriť parkovisko
- Poskytovanie služieb podľa požiadaviek zákazníkov
- Vytvoriť terasu
- Otvoriť ďalšie prevádzky
- Odkúpiť prenajatý priestor
- Dosiahnuť triedu troch *

4.3. Opis produktu

Návštevníci budú ubytovaní v moderne zariadených izbách, ktoré budú obsahovať pohodlné postele, šatník, TV, nočné stolíky, mini bar, WIFI, telefón, klimatizáciu a trezor. V menšom apartmáne, ktorý sa bude skladať z troch miestností, bude aj pohodlný gauč. Každá z izieb bude mať svoju vlastnú kúpeľňu, či už s vaňou alebo sprchovým kútom. V ponuke budú izby pre dvoch návštevníkov, izby pre troch a malý apartmán bude mať kapacitu pre 4 ľudí. Celková kapacita je 40 miest s možnosťou prístelky. Jedinečné prostredie, v ktorom je penzión umiestnený, zaručí príjemnú atmosféru každého dňa stráveného u nás. Penzión bude ponúkať možnosť raňajok pre ubytovaných, keďže sa v penzióne bude nachádzať aj príjemná kaviareň pre milovníkov kávy a kníh. Kaviareň bude prístupná nielen pre ubytovaných, ale aj pre

verejnost'. Naši hostia budú mať možnosť si za príplatok objednať nielen raňajky, ale aj obed a večeru. Jedlá budú podávané v našej kaviarni a budú pripravované kvalifikovaným kuchárom.

4.4. Marketingový plán

4.4.1. Trh a zákazníci

Terchová je turistické mesto, ktoré každoročne navštívi mnoho turistov z celého Slovenska, ale aj z okolitých krajín. Nachádza sa tu množstvo chatových oblastí, hotelov, apartmánov a penziónov. Napriek veľkej konkurencii bude mať naše ubytovacie zariadenie výhodu.

Trhové segmenty

Na trhu, na ktorom sa plánujeme usadiť, sa nachádza mnoho konkurenčných podnikov. Keďže je Terchová turistické mesto nachádza sa množstvo podnikov, ktoré ponúkajú ubytovacie služby. Všetky tieto podniky sú pre nás veľkou konkurenciou. Avšak náš penzión bude konkurenčne výhodný v cene, ktorá sa bude rovnať kvalite ubytovania a poskytnutých služieb. Taktiež v možnosti posedieť si v našej príjemnej kaviarni, ktorá sa nachádza v priamo v penzióne. Kaviareň bude ponúkať aj služby reštaurácie, ale iba pre hostí penziónu. Naš penzión si budú môcť zákazníci prenajať celý, napríklad na rodinné oslavy, svadby a pod. Našimi hlavnými zákazníkmi budú teda:

Mladí ľudia a študenti, ktorí radi cestujú a spoznávajú slovenskú prírodu. V našom penzióne by našli všetko, čo potrebujú po náročnej túre, či po lyžovaní. Cenovo by im bol penzión prístupný. Na túto kategóriu sa budeme sústrediť hlavne počas víkendov. Pri záujme väčšej skupinky by bolo možné poskytnúť zľavu a zariadiť, aby sa v penzióne v tom čase nenachádzali rodiny s malými deťmi a dôchodcovia, ktorých by veľký počet mladých ľudí mohol rušiť.

Rodiny s deťmi by mohli byť ďalšou skupinou našich zákazníkov. Plánujeme vytvoriť príjemné rodinné prostredie, kde by sa deti s rodičmi zabavili. Na tento segment sa budeme orientovať hlavne v letných mesiacoch a počas prázdnin. Jedným z našich dlhodobých cieľov je vytvoriť detský kútik, kde rodičia budú môcť nechať svoje deti, aby si od nich na chvíľku odpočinuli, či už na izbe alebo v našej príjemnej kaviarni, kde by každý večer bol zaujímavý program.

Dôchodcovia, ktorí aktívne chodia na túry, by u nás mohli nájsť útočisko na relax a zábavu po náročnej i menej náročnej túre. A taktiež ak ešte stále obľubujú zimné športy. Rozloženie ubytovania hostí by bolo prispôsobené ich požiadavkám, aby nedošlo k nechcenému rušeniu sa navzájom medzi inými skupinami návštevníkov.

Stáli hostia sú súčasťou každého podniku a dúfame, že aj náš podnik časom takýchto hostí získa. Či už vybavením, ktoré budú mať k dispozícii, príjemnou atmosférou, ktorú sa budeme snažiť udržiavať za akýchkoľvek okolností, alebo ponukou programov v našej kaviarni. Pre stálych hostí by sme si pripravili nejaké zľavy na ubytovanie alebo na raňajky. Taktiež rôzne poukazy na ubytovanie či na atrakcie v okolí penziónu.

