

SLOVENSKÁ POĽNOHOSPODÁRSKA UNIVERZITA V NITRE

FAKULTA EKONOMIKY A MANAŽMENTU

DIPLOMOVÁ PRÁCA

2008

Tomáš Moravčík

SLOVENSKÁ POĽNOHOSPODÁRSKA UNIVERZITA
V NITRE

Rektor: prof. Ing. Mikuláš Látečka

FAKULTA EKONOMIKY A MANAŽMENTU

Dekan: Dr. h. c. prof. Ing. Peter Bielik, PhD.

Vypracovanie podnikateľského plánu pre vybraný podnikateľský
subjekt
Diplomová práca

Katedra manažmentu

Vedúci katedry: doc. Ján Murgaš, CSc.

Vedúci práce: doc. Ing. Ľudmila Mižíčková, PhD.

Tomáš Moravčík

Nitra 2008

SUMMARY

The aim of this graduation work is to prepare business plan of firm. It is business plan of guest-house located in countryside. It will be a newly established enterprise and that means we have no previous data. This business plan should theoretically help for requesting money from foreign sources, so it was built to be able to be successful in loan asking procedure.

We based this business plan mainly on knowledge we acquired during the studies at Slovak University of Agriculture, Faculty of Economics and Management, specialization business management. It is a conjunction of many subjects from faculty. Knowledge of management, economics, marketing and planning was essential. Planning is the main activity of enterprise such as organization, leading. Control is connected with planning, because without control we can not discover whether the plan was fulfilled or not and without a plan there is nothing to be controlled. An enterprise has no chance to be successful in today's super competition if all its activities are not planned, implemented, accomplished and controlled. Planning was rejected after the changes in 1989, but in praxis it was much needed if not necessary to plan. Existence of planning departments in successful enterprises is a proof of their need.

This business plan allows you to find out if operation of guest-house in village of Jatov in region Nové Zámky would have a chance to be successful.

Key words

Business plan

Guest-house

Planning

Foreign sources

Success

Kľúčové slová

Podnikateľský plan

Penzión

Plánovanie

Cudzie zdroje

Úspech

ČESTNÉ VYHLÁSENIE

Čestne vyhlasujem, že som diplomovú prácu vypracoval samostatne, a že som uviedol všetku použitú literatúru súvisiacu so zameraním diplomovej práce.

Nitra

.....

podpis autora DP

Touto cestou vyslovujem poďakovanie pani doc. Ing. Ludmile Mižíčkovej, PhD. za pomoc, odborné vedenie, cenné rady a pripomienky pri vypracovaní mojej diplomovej práce.

Nitra

.....

podpis autora DP

POUŽITÉ OZNAČENIE

Bankovanie – ide o používanie vopred zahriatych nádobiek, väčšinou sklenených, ktoré pri chladnutí vyvíjajú podtlak na kožu a podkožie. Pôsobia nepriamo cez jednotlivé reflexné zóny na príslušné orgány.

Brainstorming - je kreatívna metóda riešenia problémov založená na skupinovom riešení, ktorá má uľahčiť generovanie kreatívnej stratégie.

Cash-flow- tok peňazí

CK – cestovná kancelária

Č. – číslo

EN – Európska norma

FO – fyzická osoba

ISO – Medzinárodná organizácia pre normalizáciu

km- kilometre

Know-how- je súbor skúseností, znalostí a kľúčových informácií týkajúcich sa uplatňovania nových metód, postupov a techniky.

Mil. – milióny

OKEČ - Odvetvová klasifikácia ekonomických činností

OP – občiansky preukaz

PD – poľnohospodárske družstvo

Sk – Slovenská koruna

SMK – systém riadenia kvality

SR – Slovenská republika

STN – Slovenská technická norma

Wellness - popisuje ľudskú odpoveď na úrovni telesnej a duševnej pohody, ktorá vykazuje tendenciu ku zlepšeniu.

WWW – World Wide Web, je anglický názov pre časť celosvetovej počítačovej siete, internetu.

Zb. – zbierka

Z. z – zbierka zákonov

ŽP – životné prostredie

OBSAH

ÚVOD	7
1 PREHĽAD O SÚČASNOM STAVE RIEŠENEJ PROBLEMATIKY	8
2 CIEĽ PRÁCE	25
3 METODIKA PRÁCE	26
4 VÝSLEDKY VLASTNEJ PRÁCE A DISKUSIA	27
4.1 Zhrnutie projektu.....	27
4.2 Opis podniku.....	28
4.3 Opis výrobkov a služieb.....	31
4.4 Východiskový stav.....	38
4.5 Marketingový plán.....	41
4.6 Plán ľudských zdrojov.....	47
4.7 Finančný plán.....	50
4.8 Riziká podnikateľského plánu.....	52
4.9 Dopad na životné prostredie.....	53
5 ZÁVER	54
6 POUŽITÁ LITERATÚRA	56
7 PRÍLOHY	59

ÚVOD

Cieľom diplomovej práce bolo vypracovať podnikateľský plán podniku. Konkrétne ide o podnikateľský plán penziónu umiestneného na vidieku. Jedná sa o novozaložený podnik, čo znamená, že sa pri plánovaní nevychádzalo z predchádzajúcich údajov. Tento podnikateľský plán by mal slúžiť, aj pre žiadosť o finančné prostriedky z cudzích zdrojov, teda bol zostavený tak, aby mal možnosť uspieť pri žiadosti o úver na podnikanie.

Pri tvorbe podnikateľského plánu sa vychádzalo najmä z poznatkov získaných počas štúdia na Slovenskej poľnohospodárskej univerzite, Fakulte ekonomiky a manažmentu a odboru Podnikový manažment. Z uvedeného vyplýva, že diplomová práca je prierezom mnohých predmetov učených na tejto fakulte. Pri tvorbe podnikateľského plánu sa vychádzalo z vied ako sú manažment, ekonómia, marketing a samozrejme plánovanie. Samotné plánovanie je alfou a omegou všetkých činností podniku, ako sú napríklad organizovanie a vedenie podniku, pričom kontrola je neoddeliteľnou súčasťou plánovania, pretože bez kontroly nie je možné zistiť, či sa plán v podniku aj naozaj zrealizoval a bez samotného plánu nie je čo kontrolovať. Podnik nemá šancu uspieť v dnešnom prostredí konkurencie, ak všetky činnosti v podniku nebudú starostlivo naplánované, implementované, zrealizované a kontrolované. Plánovanie bolo po zmenách po roku 1989 zavrhané, ale samotná prax ukázala, že je potrebné až nevyhnutné v podnikoch plánovať. Toho dôkazom je existencia plánovacích oddelení a útvarov v úspešných podnikoch, ako aj potreba predložiť kvalitne vypracovaný podnikateľský plán pri každej žiadosti o získanie cudzích zdrojov na podnikanie.

Predkladaný podnikateľský plán vám umožní zistiť, či bude prevádzkovanie penziónu v obci Jatov v okrese Nové Zámky úspešné.

1 PREHĽAD O SÚČASNOM STAVE RIEŠENEJ PROBLEMATIKY

GOZORA, V. (2005) definuje podnik ako, formu podnikateľskej činnosti, v rámci ktorej dochádza k cieľavedomému spájaniu hmotných, finančných a ľudských zdrojov v jednej výrobo-organizačnej jednotke s uzatvoreným obratom hodnoty a cieľom produkovať úžitkové hodnoty pre potreby trhu a pre vlastné uspokojenie potrieb.

Ďalej uvádza, že plánovanie zahŕňa úlohy, ktoré musia byť vykonané na dosiahnutie organizačných cieľov. Plánovacie činnosti aktivujú dosiahnutie týchto cieľov. Manažéri prostredníctvom plánov vedia presne akú organizáciu musia urobiť na dosiahnutie úspechu.

MIŽIČKOVÁ, E. – UBREŽIOVÁ, I. (2007) plánovanie popisujú ako, súčasť riadenia každého podniku.

Plánovanie podľa **MURGAŠA, J. (1999)** je cieľavedomí proces vytyčovania cieľov a im zodpovedajúcich ciest, zdrojov a prostriedkov tak, aby umožnili podniku dopracovať sa do žiaduceho postavenia. V plánovaní nepostačuje iba vytyčiť ciele. Tie bez stanovených ciest, zdrojov a prostriedkov nie sú komplexné. Plánovanie v podniku rozlišujeme v širšom a užšom chápaní. V užšom predstavuje iba tvorbu plánov. V širšom je komplexne vnímaný tento proces ako plánovité riadenie včítane kontroly plnenia plánov a spätnej väzby. Plán je spravidla písomný dokument, ktorého obsah, rozsah a formálna úprava sú v pôsobnosti podniku. Obsahuje vytyčené ciele a zodpovedajúce úlohy, cesty, zdroje, prostriedky vedúce k cieľom. Rozdiely v plánoch sú podľa času, funkčnej oblasti podniku, či stupňa riadenia.