4.4.2. Analýza konkurencie

Penzión Sagan ponúka celoročné ubytovanie v najkrajšej lokalite Národného parku Malá Fatra priamo pod majestátnym Rozsutcom, ktoré spája krásu prírody s komfortom domova. Je to miesto ideálne na oddychové a športové pobyty pre páry.

Penzión Admit sa nachádza v obci Terchová. Je situovaný v príjemnom prostredí v turisticky zaujímavej oblasti. Komfortné vybavenie a výborná pozícia neďaleko množstva lyžiarskych vlekov a krásnej prírody dáva široké možnosti športového a kultúrneho rekreačného vyžitia.

Penzión Muran sa nachádza v obci Terchová, v osade Štefanová, vedľa turistického chodníka. Ponúka ubytovanie v štýlovom prostredí, ktoré dýcha rodinnou atmosférou.

Tabuľka č. 3 Porovnanie s konkurenciou

	Penzión Ronna	Penzión Admit	Penzión Sagan	Penzión Muran
Súkromná kúpeľňa	✓	✓	✓	✓
TV v izbe	✓	✓	✓	✓
Výhľad	✓	✓	✓	✓
Wi-fi	✓	✓	✓	✓
Domáce zvieratá	✓	-	-	✓
Rodinné prostredie	✓	✓	✓	✓
Žiadne vekové obmedzenie	✓	✓	✓	✓

Kaviareň/reštaurácia	✓	-	✓	-
Letná terasa	-	✓	✓	✓
Recepcia s nepretržitou prevádzkou	✓	-	-	✓
Parkovanie	-	✓	✓	✓
Priestor pre fajčiarov	-	-	✓	-

Zdroj: Vlastné spracovanie

Tabuľka č.4: Hodnotenie konkurencie podľa hostí

	Personál	Vybavenie	Čistota	Pohodlie	Pomer cena/kvalita	Poloha	Wifi zdarma
Penzión Admit	9,2/10	8,9/10	9,4/10	8,9/10	9,4/10	9,5/10	9,0/10
Penzión Sagan	9,8/10	9,2/10	9,7/10	9,3/10	9,0/10	9,9/10	8,7/10
Penzión Muran	9,2/10	8,9/10	9,5/10	9,2/10	9,0/10	9,8/10	8,5/10

Zdroj: Vlastné spracovanie, Booking.com

Penzión Ronna sa bude snažiť o to, aby dosahoval hodnotenia na úrovni konkurencie a časom ich aj prekonal.

4.4.3. Marketingová stratégia

Našou cieľovou skupinou budú mladí ľudia, rodiny s deťmi, dôchodcovia a stáli hostia.

Chceli by sme sa odlišovať od našej konkurencie hlavne cenovo a ponukou služieb, aby sa k nám zákazníci radi vracali a aby im bol poskytnutý komfort, za ktorý si zaplatia a na ktorý sú zvyknutí. Od konkurencie sa budeme určite odlišovať v možnosti stravovania sa v našich priestoroch, v možnosti prenajatia si našich priestoroch, v možnosti zdržiavania sa v našej záhrade, kde budú môcť hostia tráviť voľný čas, keď si budú chcieť odpočinúť od túr alebo rôznych výletov v okolí. Časom by sme chceli vybudovať vonkajší bazén, ktorý budú môcť naši zákazníci v letných mesiacoch využívať.

Miesto – Interiér penziónu bude zariadený útulne. Zákazníci tu nájdu vždy to, čo budú potrebovať. Záhradu bude možné použiť na rôzne športy a časom, po vybudovaní letnej terasy, aj na príjemné posedenie pri káve a dobrej knihe. Zákazníci budú mať možnosť si v našej záhrade aj opekať, keďže tu bude vybudované ohnisko. Taktiež sa budeme snažiť čo najskôr ponúknuť našim zákazníkom možnosť parkovania na parkovisku, ktoré bude patriť penziónu.

Cena – Ceny sa budeme snažiť udržať nižšie ako má naša konkurencia a naďalej si udržiavať našu kvalitu služieb a priestorov. Naše ceny bude ovplyvňovať aj sezónnosť. Avšak ceny sa budeme snažiť udržiavať na takej úrovni, aby to našim zákazníkov vyhovovalo. Budeme mať možnosť poskytnutia zľavy z ceny ubytovania pri väčšom množstve návštevníkov, ktorí budú prichádzať spoločne, napr. veľké rodiny alebo partia priateľov. Raňajky budú zahrnuté v cene ubytovania, ale pri výbere obeda a večere bude účtovaný poplatok navyše, keďže to náš vedľajší produkt.



Daň z ubytovania <small>(1 osoba/ noc)</small>	0,40€
Raňajky, Obed, Večera <small>(1 osoba)</small>	5,00€
Priestelka pre dieťa <small>(1 osoba/ noc)</small>	15,00€
Dvojlôžková izba s manželskou posteľou <small>(izba/ noc)</small>	40,00€
Trojlôžková izba s manželskou posteľou a posteľou pre jedného <small>(izba/ noc)</small>	60,00€
Apartmentnán <small>(izba/ noc)</small>	80,00€

Plán predaja

Penzión ma v ponuke 15 izieb. Za predpokladu, že každý deň v mesiaci budú plne obsadené aspoň 2 dvojlôžkové izby, 1 trojlôžková a 1 apartmán. A za predpokladu, že každý z hostí si priplatí za raňajky, obed a večeru.

Tabuľka č.5: Plán predaja

Izba	Počet obsadených izieb za jeden deň	Počet obsadených dní za mesiac	Cena za izbu	Spolu za jeden mesiac
Dvojlôžková	2	30	40,00	2 400,00
Trojlôžková	1	30	60,00	1 800,00
Apartment	1	4	80,00	320,00
Stravovanie zajeden mesiac				
Počet hostí	Cena za raňajky		Spolu	
181	5,00		905,00	
Počet hostí	Cena za obed		Spolu	
181	5,00		905,00	
Počet hostí	Cena za večeru		Spolu	
181	5,00		905,00	
Daň z ubytovania za jeden mesiac				
Počet hostí	Sadzba dane/noc		Spolu	
181	0,40		72,40	

Zdroj: Vlastné spracovanie

Celkové tržby z predaja služieb za prvý rok sú: **87 688,80 €**.

Komunikácia – Budeme sa sústrediť na propagáciu hlavne pred otvorením a taktiež aj po otvorení. Budeme mať vytvorenú webstránku, kde si ľudia budú môcť prezrieť naše priestory, nájdú na nás kontakt a budú môcť priamo zarezervovať pobyt. Taktiež tu nájdú aj náš cenník. Ďalej budeme mať propagáciu prostredníctvom Instagramu. Budeme tam pridávať fotky ubytovania, rôznych jedál, nápojov, či akcií, ktoré sa u nás zorganizovali. Budeme dúfať, že naši zákazníci budú na svoj Instagram pridávať fotky zo svojho pobytu u nás a prilákajú nám tak ďalších potenciálnych zákazníkov.

Produkt – Naším hlavným zameraním bude ponuka moderne zariadených izieb a spoločných priestorov. Vzhľadom na rodiny s deťmi budeme ponúkať aj čiastočnú starostlivosť o malé deti, keď si rodičia budú chcieť odpočinúť. Taktiež budeme ponúkať možnosť stravovania počas

celého pobytu v našej kaviarni. Ďalšou našou ponukou bude možnosť prenajatia priestorov penziónu na rodinnú oslavu, svadby alebo firemné podujatia.

Tabuľka č.6: Vyčíslenie nákladov na marketing

Reklamný nosič	Cena (€)
Vonkajší reklamný pútač	149,00
Letáky (100 ks)	23,02
Instagram	0,00
Spolu	172,02

4.4.4.SWOT analýza

Tabuľka č. 7

Silné stránky	Slabé stránky
Cena Hygiena Lokalizácia Kvalitné služby Príjemný personál Moderné vybavenie	Nový podnik na trhu Nedostatok zamestnancov Slabé postavenie na trhu
Príležitosti	Ohrozenia
Prílev turistov do obce Rodinné oslavy Svadby Firemné akcie	Covid 19 Prírodné katastrofy Zmena segmentácie trhu Konkurencia

Zdroj: Vlastné spracovanie

4.4.5. Plán poskytnutia služby

Naším cieľom je ponúkať a sprostredkovať ubytovacie a stravovacie služby zákazníkom formou ubytovania v penzióne prostredníctvom majiteľov a zamestnancov penziónu. Zákazník bude mať možnosť rezervovať si ubytovanie prostredníctvom mailu alebo telefónu. Ak sa ubytovanie zarezervuje. Zrušenie rezervácie treba oznámiť najneskôr tri dni pred plánovaným príchodom. Zákazník má možnosť raňajok v našej kaviarni a za príplatok taktiež obed a večeru. Ubytovatelia budú mať možnosť využívať všetky vonkajšie aj vnútorné priestory. Recepčia bude otvorená od pondelka do piatku od 8:00 do 00:00. V sobotu a nedeľu od 9:00 do 17:00. Kaviareň bude hosťom aj verejnosti prístupná každý deň od 7:00 do 23:00, v prípade veľkého počtu návštevníkov bude prevádzka otvorená dlhšie.