Podľa **MIŽIČKOVEJ, E. – UBREŽIOVEJ, I. (2007)** si podnikateľ v podnikateľskom pláne určuje ciele, ktoré chce dosiahnuť, cesty, prostriedky, ktorými ich chce dosiahnuť, ale aj čas v ktorom má dôjsť k realizácii. Je to jeho podnikový plán. Núti podnikateľa premyslieť si aspekt podnikania a logicky posúdiť všetky otázky súvisiace so založením podniku.

Na základe poznatkov **MURGAŠA, J. (1999)** je podnikateľský plán plánom všetkých podnikateľských aktivít podniku na vymedzené časové obdobie. Podnikateľský plán sa vypracúva pre interné potreby podniku a pre finančné organizácie ako dokument preukázania schopnosti vytvoriť zdroje na splácanie úveru pri jeho vybavovaní. V prvom prípade plní funkciu programu činností, podľa ktorých manažment riadi podnikanie vo všetkých funkčných oblastiach a podľa ktorého vykonáva kontrolu. V druhom prípade sa ním preukazuje disponibilita schopnosti vytvoriť potrebné zdroje na úhradu úveru pre príslušnú banku.

PATÚŠ, P. (1996) poukazuje na to, že podnikateľský plán predstavuje ekonomickú štúdiu, ktorá má preukázať, či je zámer podnikateľa v danej oblasti za stanovených podmienok reálny.

Rozdiel medzi podnikateľským plánom a podnikateľským zámerom popisuje **MURGAŠ, J. (1999)** tak, že podnikateľský zámer je iba víziou, ideou, predstavou o zámeroch podnikania.

Osnova podnikateľského plánu podľa **JOHNSONA, R. (1995)**.

Tabuľka 1

Osnova podnikateľského plánu

Osnova podnikateľského plánu
1) Meno podniku
2) Adresa podniku
3) Druh alebo povaha podnikania
4) Zúčastnené osoby
5) Stratégia marketingu a predaja
6) Predpokladaný zisk a strata
7) Predpokladané finančné toky
8) Plán investičných výdajov
9) Skladové hospodárstvo
10) Požadované finančné prostriedky
11) Informácie o manažmente
12) Špeciálne faktory
13) Plán činnosti

Zdroj: JOHNSON, R., Ako zostaviť dobrý podnikateľský plán

Osnova podnikateľského plánu zostavená **MURGAŠOM, J. (1999)**.

Tabuľka 2

Osnova podnikateľského plánu

Osnova podnikateľského plánu	
1) Charakteristika podniku	a) Východiskový stav (organizácia, vlastníctvo, manažment, hmotný a nehmotný majetok, pracovníci, produkty, trhy, financie a iné) b) Dlhodobé a krátkodobé ciele podniku c) Manažéri podniku
2) Trhy a konkurencia	Východiskový stav, vývoj trhu v budúcnosti, zákazníci, konkurenti, predaj a jeho výkon
3) Výroba a výrobky	Výrobné kapacity, technologické postupy, materiálo technické zásobenie, kvalita, výrobný inžiniering, požiadavky na pracovníkov
4) Finančný plán	Finančná situácia v podniku, tok v hotovosti, náklady a výnosy, rozpočty, akcionári...
5) Investičný plán	Investovanie kapitálu a jeho efektívnosť
6) Dodatky k plánu	Charakteristiky hlavných manažérov podniku a prípadne ďalšie dôležité informácie

Zdroj: MURGAŠ, J., Plánovanie, teória a metodológia

MIŽIČKOVÁ, Ľ. – UBREŽIOVÁ, I. (2007) popisujú osnovu podnikateľského plánu nasledovne.

Tabuľka 3

Osnova podnikateľského plánu

Osnova podnikateľského plánu
1) Obsah
2) Zhrnutie projektu
3) Opis podniku
4) Opis výrobkov alebo služieb
5) Trh a marketing
6) Výrobný proces
7) Organizačný plán
8) Dopad na životné prostredie
9) Finančné plány
10) Doklady

Zdroj: MIŽIČKOVÁ, Ľ. – UBREŽIOVÁ, I., Podnikanie malých a stredných podnikov

Cestovný ruch je charakterizovaný podľa **KASPARA, C. (1995)** súhrnom vzťahov a javov, ktoré vyplývajú z cestovania alebo pobytu osôb, pričom miesto pobytu nie je hlavným ani trvalým miestom bývania a zamestnania.

Ďalej sa k problematike vyjadruje **GUČÍK, M. (2004)** ktorý uvádza, že cestovný ruch možno chápať ako ucelený teoretický systém – teóriu cestovného ruchu alebo oblasť hospodárskej činnosti spojenú s produkciou, predajom a spotrebou statkov cestovného ruchu návštevníkmi.

Cestovný ruch v podľa, **NOVACEK, Ľ. – KULČÁKOVEJ, M. (1996)** tvorí súbor aktivít v určitom prostredí, ktoré uspokojujú potreby ľudí súvisiace s cestovaním mimo ich trvalého bydliska, bez rozdielu, či dôvodom ich cestovania je oddych alebo nepravidelná povinnosť.

Cestovný ruch opisuje **LOPUŠNÝ, J. (2001)** a definuje ako, zložitý sociálno-ekonomický a priestorový jav, ktorého hlavným cieľom je uspokojovať potreby reprodukcie fyzických a duševných síl človeka a rozvíjať jeho osobnosť.

Vidieckym cestovným ruchom rozumie, **GUČÍK, M. (1996)** formu cestovného ruchu, ktorá zahŕňa súbor činností zameraných na uspokojovanie potrieb spojených s cestovaním a pobytom ľudí vo vidieckom prostredí a vo voľnom čase. Zvyčajne ide o činnosti spojené s návratom k prírode, s možnosťou ubytovania v rodinách, vo vidieckych domoch a rôznych

ubytovacích zariadeniach na vidieku, kde súčasťou ponuky je aj možnosť stravovania sa alebo vlastnej prípravy stravy a vykonávania rozličných činností spojených s pobytom na vidieku.

REHÁKOVÁ – ZIMANOVÁ. (2004) uvádzajú, že vidiecky cestovný ruch predstavuje novodobý fenomén ekonomiky vidieka, ktorý je schopný zhodnocovať prírodné a kultúrno-historické danosti územia a súčasne sa môže stať nielen hlavným, ale aj doplnkovým zdrojom príjmov obyvateľstva na vidieku.

HABÁN, M. – OTEPKA, P. (2004) označujú vidiecky cestovný ruch a agroturistiku ako podnikateľskú činnosť, ktorú poskytuje prevádzkovateľ (farmár, PD, obec, región, FO) turistom za účelom ich oddychu a odpočinku vo vidieckom prostredí.

GONDOVÁ, M. – REED, T. – TVRDOŇOVÁ, J. (2000) uvádzajú, že agroturistika je formou vidieckej turistiky, kde je pobyt sústredený na farme, majery, kopaniciach, lazoch a spája sa s možnosťou starostlivosti o domáce zvieratá a pomoci roľníkovi pri prácach na poli.

BABINSKÝ, J. - BABINSKÝ, M. (2004) považujú agroturistiku za doplnkovú činnosť poľnohospodárskych podnikateľských subjektov. Pomáha zachovať kultúrny ráz krajiny, udržať a obnoviť osídlenia a zvýšiť hospodársku úroveň územia produkciou a realizáciou krajových špecialít, remeselnéno-umeleckých výrobkov a ponukou folklóru.

Základné legislatívne podmienky podnikania v cestovnom ruchu je možné nájsť na <http://www.economy.gov.sk/files/cestovnyruch/PodmienkyPodnikaniaCR.doc>

a v prílohe 1.

Prehľad a podstatu právno-organizačných foriem bližšie špecifikuje **MIŽIČKOVÁ, E. – UBREŽIOVÁ, I. (2007)** Podnikanie možno uskutočňovať rešpektovaním niektorého z nasledovných zákonov, upravujúcich právnu stránku podnikania. Zákon č. 219/91 Zb. o súkromnom podnikaní v znení zmien a doplnkov, Zákon č. 445/91 Zb. o živnostenskom podnikaní v znení zmien a doplnkov, Zákon č. 509/91 Zb. občiansky zákonník a jeho paragrafy 829-841 v znení zmien a doplnkov, Zákon č. 513/91 Zb. obchodný zákonník v znení zmien a doplnkov. Presná tabuľku týkajúca sa prehľadu a podstaty právno-organizačných foriem sa nachádza v prílohe 2.

Klasifikácia znakov a kategorizácia penziónov je uvedená vo **Vyhláske č. 419/2001 Zb. Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky zo 17. septembra 2001** ktorou sa upravuje kategorizácia ubytovacích zariadení a klasifikačné znaky na ich zaradovanie do tried. Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky podľa § 30 ods. 2 zákona č. 455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní v znení zákona č. 279/2001 Z. z. ustanovuje kategorizáciu ubytovacích zariadení a klasifikačné znaky na ich zaradovanie do tried.

Kategorizácia sa vzťahuje na podnikateľov poskytujúcich ubytovanie na základe živnostenského oprávnenia. Kategorizácia ktorá sa vzťahuje na tieto ubytovacie zariadenia je uvedená v prílohe 3 a týka sa:

- a) hotel (hotel, garní hotel, horský hotel, motel)
- b) botel
- c) penzión
- d) turistická ubytovňa
- e) chatová osada
- f) kemping
- g) ubytovanie v súkromí

Produktom ubytovacích a stravovacích zariadení je podľa **PATÚŠA, P. (1999)** všetko, čo má schopnosť uspokojiť potrebu alebo želanie host'a.

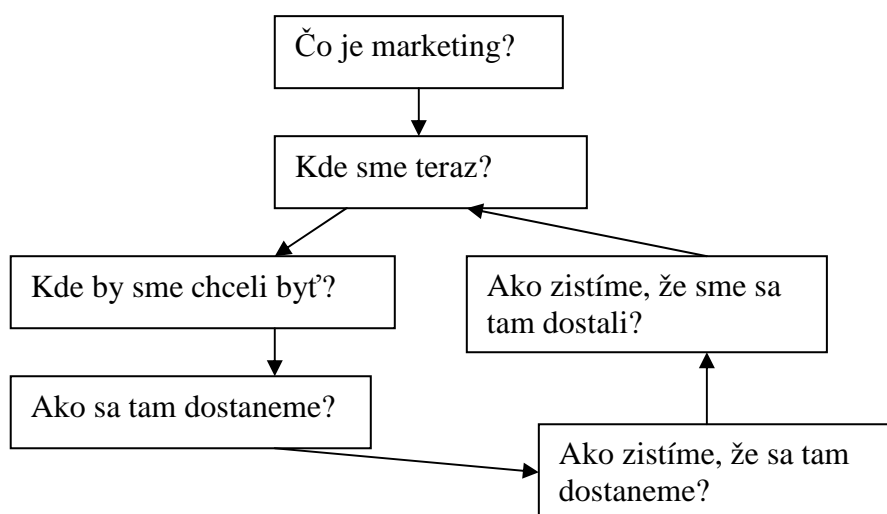
KRETTNER, A. (2004) hovorí, že marketing je v teórii a praxi chápaný, rozvíjaný a realizovaný rôznymi spôsobmi. Z nich dva sú rozhodujúce. Marketing chápaný ako určitá podnikateľská filozofia a marketing predstavujúci určitý systém podnikových aktivít.

Marketing **RAJT, Š. (2000)** chápe ako systém podnikateľskej činnosti, komplex vzájomne prepojených prvkov obchodnej aktivity, filozofiu podnikania a proces zosúladenia ponuky a dopytu, resp. je komplexná činnosť vo sfére trhu.

MORRISON, A. M. (1995) popisuje základné otázky marketingu v nasledujúcej schéme.

Schéma 1

Základné otázky marketingu



Zdroj: MORRISON, A. M., Marketing pohostinství a cestovního ruchu

O marketingu v odvetví služieb **E. BALÁŽOVÁ – V. PAPCUNOVÁ – J. JARÁBKOVÁ. (2007)** hovoria, že obdobne ako pri samotnom pojme marketingu, aj manažéri v oblasti služieb si musia objasniť predovšetkým tieto otázky:

- 1.) Aký druh podnikania v službách realizuje naša organizácia?
- 2.) Kto sú naši zákazníci a čo od našej služby očakávajú?
- 3.) Ako sa možno chrániť pred konkurenciou?
- 4.) Ako dosiahnuť efektívnosť poskytovania služieb?
- 5.) Ako vytvárať novú ponuku v oblasti služieb?

Súčasný stav marketingu v službách je marketingom vzťahov, resp. tzv. interaktívnym marketingom, ktorý závisí na zručnosti zamestnancov pri styku so zákazníkmi. Práve v týchto vzťahoch sú najviac vypuklé rozdiely medzi výrobou, resp. jej výrobkami a službami

Cieľom podniku **MURGAŠ, J. (1999)** rozumie, rozhodnutia plánujúceho subjektu o konkrétnych parametroch, ktoré v jednotlivých oblastiach či v súhre za celý podnik, podnik chce dosiahnuť. Vytyčovanie cieľov a rozhodovanie o nich je najdôležitejšia stránka plánovania. Pritom plán nemôže obsahovať iba vytyčené ciele. Musí obsahovať aj im adekvátne zdroje, prostriedky a cesty ako sa k cieľom dopracovať. Každý cieľ podniku musí byť: kvantifikovaný, jednoznačný, kontrolovateľný a termínovaný.

Podľa **DRUCKERA, P. F. (1993)** je cieľom podniku:

- 1.) Dosiahnuť lepšie postavenie na trhu
- 2.) Plánovanie nových výrobkov, v našom prípade služieb v podniku
- 3.) Efektívne využívanie zdrojov v podniku
- 4.) Dosiahnutie materiálového a finančného zdravia v podniku
- 5.) Dosahovanie zisku
- 6.) Zvyšovanie výkonnosti a rozvoj pracovníkov

Etapy konkurenčného benchmarkingu podľa **MURGAŠA, J. (2007)**

- 1.) plánovanie postupu: - identifikácia výstupov benchmarkingu,
- identifikácia najlepších konkurentov,
- 2.) analýza a projektovanie: - určenie metódy zberu dát,
- definovanie súčasných rozdielov s konkurenciou,
- projektovanie budúcich ukazovateľov,
- 3.) integrácia: - určenie cieľov v príslušných funkčných oblastiach,
- komunikácia príslušných dát a akceptácia analýzy,
- rozpracovanie plánov v príslušných funkčných oblastiach,
- 4.) implementácia: - implementácia špecifických opatrení,
- monitorovanie progresu v plnení plánu,
- 5.) zrelosť: - získanie pozície vodcu.

System manažérstva kvality, uvedený na <http://www.poling.sk/system-manazerstva-kvality.php>, je popísaný nasledovne. Súčasné dynamicky sa rozvíjajúce a rýchlo sa meniace ekonomické prostredie stavia podniky pred problém zabezpečenia dlhodobej konkurencieschopnosti. Rozhodujúcim faktorom smerom k zákazníkovi v zdravom trhovom prostredí je marketingová stratégia odvíjajúca sa od reklamy, kvality produktov, ceny produktov, dodacích podmienok, záručných podmienok a podobne. Rozhodujúcim faktorom smerom do vnútra spoločnosti (interné prostredie) je systém a kvalita riadenia spoločnosti. To si vyžaduje zavádzať do praxe nové metódy riadenia a zmeny v prístupoch. Základným cieľom je zvyšovať efektívnosť, výkonnosť spoločnosti a kvalitu produktu.

Je dôležité si uvedomiť, že systém riadenia kvality (SMK) v dnešnej dobe nie je luxus, ale nevyhnutnosť pre zabezpečenie dlhodobej konkurencieschopnosti.

Na druhej strane je potrebné povedať, že zavedenie SMK neznamená automaticky zlepšenie spoločnosti. Je to dlhodobý proces, ktorý by v konečnom dôsledku mal viesť k zlepšovaniu spokojnosti zákazníkov a zainteresovaných strán, efektívnosti, znižovaniu nákladov, redukcii rizík, zvyšovaniu produktivity práce, jasnému určeniu zodpovednosti a samozrejme v neposlednej rade k zvyšovaniu kvality samotného produktu. Veľmi dôležitý faktor zohráva samotný postoj vedenia spoločnosti, či využije a ako využije zdokumentovaný SMK vo svoj prospech. Zavedenie SMK prináša so sebou zmeny, ktoré sa týkajú ľudí a ich práce. Implementácia SMK nie je jednoduchá, dôležitú úlohu zohráva firemná kultúra.

Je potrebné vytvoriť vhodné podmienky, ľudí primerane motivovať, vytvoriť tvorivú atmosféru, podporovať tímovú prácu a komunikáciu.

Princípy systémov riadenia kvality:

1. Orientácia na zákazníka
2. Vodcovstvo
3. Zapojenie ľudí
4. Procesný princíp
5. Systémový prístup k manažérstvu
6. Neustále zlepšovanie
7. Orientácia na fakty pri rozhodovaní
8. Vzájomná prospešnosť vzťahov s dodávateľmi

Charakteristika a klasifikácia malých ubytovacích zariadení podľa **PATÚŠA, P. (1999)** je popísaná nasledovne. Sú nimi malé ubytovacie zariadenia cestovného ruchu a predstavujú rozličné druhy ubytovacích prostriedkov a prevádzok. Možno ich klasifikovať z rôznych hľadísk. Rozhodujúcim hľadiskom je charakter poskytovaných služieb. Z tohto hľadiska ich rozdeľujeme na hotely, penzióny, horské chaty, autokempingy a izby na prenájom. Penzión je jednoduché ubytovacie zariadenie hotelového typu, ktoré poskytuje návštevníkom aj stravovacie služby (minimálne raňajky) a základné služby. Autor uvádza charakteristiku sortimentu poskytovaných služieb ubytovacích zariadení nasledovne. Tvrdí, že sortiment poskytovaných služieb tvoria predovšetkým ubytovacie služby a s tým spojené stravovacie služby. Produkt, je komplexný súbor zážitkov, ktoré uspokojujú potreby hosťa. Ubytovacie zariadenia uspokojujú zvyčajne potreby prechodného ubytovania, často aj výživy a s tým spojené komplementárne potreby, napríklad využitie voľného času.