4.5. Organizačný plán

Zakladatelia spoločnosti Pensions RONNA s. r. o. sú Viktória Lovciová a Adrián Križankovič. Zároveň zastávajú určité pozície.

- Viktória Lovciová – marketing, účtovníctvo, prevádzkar podniku
- Adrián Križankovič – riadenie ľudských zdrojov, prevádzkar podniku

Tabuľka č. 8 – počet zamestnancov

Marekting/účtovníctvo	1
Riadenie ľudských zdrojov	1
Prevádzkar	2
Upratovačka	1
Brigádnik	2
Správca	1
Recepčná	2
Kuchár	2

Zdroj: vlastné spracovanie

Činnosti pracovníkov:

Marketing/účetníctvo – náplňou tejto pozície je propagácia podniku na sociálnych sieťach, zabezpečovanie propagačných materiálov. Taktiež riešenie účtovných záležitostí ako sú vyplácanie miezd zamestnancom, platenie daní, splácanie úveru banke, vedenie jednoduchého a podvojného účtovníctva, vyhotovenie účtovných závierok, prijímanie a vystavovanie faktúr.

Riadenie ľudských zdrojov – náplňou tejto pozície je starostlivosť o zamestnancov, výber nových zamestnancov, zodpovednosť za majetok podniku, plánovanie smien, dochádzka

Prevádzkar – zabezpečovanie koordinácie zamestnancov, riešenie sťažností, kontrola pracovníkov, prípadná výpomoc na recepcii

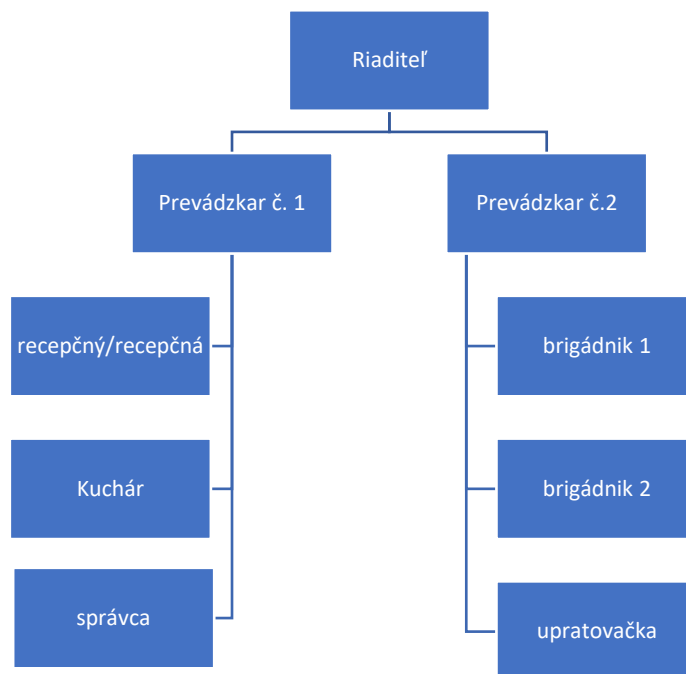
Upratovačka – udržiavanie čistoty vo všetkých priestoroch aspoň 3 krát do týždňa, ak ubytovaní hostia ukončia svoj pobyt, tak je potreba upratať ich izbu

Brigádnik – výpomoc na recepcii, práca ako čašník v kaviarni, po vytvorení detského kútiku práca s deťmi, počas osláv alebo svadieb pomoc pri príprave

Recepčná - vybavovanie rezervácií izieb, prihlasovanie zákazníkov, odhlasovanie zákazníkov, prijímanie platieb

Kuchár – príprava jedál, objednávanie surovín

Správca – práca cez telefón, v prípade potreby vždy k dispozícii, úprava záhrady, riešenie technických problémov



Tabuľka č.9: Výpočet mzdy recepčná, kuchár

Hrubá mzda mesačne	1 200,00
Odvody zamestnanec (spolu)	160,80
Odvody zamestnávateľ (spolu)	422,40
Daň z príjmu	197,44
Mzda na účet	841,76

Zdroj: Vlastné spracovanie

Tabuľka č.10: Výpočet mzdy správca, brigádnik, upratovačka (hodinová mzda)

Hodinová mzda	5,00 €/hod.
Max. počet hodín/mesiac	80 hod.
Max. mzda na účet	400

4.6. Dopad na životné prostredie

Náš penzión bude separovať odpad vo farebne označených smetných košoch. Všetky čistiace prostriedky, ktoré budeme používať budú výlučne ekologické. Budeme ich využívať lebo nespôsobujú alergie, neznečisťujú vodu, šetria životné prostredie a navyše krásne voňajú. V každej kúpeľni sa bude nachádzať nálepka, na ktorej bude napísané, aby hostia použili uteráky viac ako jedenkrát. Pre ušetrenie vody budú v každej kúpeľni nainštalované ekologické sprchové hadice, ktoré obmedzia prietok vody pomocou turbínovej technológie. Obmedzenie prietoku vody nebude mať žiadny vplyv na kvalitu a účinnosť sprchovania. Ďalej budeme uprednostňovať využívanie toaletného papiera z mäkkého recyklovaného papiera. Na splachovanie toaliet budeme používať dvojstupňové splachovanie. Na osvetlenie každej miestnosti v penzióne použijeme LED žiarovky, ktoré majú dlhšiu životnosť a spotrebujú menej elektrickej energie. Na chodbách sa budú nachádzať infraspínače, ktoré taktiež šetria elektrickú energiu a žiarovky.

4.7. Finančný plán

4.7.1. Zakladateľský rozpočet

Tabuľka č. 11: Zakladateľský rozpočet

Položka	Druh nákladu	Počet	Jednotková cena v €	Spolu v €
Začiatočné investície				
Jednolôžková posteľ	Jednorazový	8	199,00	1 592,00
Dvojlôžková posteľ	Jednorazový	16	229,00	3 664,00
Vaňa	Jednorazový	9	105,00	945,00
Sprchový kút	Jednorazový	8	387,00	3 096,00
Eko sprchové hlavice	Jednorazový	17	14,99	254,83
Umývadlo	Jednorazový	16	80,00	1 280,00
Toaleta	Jednorazový	16	88,00	1 408,00
Nočný stolík	Jednorazový	40	20,00	800,00

Stolík pod TV	Jednorazový	16	67,00	1 072,00
TV	Jednorazový	18	169,00	3 042,00
Minibar	Jednorazový	16	135,00	2 160,00
Šatník	Jednorazový	17	299,00	5 083,00
Kancelársky stôl	Jednorazový	1	149,00	149,00
Počítač	Jednorazový	1	296,00	296,00
Kancelárska stolička	Jednorazový	1	40,00	40,00
Gauč	Jednorazový	2	589,00	1 178,00
Kosačka	Jednorazový	1	2 470,00	2 470,00
Žiarovky	Jednorazový	150	3,89	583,50
Luster	Jednorazový	18	24,99	449,82
Svietidlo do kúpeľne	Jednorazový	16	16,90	270,40
Nočné lampičky	Jednorazový	40	4,99	199,60
Začiatocné investície spolu				30 033,15
Prevádzkové náklady				
Prenájom - energie	Mesačný	1	2 500,00	2 500,00
Ostatné služby (telefón, internet,..)	Mesačný	1	35,00	35,00
Reklama	Mesačný	1	172,02	172,02
Mzdové náklady (pevné)	Mesačný	4	841,76	3 367,04
Odvody za zamestnávateľa	Mesačný	4	422,40	1 689,60
Hygienické potreby	Mesačný	1	50	50
Kancelárske potreby	Mesačný	1	30	30
Prevádzkové náklady spolu				7 843,66
Celková potreba kapitálu				37 876,81

Zdroj: Vlastné spracovanie

4.7.2. Čerpanie úveru

Na pokrytie vybavenia penziónu sme zvolili úver od Slovenskej sporiteľne vo výške 30 000€. Prostredníctvom tohto úveru sme poskytli najmä nákup nábytku do izieb, na recepciu a vybavenie do kúpeľní. Ročný úrok p. a. je vo výške 5,99%. Dĺžka splácania úveru je 4 roky. Spôsob splácania úveru je rovnaká výška platby. Úver bude čerpaný k dátumu 31. 12. 2021.

Tabuľka č. 12: Splátkový kalendár

Rok	Amortizácia	Úrok	Splátka	Dlžná čiastka
1	7 500,00	1 797,00	9 297,00	22 500,00
2	7 500,00	1 347,75	8 847,75	15 000,00
3	7 500,00	898,50	8 398,50	7 500,00
4	7 500,00	449,25	7 949,25	0,00

Zdroj: Vlastné spracovanie

4.7.3. Odpisové plány

Tabuľka č. 13: Odpisové plány

Názov spoločnosti:	Pensions RONNA, s. r. o.
Názov majetku:	ZÁHRADNÝ RIDER LEVITA LT 61
Vstupná cena:	2 470€
Rok a mesiac obstarania:	2022/Január
Odpisová skupina:	1
Počet rokov odpisovania:	4
Spôsob odpisovania:	Rovnomerný
Odpisový vzorec výpočtu:	Prvý rok = (vstupná cena /4)/12 * "počet mesiacov užívania v roku obstarania") Ďalšie roky = vstupná cena / 4 Posledný rok = (vstupná cena / 4) - Prvý rok