Potreby príležitostného ubytovania tvoria príležitostný dopyt. Uspokojovanie výživových potrieb tvorí každodenný dopyt.

Ponúkané služby ktoré hosť očakáva, možno rozdeliť na štandardné služby a špičkové služby. Štandardné služby vyplývajú z kategorizácie ubytovacích a stravovacích zariadení. Špičkové produkty sú tie, ktorými sa jednotlivé zariadenia líšia. Tieto služby tvoria konkurenčnú výhodu, môže ju poskytovať aj malé zariadenie. Preto je nutné venovať svoju energiu tvorbe špičkových služieb a nie technickým riešeniam. Vysoká kvalita služieb potláča u hosťa význam ceny, a preto je možné dosiahnuť lepšie hospodárske výsledky, vysokou kvalitou a nie nízkou cenou. Produktom špičkových služieb je spokojnosť zákazníka a ústna propagácia. Produkt ovplyvňujú aj ďalšie služby, ktoré sú súčasťou cieľového miesta,

napríklad príroda, okolie. Všetky služby je potrebné neustále rozvíjať. Dôležitý význam má, poskytovanie stále nových služieb. Popisuje ubytovacie služby, ako činnosti zahrňujúce rezervovanie ubytovania (priamo, CK), príchod hosťa (privítanie, registrácia - OP alebo pas § 253 Z .z. o hlásení pobytu občanov SR a registri obyvateľov SR alebo zákon č. 73/1995 Z. z. o pobyte cudzincov , poskytnutie informácií a pridelenie izby), pobyt hosťa (stravovacie, doplnkové a prípadne upratovacie služby), zúčtovanie a odchod hosťa.

Gastronomické poradie **PINKA, K., RUBÁŠ, B., SVÁČEK, J. (1989)** studené predkrmy

- polievky
- teplé predkrmy
- ryby (sladkovodné, morské, varené, dusené, pečené, vyprážané) – hydina- zverina
- detské jedlo
- diétne jedlo
- špecialita
- hotové jedlá (národné a krajové špeciality, jedlá cudzích kuchýň, bežný sortiment: varené pečené mäso, hovädzie, teľacie, bravčové, baranie, údené mäso)
- jedlá na objednávku
- zeleninové jedlá
- prílohy, zelenina, šaláty, kompóty)
- studené jedlá
- syry
- teplé múčniky
- dezerty, krémy, zmrzliny
- ovocie
- prípadne aj nápoje v poradí pivo, nealkoholické nápoje, teplé nápoje (káva, čaj, grogy, punče)

Druhy jedálnych lístkov rozdeľuje **PATÚŠ, P. (1999)** na raňajkový jedálny lístok, denný jedálny lístok – denne sa mení, stály jedálny lístok. Jedálny lístok nie je pevne stanovený, ale cyklicky aktualizovaný o stále nové jedlá a nápoje, podľa potrieb zákazníkov a trendoch vo výžive a stravovaní.

Podľa autora je menu, pevná zostava pokrmov, doplnená vhodnými nápojmi. Cena menu sa vyjadruje jednotnou sumou. Jeho výhodou je, že konečná cena vyjadruje aj určitú zľavu oproti plateniu za jedlá, ktoré si hosť vyberá sám pre zostavu menu podľa vlastnej predstavy.

Poznáme jednoduché a zložité menu a používajú sa rôzne možno diferencovať na turistické, gastronomické a labužnícke menu, ktoré sa odlišujú ponukou jedla a nápojov.

Ponuka nápojov sa prezentuje vo forme nápojového alebo ako súčasť jedálneho lístka.

Doplňkové služby v ubytovacích zariadeniach sa špecifikujú na služby súvisiace so starostlivosťou o osobu hosťa (uspokojovanie hygienických potrieb, zdravotná starostlivosť), služby súvisiace so starostlivosťou o osobný majetok hosťa, služby s možnosťou účelne využiť voľný čas ubytovanými hosťami (šport, poľnohospodárske práce, folklórne podujatia, jazda na koni, cykloturistika, splavovanie atď.) a prípadne ďalšie služby ako napríklad budenie hostí, odovzdávanie odkazov, fax, internet. Poskytovanie min. rozsahu služieb vyplýva aj zo zákona a to vyhlášky Ministerstva hospodárstva SR č. 419/2001. Poskytované služby ďalej možno rozšíriť o propagačné a informačné služby, zábavné služby, predaj vlastných výrobkov. Podľa občianskeho zákonníka 40/1964 v znení neskorších zmien a doplnkov prevádzkovateľ ručí za majetok hostí do predpísanej výšky, preto je potrebné zabezpečiť ochranu majetku hostí.

Marketingové stratégie možno charakterizovať prostredníctvom, Ansoffovej výrobkovo-trhovej matice, ktorú uvádza **ŠIMO, D. (2006)**, jej tvorba predstavuje proces v ktorom podnik konkretizuje svoje ciele a podnikateľské stratégie do trhových aktivít.

Tabuľka 4

Ansoffova výrobkovo-trhová matica

Výkony trhu	Trhy	
	súčasný	nový
Súčasný	Peniknutie na trh	Rozšírenie trhu
Nový	Zavedenie výrobku	Diverzifikácia

Zdroj: ŠIMO, D., Agrárny marketing

Marketingové stratégie podľa **MURGAŠA, J. (2007)**

- 1.) Defenzívna, rozvojová stratégia – predstavuje zameranie sa podniku na udržanie si svojich zákazníkov, zlepšenia kvality a imidžu svojich produktov pri defenzívnej stratégii, čiže ide o zlepšenie slabostí. Rozvojová stratégia predpokladá rozšírenie služieb, produktov podniku.
- 2.) Ofenzívna stratégia – ide o stratégiu, kedy sa podnik snaží získať nové trhy s novými výrobkami, službami, produktmi.

3.) Umiestnenie Ries a Trovt - ide o stratégiu, ktorá vychádza z umiestnenia produktov v mysliach zákazníkov.

4.) Turbomarketing – je to marketing rýchlej reakcie, kedy sa podnik snaží o lepšiu, rýchlejšiu ponuku svojich produktov, snaží sa odlíšiť a ponúkať svoju ponuku lacnejšie ako to robí konkurencia.

PATÚŠ, P. (1999) uvádza že, ubytovacie alebo pohostinské zariadenie je verejnosti prístupné, a preto každý môže byť ich hosťom. Preto podnik potrebuje mať víziu, predstavu o tom, komu a aké služby chceme poskytovať, aký má mať vzťah k svojim k pracovníkom, dodávateľom, vonkajšiemu okoliu, k orgánom verejnej správy, obyvateľstvu a životnému prostrediu.

Metódy marketingového výskumu popisuje, **KRETTNER, A. (2004)** a tvrdí, že marketingový výskum možno rozdeliť do niekoľkých častí:

1.) Primárny výskum – v odbornej literatúre sa nazýva ak ako výskum v teréne, rozumieme ním získavanie originálnych údajov. Na rozdiel od výskumu sekundárneho sa tu nepreberajú údaje iného, ale získavajú sa informácie priamo na mieste ich primárneho vzniku.

Metódami primárneho výskumu sú opytovanie, pozorovanie, experiment, panel.

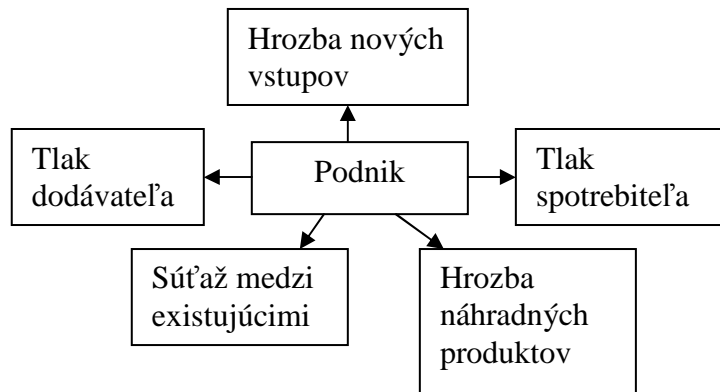
2.) Sekundárny výskum – ide o získavanie informácií z už existujúcich materiálov, ktoré sú často určené k iným účelom, než úlohám marketingu.

Zdrojmi informácií sú:

a) Interné údaje – sú údaje pochádzajúce predovšetkým z účtovnej evidencie, operatívnej evidencie, obchodnej evidencie.

b) Externé údaje – sú rôznorodé zdroje informácií, napríklad údaje zo štatistických ročeniek, informácie štátnych úradov.

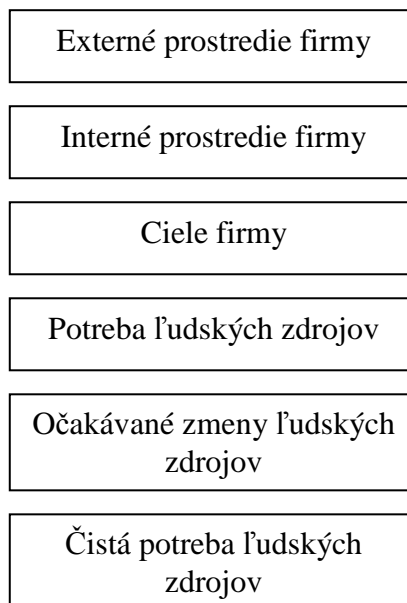
Zdroje konkurencie uvádza, **ŠIMO, D. (2006)** v nasledovnej schéme, je potrebné si uvedomiť odkiaľ hrozí konkurencia a tieto vplyvy kvantifikovať.



Zdroj: ŠIMO, D., Agrárny marketing

Podľa **MURGAŠA, J. (2007)** je cieľom a úlohou personálneho plánovania:

- určiť ciele a stratégie personálneho plánovania,
- určiť úlohy a ich zabezpečenie v personálnom plánovaní,
- zabezpečiť dosahovanie potrebnej kvantity a kvality pracovných výkonov v čase a priestore,
- zabezpečiť profesijný rast,
- zvýšiť výkon pracovníkov.



Zdroj: MURGAŠ, J., Prognostika a plánovanie

Podľa slov **VIŠŇOVSKÉHO, J. - NAGYOVEJ, E. - ŠAJBIDOROVEJ, M. (2005)**, je cieľom personálneho plánovania zabezpečiť, aby organizácia mala tak v súčasnosti, ale hlavne v budúcnosti zamestnancov.

- v potrebnom počte,
- s požadovanými vedomosťami, schopnosťami a skúsenosťami,
- s požadovanými osobnými vlastnosťami,
- s optimálnou motivačnou kapacitou,
- s optimálnym rozmiestnením do jednotlivých útvarov organizácie,
- so schopnosťou byť flexibilnými.

Tieto ciele možno dosiahnuť uplatňovaním plánov individuálnych personálnych činností, ku ktorým patria:

- plán získavania a výberu zamestnancov,
- plány vzdelávania zamestnancov,
- plán rozmiestňovania zamestnancov,
- plány odmeňovania a produktivity zamestnancov,
- plány penzionovania a prípadného prepúšťania zamestnancov.

Výber a prijímanie zamestnancov uvádza graficky **KOUBEK, J. (1997)** nasledovne.

Schéma 4

Výber a prijímanie zamestnancov



Zdroj: KOUBEK, J., Řízení lidských zdrojů

Odvod a splatnosť poistného v skrátenej forme je možné nájsť na <http://www.socpoist.sk/index/index.php?ids=1530>.

Zamestnávateľ, ktorý je povinný platiť poistné, je povinný poistné odvádzať. Za zamestnanca odvádza poistné na nemocenské poistenie, poistné na dôchodkové poistenie a poistné na poistenie v nezamestnanosti zamestnávateľ. Zamestnávateľ vykoná zrážku poistného, ktoré je povinný platiť zamestnanec. Poistné sa platí na účet Sociálnej poisťovne v Štátnej pokladnici za kalendárny mesiac pozadu. Ak zamestnancovi trvalo poistenie len časť kalendárneho mesiaca, poistné sa platí len za túto časť. Poistné sa platí bezhotovostným stykom, poštovou poukážkou alebo v hotovosti v Sociálnej poisťovni. Poistné, ktoré platí a odvádza zamestnávateľ, je splatné v deň určený na výplatu príjmov.

Zamestnávateľ platí poistné podľa <http://www.socpoist.sk/index/index.php?ids=1519> za nasledovné:

- na nemocenské poistenie 1,4 % z vymeriavacieho základu,
- na starobné poistenie za zamestnanca, ktorý nie je sporiteľ podľa osobitného predpisu 14 % z vymeriavacieho základu a za zamestnanca, ktorý je sporiteľ podľa osobitného predpisu 5 % z vymeriavacieho základu,
- na invalidné poistenie 3 % z vymeriavacieho základu,
- na úrazové poistenie do 31. decembra kalendárneho roka, vo výške 0,8 % z vymeriavacieho základu,
- na garančné poistenie 0,25 % z vymeriavacieho základu,
- na poistenie v nezamestnanosti 1 % z vymeriavacieho základu,
- do rezervného fondu solidarity 4,75 % z vymeriavacieho základu.

Všeobecný vymeriavací základ je 12-násobok priemernej mesačnej mzdy v hospodárstve Slovenskej republiky zistenej Štatistickým úradom Slovenskej republiky za príslušný kalendárny rok. Suma všeobecného vymeriavacieho základu za kalendárny rok 2003 je **172 380 Sk**, suma všeobecného vymeriavacieho základu za kalendárny rok 2004 je **189 900 Sk**, suma všeobecného vymeriavacieho základu za kalendárny rok 2005 je **207 288 Sk**. Všeobecný vymeriavací základ za kalendárny rok 2006 je **225 132 Sk**. Všeobecný vymeriavací základ za kalendárny rok 2007 bol vo výške **241 752 Sk**. Všeobecné vymeriavacie základy v kalendárnych rokoch pred rokom 2003 sú uvedené v prílohe č. 3 zákona č. 461/2003 Z. z. o sociálnom poistení v znení neskorších predpisov.

Metódy získavania zamestnancov podľa **VIŠŇOVSKÉHO, J. - NAGYOVEJ, E. - ŠAJBIDOROVEJ, M. (2005)**

- uchádzači sa ponúknu sami,
- odporúčania vlastných zamestnancov,
- sprostredkovanie cez úrady práce,
- vývesky, letáky, plagáty,
- spolupráca so vzdelávacími inštitúciami,
- využitie sprostredkovateľských a poradenských agentúr,
- inzercia v médiách a odborných periodikách,
- personálny lízing.

SABLÍK, J. (1997) rozdeľuje systém vzdelávania v podniku na:

- | | |
|------------------------------|---|
| 1.) Vzdelávanie: | 1.a) Rozširujúce (Dopĺňujúce) |
| | 1.b) Inovačné (Obnovovacie) |
| 2.) Kvalifikačný rast: | 2.a) Zaučenie, zácvik, training |
| | 2.b) Orientácia, adaptácia |
| | 2.c) Do(pre)školenie, retraining |
| | 2.d) Rekvalifikácia |
| 3.) Rozvoj pracovných miest: | 3.a) Tréning asertivity |
| | 3.b) Tréning komunikácie a vedenia ľudí |
| | 3.c) Tímová práca |
| | 3.d) Kurzy výpočtovej techniky |
| | 3.e) Realizácia plánu osobnej kariéry |

Učiacou sa organizáciou **SENGE, P.M. (2007)** rozumie zdokonaľujúcu sa organizáciu, v ktorej ľudia neustále zdokonaľujú svoje schopnosti a dosahujú výsledky, po akých túžia, kde nachádzajú podporu nové dynamické modely myslenia, kde kolektívne aspirácie majú zelenú a kde ľudia sa stále učia ako sa učiť.

- Osobné majstrovstvo,
- Myšlienkové schémy,
- Vytváranie spoločnej vízie,
- Tímové učenie sa,
- Systémové myslenie.

Finančný plán uvádza **MIŽIČKOVÁ, E. – UBREŽIOVÁ, I. (2007)** a tvrdia ,že jeho cieľom je odhadnúť budúcnosť podniku formou finančného projektu na základe odborných odhadov. Informácie sa poskytujú v nasledujúcej forme:

- Investičný plán
- Finančný rozpočet
- Výsledovka – udáva prehľad príjmov a výdavkov vrátane nákladov a výnosov
- Bilancia alebo súvaha – určuje stav majetku ako aj samotný tok finančných prostriedkov
- Výkaz o toku hotovosti – Cash Flow

Všetko je potrebné uviesť ako skutočnosť k východiskovému dátumu ako aj výhľad do budúcnosti.

Investičný majetok podľa **BIELIKA, P. (1998)**, je tvorený viacerými formami majetku a často je označovaný aj ako majetok zriaďovací, fixný, stály, neobežný, v minulosti označovaný názvom základné prostriedky. Investičný majetok slúži podniku dlhšiu dobu, slúži samostatne svojmu účelu, nespotrebováva sa naraz, ale postupne a úmerne tomu postupnému opotrebovávaniu prenáša svoju hodnotu vo forme odpisov do nákladov podniku. Graficky je zobrazený majetok v prílohe 4.