Rok	Zostatková cena	Ročný odpis	Oprávky celkom
2022	1 852,50 €	617,50 €	617,50 €
2023	1 235,00 €	617,50 €	1 235,00 €
2024	617,50 €	617,50 €	1 852,50 €
2025	0 €	617,50 €	2 470,00 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

4.7.4. Plán výkazu ziskov a strát do roku 2024

Tabuľka č. 14: Plán výkazu ziskov a strát k 31. 12 pre roky 2022 – 2024

Plán Výkazu ziskov a strát pre nasledujúce obdobia			
Položka/Rok	2022	2023	2024
		Predpoklad sa medziročný rast tržieb o 9%	
Tržba z predaja vlastných výrobkov a služieb	87 688,80	95 580,79	104 183,06
Nájomné + energie	30 000,00	30 000,00	30 000,00
Opravy a udržiavanie	50,00	25,00	25,00
Náklady na reklamu	2 064,24	2 064,24	2 064,24
Ostatné služby	420,00	420,00	420,00
Mzdové náklady + odvody	60 679,68	60 679,68	60 679,68
Odpisy	617,50	617,50	617,50
Úroky z úveru	1 797,00	1 347,75	898,50
Zriaďovacie náklady	30 033,15	0,00	0,00
Celkové náklady	125 661,57	95 154,17	94 704,92
VH pred zdanením	-37 972,77	426,62	9 478,14
15% daň	-	63,99	1 421,72
VH po zdanení	-	362,63	8 056,42

Zdroj: Vlastné spracovanie

4.7.5. Začiatková a plánovaná súvaha na roky 2022 – 2024

Tabuľka č. 15: Plánovaná súvaha na roky 2022 – 2024

Strana aktív	2022	2022	2023	2024
A. Neobežný majetok	2 470	31 885,65	31 268,15	30 650,65
Dlhodobý hmotný majetok	2 470	1 852,50	1 235,00	617,50
Drobný dlhodobý hmotný majetok		30 033,15	30 033,15	30 033,15
B. Obežný majetok	38 030	24 021,26	17 301,39	56 411,88
Zásoby		960,00	1 046,40	1 140,58
Finančné účty	38 030	23 061,26	16 254,99	55 271,30
C. Časové rozlíšenie				
Spolu majetok (A+B+C)	40 500	55 906,91	48 569,54	87 062,53

Strana pasív	2022	2022	2023	2024
A. Vlastné imanie	10 500,00	-27 472,77	-27 110,14	18 882,85
Základné imanie	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Zákonný rezervný fond	500,00	500,00	500,00	500,00
VH minulých rokov			-37 972,77	362,43
VH za účtovné obdobie		-37 972,77	362,63	8 056,42
B. Závazky	30 000,00	83 379,68	75 679,68	68 179,68
Krátkodobé záväzky		60 679,68	60 679,68	60 679,68
Bankové úvery	30 000,00	22 500,00	15 000,00	7 500,00
C. Časové rozlíšenie				

Spolu VI + záväzky (A+B+C)	40 500	55 906,91	48 569,54	87 062,53
---------------------------------------	---------------	------------------	------------------	------------------

Zdroj: Vlastné spracovanie

4.7.6. Plán Cashflow na roky 2022 – 2024

Tabuľka č.16: Plán Cashflow pre nachádzajúce obdobia

Položka	2022	2023	2024
Čistý zisk	-37 972,77	362,63	8 056,42
+/- zmena stavu pohľadávok	0,00	0,00	0,00
+/- zmena stavu záväzkov	53 379,68	-7 700,00	-7 500,00
+/- zmena stavu zásob	-960,00	-86,40	-94,18
A. peňažné toky z prevádzkovej činnosti	16 446,91	-7 459,77	462,24
-výdavky/+ príjmy z obstarania DM	0,00	0,00	0,00
B. peňažné toky z investičnej činnosti	0,00	0,00	0,00
+/- peňažné toky vo vlastnom imaní	0,00	0,00	0,00
+poskytnutý úver	30 000,00	15 000,00	7 500,00
- splátka úveru a istiny	-9 279,00	-8 847,75	-8 398,50
C. peňažné toky z finančnej činnosti	20 721,00	6 152,25	-898,50
Stav peňažných prostriedkov na začiatku obdobia	23 0621,26	16 254,99	55 271,30
Zvýšenie alebo zníženie peňažných prostriedkov	37 167,91	-1 307,52	-436,26
Stav peňažných prostriedkov na konci obdobia	60 22917	14 947,47	54 835,04

Zdroj: Vlastné spracovanie

4.7.7. Analýza bodu zvratu

$$FN = 30\,000 + 420 + 617,50 + 1797 + 60\,679,68 = 93\,514,18$$

$$PC = 40$$

$$VN_j = 5$$

$$Q = \frac{FN}{PC - VN_j} = \frac{93\,514,18}{40 - 5} = 2\,671,83$$

Aby spoločnosť nebola ani v strane, ani v zisku, tak musí za rok obsadiť 2 671,83 izieb ročne.. Denne musí obsadiť aspoň 7,42 izby. Od 2 672. obsadenej izby za rok už bude spoločnosť dosahovať zisk.