2 CIEĽ PRÁCE

Cieľom diplomovej práce je vypracovať kvalitný podnikateľský plán, na základe ktorého bude možné začať s podnikaním vo vybranej oblasti, ako aj získať cudzie finančné prostriedky na podnikanie. Toto je primárny cieľ, ale každá riešená oblasť, ktorá sa týka podnikateľského plánu, pozostáva z vlastných sekundárnych cieľov. Vo všeobecnej úvodnej časti je potrebné zvoliť si takú právnu formu podnikania, ktorá bude v najväčšej možnej miere vyhovovať predmetu podnikania. V časti podnikateľského zámeru týkajúcej sa tovarov a služieb je nevyhnutné zabezpečiť, aby sa v správnom čase, priestore, kvantite a kvalite ponúkali a poskytovali tovary a služby, o ktoré majú, v našom prípade hostia alebo klienti, záujem. Cieľom diplomovej práce je taktiež zvoliť a zaviesť organizačnú štruktúru pre podnik, ktorá bude prehľadná, flexibilná a bude vyhovovať potrebám podniku. Potrebné bude zvoliť si také stratégie, ktoré umožnia podniku etablovať sa na trhu a získať si stálu a početnú klientelu. Aby bolo možné presne a účinne uspokojovať potreby a želania zákazníkov, musí byť presne vymedzený trhový segment v ktorom chceme pôsobiť, a preto je cieľom určiť také marketingové stratégie a činnosti, ktorými si daný trhový segment získame. Riešená bude taktiež problematika cenových stratégií, ktoré úzko súvisia s tým, aké produkty a komu tieto produkty alebo služby chceme poskytovať. Úlohou diplomovej práce je vypracovať taký plán v oblasti ľudských zdrojov, ktorý umožní penziónu získať, udržať a rozvíjať zamestnancov podniku, v patričnej kvalite a kvantite. Tieto všetky ciele je potrebné zobrazit' v číselnom vyjadrení, čo je predmetom finančných plánov. Každý podnikateľský subjekt podniká za účelom dosahovania patričného zisku a len precízne vypracovaný finančný plán, umožňuje dať odpoveď na to, či a v akej miere bude podnikanie rentabilné. Na tieto účely bude použitá súvaha, výkaz ziskov a strát a tok peňazí. Na záver sa všetky tieto čiastkové ciele zosúladiť do jedného homogénneho celku, ktorého výsledkom je podnikateľský plán.

3 METODIKA PRÁCE

Predmetom práce je tvorba podnikateľského plánu. Je nutné rozlíšiť rozdiel medzi podnikateľským plánom a zámerom. Konkrétne sa jedná o tvorbu podnikateľského plánu, ktorý je určený pre žiadosť o cudzie finančné zdroje. Predmetom podnikateľského plánu je rekonštrukcia starej budovy na penzión. Penzión bude umiestnený na vidieku, konkrétne v obci Jatov v okrese Nové Zámky. Pri tvorbe podnikateľského plánu sa vychádzalo z osnovy podnikateľského plánu. V literatúre sa používa viacero osnov pri tvorbe podnikateľského plánu, je potrebné si vybrať pre daný podnik tú najvhodnejšiu. Od vybranej osnovy sa odvíja celá tvorba a všetky náležitosti, ktoré musia byť súčasťou podnikateľského plánu. Poznatky použité v diplomovej práci, boli získavané z viacerých zdrojov. A to konkrétne knižné publikácie, zborníky, štatistický úrad, prednášky a zdroje nájdené na internete ako ja skúsenosti z praxe. Problémy, ktoré sa pri tvorbe diplomovej práce vyskytli, boli konzultované so školiteľom a odborníkmi, ktorí sa problematike venujú. Pri riešení niektorých problémov sa používal aj tzv. brainstorming. Pri vyhodnotení výsledkov a jednotlivých údajov sa použili najmä matematické metódy, ale keďže sa jedná o novozaložený podnik, často zváženie určitých postupov, prístupov k problematike a hodnotení, záviselo na skúsenostiach, domnienkach a intuícii tvorcu podnikateľského plánu.

4 VÝSLEDKY PRÁCE A DISKUSIA

4.1 Zhrnutie projektu

Podnikateľský plán sa týka prevádzkovania penziónu v oblasti ubytovacích, stravovacích a doplnkových služieb na vidieku. Konkrétne sa jedná o kúpu a rekonštrukciu budovy na stravovacie a ubytovacie účely. Penzión sa bude nachádzať v obci Jatov, situovanom pri miestnom rybníku, v okrese Nove Zámky. Poloha budovy v ktorej bude sídliť penzión je priamo pri hlavnej komunikácii na ceste medzi Novými Zámkami a Bratislavou, pričom v najbližšej dobe Ministerstvo dopravy, pôšt a telekomunikácií nepočíta z výstavbou rýchlostnej komunikácie alebo diaľnice medzi uvedenými mestami. Obec sa nachádza medzi mestami Nitra, Šaľa, Šurany a Nové Zámky, odkiaľ bude pochádzať hlavný trhový segment hostí penziónu. Prevádzkovateľom penziónu bude skúsený manažér so skúsenosťami vedenia podniku z viacročnej praxe v podnikateľskej sfére a prinesie do podnikania vlastný kapitál v objeme 3 miliónov Sk a know-how z podnikateľskej oblasti, pričom výška celej investície bude v sume 9 miliónov Sk. Konkurenciou penziónu budú ubytovacie a stravovacie zariadenia, pôsobiace najmä v mestách Nitra a Nové Zámky. Výhodou penziónu u Veselej gazdinky bude poloha v prekrásnom prostredí a ponuka doplnkových služieb akými sú, rybačka, cykloturistika, člňkovanie, jazda na koni, tenis a tzv. wellness služby určené pre oddych tela aj mysle. Projekt predpokladá ročné výsledky hospodárenia v sume 1 321 720 Sk za prvý rok, 1 584 400 Sk za druhý rok a 1 908 600 Sk za rok tretí. Viac finančných odhadov a prepočtov sa nachádza v súvahách, výkazoch ziskov a strát a tokoch peňazí. Cieľom penziónu bude vytvoriť si stabilný a zdravý ekonomický rast a získať si stabilnú pozíciu v oblasti ubytovania a stravovania.

4.2 Opis podniku

Podnik sa zakladá za účelom podnikania v oblasti vidieckeho cestovného ruchu, konkrétne najmä za účelom poskytovania ubytovacích, stravovacích služieb. Podnik, v našom prípade penzión, bude mať za predmet podnikania aj nasledovné činnosti. A to nákup a predaj kvetov, činnosti poskytujúce wellness služby, turistiku na koňoch, prenájom športových a rybárskych potrieb a zmenárenské služby. Tieto služby sú poskytované na základe živnostenského oprávnenia, viazanej živnosti. Ubytovacie a stravovacie zariadenie bude zaradené do kategórie troch hviezdíčiek, čo vyžaduje okrem dodržania všeobecných podmienok na podnikanie, aj dodržanie osobitných podmienok. Medzi tieto osobitné podmienky patria:

1. vysokoškolské vzdelanie v odbore a 2 roky praxe v odbore, alebo
2. vyššie odborné vzdelanie v odbore a 3 roky praxe v odbore, alebo
3. úplné stredné vzdelanie v odbore alebo v ekonomickom odbore a 5 rokov praxe v odbore.

Keďže osoba prevádzkujúca živnosť, nespĺňa zákonom stanovené osobitné podmienky, bude v penzióne zamestnaný zodpovedný zástupca a to na hlavný pracovný pomer, ktorý tieto podmienky spĺňa a to konkrétne absolvent hotelovej akadémie.

Hoci každá organizačno-právna forma podniku má svoje výhody aj nevýhody, organizačno-právnu formou podniku bude kapitálová spoločnosť a to konkrétne spoločnosť s ručením obmedzeným, založená jednou fyzickou osobou a zakladateľskou listinou ako ustanovuje zákon. Aj keď s.r.o. taktiež ručí za záväzky, ako všetky spoločnosti, celým svojim majetkom, spoločníci v s.r.o. ručia za záväzky spoločnosti len do výšky svojich nesplatených vkladov zapísaných v obchodnom registri. Toto konkrétne je výhodou oproti spoločnosti jednotlivca, kde sa ručí celým osobným majetkom. Rozhodujúcim faktorom bola aj možnosť, založiť spoločnosť jednou fyzickou osobou a nie príliš vysoké zákonom stanovené základné imanie, ako je to napríklad u akciovej spoločnosti.. Základné imanie spoločnosti, resp. vklad do spoločnosti tvorí úžitkový automobil v obstarávacej cene 550 000 SK v osobnom vlastníctve zakladateľa spoločnosti, čo je aj jeho súčasná zostatková cena a 3 000 000 mil. Sk z vlastných zdrojov zakladateľa spoločnosti.

Obchodné meno spoločnosti: Penzión u veselej gazdinky s.r.o.
Sídlo: Nitrianska ul. číslo 12
Jatov
Okres Nové Zámky
941 09

Majiteľ a konateľ spoločnosti: Tomáš Moravčík
Jelenecká 40
Nitra 949 01

Majiteľom a zároveň konateľom spoločnosti bude Tomáš Moravčík, ktorý je absolventom Slovenskej poľnohospodárskej univerzity, Fakulty ekonomiky manažmentu a odboru Podnikový manažment. Jeho vedomosti vychádzajú zo štúdia najnovších poznatkov z oblastí podnikového manažmentu, marketingu, ekonomiky a podnikového plánovania, ktoré vychádzajú z 5 ročného pôsobenia v podnikovej sfére ako hlavného manažéra v spoločnosti zaoberajúcou sa podnikovým poradenstvom.

Predmet podnikateľskej činnosti: Ubytovacie služby v ubytovacích zariadeniach s prevádzkovaním pohostinských činností v týchto zariadeniach. Príprava a predaj na priamu konzumáciu zmrzliny, ak sa na jej prípravu použijú priemyselne vyrábané koncentráty a mrazené krémy. Prevádzkovanie zariadení slúžiacich na regeneráciu a rekondíciu. Príprava a predaj na priamu konzumáciu nealkoholických a priemyselne vyrábaných mliečnych nápojov, koktailov, piva, vína a destilátov. Príprava a predaj na priamu konzumáciu tepelne rýchlo upravovaných mäsových výrobkov a obvyklých príloh ako aj bezmäsitých jedál. Kúpa tovaru za účelom jeho predaja iným prevádzkovateľom živnosti, veľkoobchod v rozsahu voľných živností. Kúpa tovaru za účelom jeho predaja konečnému spotrebiteľovi, maloobchod v rozsahu voľných živností. Zmenáreň. Servis a požičovňa športovej výstroje a oblečenia.

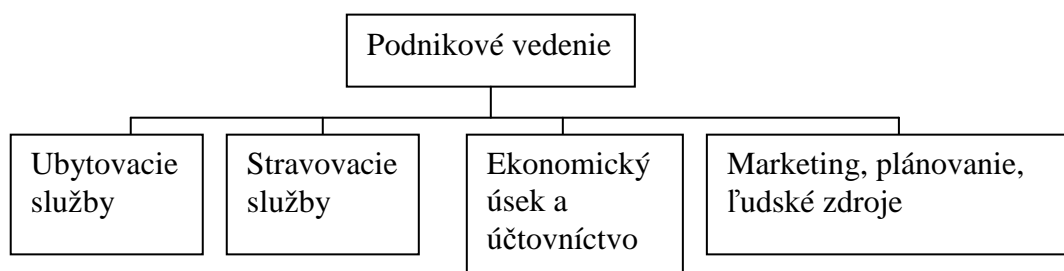
Ciele podniku

Z dlhodobého hľadiska je cieľom podniku vytvoriť si stabilné zázemie a klientelu podniku v oblasti Západného Slovenska, neustále skvalitňovanie služieb v oblastiach ubytovania, gastronómie, wellness, prístupu a komunikácie so zákazníkom, ako aj udržanie sa na trhu. Medzi stanovené ciele patrí taktiež tvorba primeraného zisku, rozvoj a získanie si dobrého imidžu penziónu. Z krátkodobého hľadiska je cieľom podniku, etablovať sa na regionálnom trhu, dostať sa do povedomia verejnosti a postupné znižovanie úverovej zaťažnosti a tvorba primeraného zisku. Pri vedení respektíve manažovaní penziónu sa bude uplatňovať tzv. metóda benchmarking. Hlavná výhoda tejto metódy spočíva v tom, že umožňuje neustále porovnávanie sa s najlepšími konkurentmi v danej oblasti, konkrétne v našom prípade v oblasti ubytovacích a stravovacích služieb a to nielen v regióne Nových Zámkov, kde budeme pôsobiť, ale celkovo v globále. Ďalším pozitívom tejto metódy je to, že pri správnom uplatňovaní benchmarkingu je zabezpečené, že podnik takzvané „nezaspí na vavrínoch“, keďže vývoj a zmeny vo všetkých oblastiach života napredujú veľmi rýchlo, táto metóda umožňuje zistiť a implementovať činnosti, v ktorých sú špičkové podniky v danej oblasti úspešné.

Organizačná štruktúra podniku, je veľmi dôležité vybrať si pre podnik vhodnú organizačnú štruktúru. Jej výber a tvorba sa odvíja od viacerých faktorov. Pre potreby nášho penziónu bola vybraná funkcionálna organizačná štruktúra. Prednosťou takejto formy organizačnej štruktúry je to, že pre každú oblasť úloh sa určia odborníci a rovnorodé úlohy celého podniku sa môžu spájať. Takýmto spájaním možno prácu výrazne racionalizovať. Je dostatočne prehľadná a prostredníctvom takejto organizačnej štruktúry, bude zabezpečená aj flexibilita organizácie činností v penzióne.

Schéma 5

Funkcionálna organizačná štruktúra



Zdroj: Vlastná schéma

Systém manažérstva kvality, zaviazali sme sa, že v horizonte dvoch rokov v penzióne bude zavedený certifikovaný systém manažérstva kvality normy STN EN ISO 9001:2000. Zavedenie tohto systému manažérstva kvality so sebou prináša mnoho výhod. Jeho správna implementácia prinesie to, že podnik tak dovnútra ako aj dovonka bude zefektívňovať a skvalitňovať všetky činnosti s podnikaním súvisiace. Takýto systém nie je lacná a ani jednorazová záležitosť, ale okrem skvalitnenia všetkých podnikových procesov a získania konkurenčnej výhody na trhu, zvyšuje prestíž a imidž podniku a vytvára predpoklady úspechu v budúcnosti. Zavedenie manažérstva kvality stojí približne 70 000 Sk, ale jeho cena závisí od mnohých faktorov, ako napríklad veľkosť podniku, existujúci stav riadenia kvality.

4.3 Opis výrobkov a služieb

Ubytovacie služby

Ubytovacie služby budú predstavovať jeden z dvoch hlavných príjmov pre penzión. Penzión bude klasifikovaný v kategórii troch hviezdíčiek, čo znamená, že musí spĺňať minimálne požiadavky na úroveň ubytovania a vybavenia uvedené vo vyhláske č. 419/2001 Zb. Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky zo 17. septembra 2001, ktorou sa upravuje kategorizácia ubytovacích zariadení a klasifikačné znaky na ich zaradovanie do tried. Ale ak chce byť podnik v oblasti ubytovania úspešný, tak to stačiť na uspokojenie vysokých nárokov hostí nebude. Preto bude vybavenie izieb v štandarde, ktorý prevyšuje zákonom stanovené vybavenie. V penzióne sa bude vyskytovať osem plne vybavených dvojposteľových izieb.

Proces ubytovania host'a bude nasledovný. Host' bude mať možnosť zajednať si ubytovanie prostredníctvom internetu, telefónu a osobne v budove penziónu. Platiť bude možné prevodom na účet penziónu prostredníctvom prevodného príkazu, cez poštu vkladom na účet alebo priamo v prevádzke penziónu a to v hotovosti alebo platobnou kartou. Pri zajednaní izby sa bude platiť záloha vopred a to vo výške 10% z celkovej sumy za ubytovanie. Toto ochráni penzión pred zbytočne zrušenými objednávkami. Po zrušení objednávky, celá záloha prepadne v prospech penziónu. Po príchode host'a na recepciu, ho recepcná po vystavení dokladu totožnosti, zaregistruje do počítačového systému hostí penziónu, poskytne host'om prvotné informácie a dá informačný leták, kde sú informácie o stravovaní a možnostiach využitia voľného času. Recepcná taktiež vystaví host'om elektronickú kartu od izby. Stravovanie môže a nemusí byť súčasťou ceny ubytovania. Hostia si sami vyberú, čo je pre nich výhodnejšie, ale ak si host' zaplatí plnú penziu na celé obdobie ubytovania vopred, bude to vo výhodnejší, ako keby si to platil samostatne.

To isté platí aj o programe, turistika na koňoch, vypožičanie športového vybavenia s wellness služby, kedy si za ne môže platiť samostatne, alebo môžu byť súčasťou cenovo výhodnejšieho balíka služieb spolu s ubytovaním. Upratovanie izieb prebieha počas neprítomnosti hostí raz denne a na požiadanie si hosť môže nechať svoje veci nechať vyprať a ožehliť. Hostom pri odchode skontrolujú chybné izbu, hosť odovzdá elektronickú kartu od izby a odhlási sa z penziónu. Poprípade vyplní dotazník a vyjadrí sa ku kvalite poskytovaných služieb. Vybavenie izieb je bližšie popísané v prílohe 5.

V záujme poskytovania najvyššieho štandardu budú hosťom každý deň umiestňované na stôl čerstvé kvety a pri príchode a odchode malá pozornosť podniku vo forme upomienkového predmetu ako napríklad sada pohárov s logom podniku. Ubytovaným hosťom bude umožnený prístup k internetu pomocou bezdrôtového pripojenia, ktoré je dostupné buď z notebookov, ktoré si zákazníci sami prinesú alebo prostredníctvom počítača, umiestneného na recepcii, ktorý môžu hostia bezplatne využívať. Celkový estetický dojem z ubytovania dotvára štýl a zariadenie izieb, ktoré si bude možné prezrieť na internetovej stránke penziónu. Uprednostní sa klasický štýl zariadenia izieb pred modernými štýlmi a to z toho dôvodu, aby jednotlivé izby boli v súlade s architektúrou celej budovy.