4.7.8. Finančné ukazovatele

Ukazovatele likvidity za rok 2023

$$\text{Likvidita 1. stupňa (pohotov\text{á})} = \frac{\text{finančné účty}}{\text{krátkodobé záväzky}} = \frac{16\,254,99}{60\,679,68} = 0,26$$

Odporúčaný interval pre likviditu 1. stupňa je 0,2 – 0,6

$$\text{Likvidita 2. stupňa (bežná)} = \frac{\text{finančné účty} + \text{krátkodobé pohľadávky}}{\text{krátkodobé záväzky}} = \frac{16\,254,99 + 0}{60\,679,68} = 0,26$$

Odporúčaný interval pre likviditu 2. stupňa je 1 – 1,5

$$\text{Likvidita 3. stupňa (celková)} = \frac{\text{finančné účty} + \text{krátkodobé pohľadávky} + \text{zásoby}}{\text{krátkodobé záväzky}} = \frac{16\,254,99 + 0 + 1\,046,40}{60\,679,68} = 0,29$$

Odporúčaný interval pre likviditu 3. stupňa je 2 – 2,5.

Ukazovatele rentability za rok 2023

$$\text{Rentabilita aktív (ROA)} = \frac{\text{zisk pred zdanením}}{\text{celkové aktíva}} * 100 = \frac{426,62}{48\,569,52} * 100 = 0,87$$

Z 1€ celkových aktív spoločnosť vyprodukuje 0,87 centov zisku pred zdanením.

$$\text{Rentabilita vlastného kapitálu (ROE)} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{vlastný kapitál}} * 100 = \frac{326,63}{-27\,110,14} * 100 = -1,21$$

Z 1€ vloženého vlastného kapitálu podnik nedosahuje zisk.

$$\text{Rentabilita investovaného kapitálu (ROI)} = \frac{\text{čistý zisk} + \text{úroky (1-sadzba dane)}}{\text{vlastný kapitál} + \text{cudzí kapitál}} * 100 = \frac{326,63 + 1\,347,75(1-0,15)}{-27\,110,14 + 75\,679,68} * 100 = 3,03$$

1€ celkového vloženého kapitálu prinieslo spoločnosti 3,03 centov zisku pred zdanením.

$$\text{Rentabilita tržieb (ROS)} = \frac{\text{zisk pred zdanením}}{\text{tržby}} = \frac{426,62}{95\,580,79} = 0,004$$

Z 1€ tržieb spoločnosť dosahuje približne 0,004 centov zisku pred zdanením.

$$\text{Zisková marža} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{tržby}} = \frac{326,63}{95\,580,79} = 0,003$$

Z 1€ tržieb spoločnosť dosahuje približne 0,003 centov čistého zisku.

$$\text{Rentabilita nákladov} = \frac{\text{zisk pred zdanením}}{\text{náklady}} * 100 = \frac{426,62}{95\,154,17} * 100 = 0,45$$

1€ nákladov prinieslo spoločnosti 0,45 centov zisku pred zdanením.

Ukazovatele zadlženosti pre rok 2023

$$\text{Celková zadlženosť} = \frac{\text{cudzí kapitál}}{\text{celkový kapitál}} * 100 = \frac{75\,679,68}{48\,569,54} * 100 = 155,82$$

155,82% celkového kapitálu je financovaného z cudzích zdrojov.

$$\text{Stupeň samofinancovania} = \frac{\text{vlastný kapitál}}{\text{celkový kapitál}} * 100 = \frac{-27\,110,14}{48\,569,54} * 100 = -55,81$$

Žiadny kapitál nie je financovaný z vlastných zdrojov.

Ukazovatele aktivity za rok 2023

$$\text{Viazanosť celkových aktív} = \frac{\text{suma aktív}}{\text{tržby}} * 100 = \frac{48\,569,54}{95\,580,79} * 100 = 50,82$$

Majetok je v podniku viazaný na 50,82%.

$$\text{Obrat celkových aktív} = \frac{\text{tržby}}{\text{suma aktív}} = \frac{95\,580,79}{48\,569,54} = 1,97$$

Aktíva sa obrátia v priebehu roka 1,97 krát.

ZÁVER

Hlavným cieľom práce bolo na základe štúdia odbornej literatúry spracovanie podnikateľského zámeru konkrétneho ubytovacieho zariadenia. Podnikateľský zámer má slúžiť novému podnikateľovi ako základ pre získanie kapitálu.

Práca sa skladá z dvoch častí. Prvá časť bola rozdelená do troch podkapitol. V prvej bolo bližšie vysvetlené, čo je podnikanie a podnik, kto je podnikateľ a aké sú faktory úspešného podnikania. Tiež sa tu bol vysvetlený obchodný koncept a obchodné meno. Druhá podkapitola sa zaoberá podnikateľským zámerom. Bolo tu uvedené jeho členenie, štruktúra a proces. Na konci druhej podkapitoly sa nachádzala dĺžka, ktorú by mal podnikateľský plán splňať. V poslednej podkapitole sa vysvetlil pojem ubytovacie zariadenie a penzión.

V úvode praktickej časti bola opísaná základná charakteristika podniku, kde sa nachádzajú identifikačné údaje spoločnosti. Následne bola vypracovaná vlastnícka štruktúra a kapitálová štruktúra. Taktiež boli vypracované ciele podniku, krátkodobé i dlhodobé. Marketingový plán spoločnosti obsahuje trhové segmenty, analýzu konkurencie, kde je vypracované porovnanie poskytnutých služieb a vybavenia, a marketingovú stratégiu. SWOT analýza odkryla silné a slabé stránky, ohrozenia a príležitosti penziónu RONNA. Ďalej bol zostavený organizačný plán penziónu, ktorý rieši otázku personálneho zabezpečenia. Finančným plánom sme zistili, že penzión RONNA začne vykazovať zisk už v druhom roku po otvorení.

Podnikateľský zámer pre penzión RONNA je reálny, aj keď má určité prekážky. Najväčšou prekážkou otvorenia podniku sú vysoké vstupné investície do podnikania. V prvom roku je prekážkou nízky zisk, pretože je penzión nový na trhu. Penzión RONNA je aj napriek tomu výnimočným projektom, ktorý si dokáže získať svojich zákazníkov vďaka svojimi poskytovanými službami, lokalitou a spojením služieb moderného ubytovacieho zariadenia.

Použité zdroje

SCHINDLEROVÁ, Vladimíra, Ing., Podnikatelský záměr, prvé vydanie. Fakulta strojná VŠB – TUO, 2012, 220 s. ISBN 9788024827742.

OBCHODNÝ ZÁKONNÍK, zákon 513, 1991 [online], Dostupné na: <https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/1991/513/20201001>

ORBÁNOVÁ, Darina – VELICHOVÁ, Ľudmila, Maturujem z ekonomiky a ekonómie. Slovenské pedagogické nakladateľstvo – Mladé letá, 2014. 176 s. ISBN 9788010025756.

ABRAMS, Rhonda M. The successful business plan: secrets & strategies. 4th edition. The planning shop, 2003. 417 p. ISBN 9780966963564.

KAŠICKÍ, M&K, Je podnikateľský zámer potrebný? Čo na to úspešní podnikatelia a odborníci? [online]. Kickstar, 2017 Dostupné na: <https://www.kickstart.sk/podnikatelsky-zamer-vzor/>

COVEY, Stephen R., The 7 habits of highly effective people 2nd edition. Eastone Books, 2022. 416 p. ISBN 9788081094316.

FINCH, Brian, How to write a business plan 4. Kogan Page Limited, 2013. 176 p. ISBN 9780749467104.

Vyhláška č. 277/2008 Z.z., ktorou sa ustanovujú klasifikačné znaky na ubytovacie zariadenia pri ich zaradovaní do kategórií a tried, Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky. 2008

Penzióny a ich kategórie (autor neznámy). [online] Dostupné na:

<http://ubytovanie.pro/penzion.php>

Boarding houses (autor neznámy). [online] Dostupné na:

<https://www.fairtrading.nsw.gov.au/housing-and-property/strata-and-community-living/boarding-houses>

HENNING, Ronelle, Effective guest house management. Jutta Academic, 2008. 232 p. ISBN 9780702177057.

KORÁB V., PETERKA J., REŽŇÁKOVÁ M., Podnikateľský plán. Brno: Computer Press, 2008. s.11. ISBN 978-80-251-1605-0.

U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION: Write your business plan. Dostupné na:
<https://www.sba.gov/business-guide/plan-your-business/write-your-business-plan>

BADURA, Juraj, Podnikateľský plán Penzión u Jurištu, restaurant & spa. Vysoká škola hotelová v Prahe 8, spol. s. r. o. 2016. 50s.

ORIEŠKA, Ján, doc., Ing., PhD., Služby v cestovnom ruchu 1. časť. Slovak-swisstourism. 2011. 134 s. ISBN 9788089090938

BOOKING, Hodnotenie hostí podľa konkurencie. Dostupné na:
<https://www.booking.com/index.sk.html>