Tabuľka 5

Cenník za ubytovacie, stravovacie a ostatné služby

	Počet	Možnosť prístelky	Cena(od) osoba/noc	Cena(do) osoba/noc	Cena za prístelku osoba/noc
Dvojposteľová izba	8	Áno	1100	1500	800

	Cena na osobu/deň
Raňajky	170
Polpenzia	250
Plná penzia	350
	Cena na osobu/deň
Activ	170
Wellness	250
Ak nie je uvedené inak, všetky ceny sú v Slovenských korunách (SKK).	

Zdroj: Vlastná tabuľka

Activ – je balíček služieb, predstavujúci aktívny oddych a patrí sem: 1 x denne jazda na koni, možnosť vypožičania športových potrieb (tenisové, bedmintonové a pingpongové príslušenstvo, rybárska výstroj, bicykel, futbalová lopta, vodný bicykel) a možnosť celodenného prístupu do posilňovne.

Wellness – je balíček služieb zameraný na pasívny oddych a regeneráciu a jeho súčasťou sú 2 procedúry denne, je možné si vybrať z procedúr ako sú: Rôzne druhy masáží, bankovanie, perličkový kúpeľ, liečivé zábaly, sauna.

Súčasťou ponuky budú aj rôzne možnosti zliav. Zľavy majú motivovať vybrané skupiny potenciálnych zákazníkov. Zľavy budú zabezpečené aj prostredníctvom medzinárodných preukazov pre mládež EURO 26 a ISIC.

Tabuľka 6

Príklad zliav

	Zľava v %	Popis zľavy
EURO 26	5	Z celkovej ceny ubytovania
ISIC	4	Z celkovej ceny ubytovania
Online rezervácia	3	Z celkovej ceny ubytovania
Dieťa do 6 rokov	100	Z celkovej ceny ubytovania
Dieťa 6-12 rokov	50	Z celkovej ceny ubytovania
Dieťa 12-15 rokov	30	Zľava z ceny ubytovania na 3. lôžko

Zdroj: Vlastná tabuľka

Súčasťou takéhoto cenníka, môže byť aj cena za ubytovanie a stravovanie v sezóne respektíve mimo sezóny, alebo špeciálne Silvestrovské ceny. Ceny môžu byť takisto zobrazené v našej alebo cudzích menách.

Príklad platobných kariet, ktorými bude možné platiť v penzióne:

 Visa,  EC/MC,  Zbk,  Maestro,  Dinnerclub, American Express

Platenie platobnými kartami je v dnešnej dobe, najmä v oblasti služieb, samozrejme.

Stravovacie služby

Stravovacie služby predstavujú druhý najdôležitejší príjem penziónu Plánovaná ponuka jedál a nápojov zahŕňa jedlá od raňajok cez obed po večeru vo forme menu a široký výber jedál na objednávku. Stravovacie služby budú poskytované tak pre ubytovaných hostí, ako aj pre verejnosť a to od ôsmej rána do desiatej hodiny večera.

Konkrétna ponuka jedál bude pozostávať z tzv. gazdovských tradičných slovenských a maďarských jedál, na ktoré sa použijú najmä biologicky pestované suroviny z domácich fariem v blízkosti penziónu. Jedálny lístok nebude pevne stanovený, ale bude sa meniť v závislosti od požiadaviek hostí. Keďže súčasťou ponuky jedál budú slovenské aj maďarské špeciality, vzhľadom na to, že obec sa nachádza v oblasti Slovenska so zmiešaným národnostným zložením, ich výborná chuť bude zárukou spokojnosti hostí.

Ak to bude nutné a náš penzión bude navštevovať početná zahraničná klientela, vyhotoví sa jedálny a nápojový lístok aj v cudzích jazykoch.

Pretože bude ponuka jedál veľmi široká, je uvedený iba názorný príklad obedového menu v prílohe 6.

Ako je možné si v dnešnej dobe všimnúť penzióny a reštaurácie zavádzajú 7 denné obedové menu, pričom ponúkajú za prijateľnú cenu dostatočne veľké porcie, čo je veľmi dobrý marketingový ťah. Obe tieto prednosti budú využité aj našom penzióne. Zákazník si bude môcť vybrať medzi tradičným slovenským jedlom, cestovinami, pizzou, polievkou a zákuskom. Do obedového menu a jedálneho a nápojového lístka, bude doplnené takisto ocenenie v Eurách, čo bude v roku 2009 pravdepodobne vyžadovať. Ďalšou novinkou v oblasti stravovania je ponuka večerného menu, kedy je možné si vybrať z ponuky menu, cenovo zvýhodnené jedlo a nápoj na večeru.

Ponuka pre niektoré osobitné skupiny hostí, je samozrejmosťou a medzi tieto skupiny ľudí patria najmä deti, vegetariáni a hostia zdravotne postihnutí. Cieľom penziónu je v maximálnej možnej miere uspokojiť potreby svojich hostí, so zreteľom na ich osobité požiadavky.

Príklad detského menu je uvedený v prílohe 7.

Ako je možné si všimnúť, detské menu je charakterizované nižšími gramážami a názvami jedál s rozprávkovým námetom. Oba tieto fakty sú výsledkom zamerania sa na detských hostí, ktoré si názvy s rozprávkovými motívmi ľahko zapamätajú a zjedia menšie porcie.

Čo sa týka vegetariánov, pre nich a pre ľudí zdravo sa stravujúcich, ktorých je v dnešnej dobe stále viac, bude taktiež pripravená osobitná ponuka jedál hoci v obmedzenom rozsahu oproti

tzv. gazdovským jedlám. V tejto oblasti bude možné využiť pravdepodobne najväčšiu medzeru na trhu so stravovaním a je možné, že ponuka zdravých jedál sa bude časom rozširovať.

Donášková služba, penzión sa bude snažiť uspokojiť tú najširšiu skupinu zákazníkov, a preto nesmieme zabudnúť ponúkať jedlo aj prostredníctvom donáškovej služby. Ale s ohľadom na umiestnenie penziónu, nie je predpoklad na plné využitie tejto doplnkovej služby, a to najmä s ohľadom na väčšiu vzdialenosť miest od obce. Avšak táto možnosť sa nevylučuje.

Rodinné oslavy, firemné akcie, promócie, svadby, snahou penziónu bude získať si imidž miesta, kde sa môže stretnúť, v kultivovanom prostredí, celá rodina alebo pracovný kolektív a spoločne osláviť výročie, promócie, svadbu alebo sa stretnúť pri nejakej inej rodinnej alebo firemnej príležitosti. Výhodou takýchto podujatí je to, že je možné si týmto spôsobom získať klientelu na dlhšie časové obdobie, možno až na generácie, ak sa z toho stane tradícia. Preto sa na túto cieľovú skupinu bude nutné zamerať najmä v oblasti marketingu.

Stolovanie a servírovanie, dôležité je podávať jedlá a nápoje v inventári, ktorý je presne určený pre daný typ jedla resp. nápoja. Poznáme dva druhy pomocou tanierov a pomocou mís, alebo prostredníctvom dnes známych horúcich mís. Pri stolovaní sa taktiež dodržiavajú určité zásady usporiadania jednotlivého inventára na stole. Veľmi dôležitým prvkom podnikovej kultúry je oblečenie a správanie sa personálu penziónu, s ktorými prichádzajú hostia najviac do kontaktu a tým reprezentujú celý podnik a často utvárajú prvý dojem hostí. Čašníci budú oblečení v predpísanom odevu, biela košeľa, čierne nohavice, čierne topánky a vždy vhodne upravený. Pri stolovaní a servírovaní nemôžeme zabudnúť na čistotu prostredia, v ktorom sa hostia stravujú, čo zahŕňa čisté obrusy atď., ktoré nie sú ešte v dnešnej dobe samozrejmosťou v mnohých stravovacích zariadeniach, najmä počas podávania obedového menu, kedy má personál reštaurácie málo času na udržiavanie čistoty na stoloch.

Osobitosti stravovania v penzióne bude predstavovať, používanie najmä ekologických surovín na prípravu jedál, ktoré sa budú nakupovať od neďalekých fariem z okolia. K osobitostiam stravovania budú patriť aj ochutnávky domáceho vína a iných domácich gurmánskych špecialít, charakteristických pre Juhoslovenskú oblasť. Potrebné je taktiež poznať stravovacie návyky hostí predovšetkým starších ľudí a cudzincov, aby neprišlo k nedorozumeniu a urážke host'a.

Stravovať sa bude možné aj večer pri vatre a grilovaní najmä v letných mesiacoch. Niektoré večery hosťom spestrí ľudová hudba, ktorá spríjemní vychutnávanie si špecialít a nechá vyniknúť tradičnému slovenskému folklóru, čo bude iste zaujímavé najmä pre hostí z cudziny, ale aj pre staršiu generáciu tuzemských hostí.

Doplnkové služby v ubytovacích zariadeniach, bude možné taktiež zabezpečiť pre potenciálnych klientov predaj a distribúciu biologicky pestovaných surovín. Budeme sa zaoberať taktiež predajom kvetov a okrasných rastlín, ktoré budú nakupované od neďalekých pestovateľov v regióne. Keďže doplnkové služby sú tou vecou, ktorá odlišuje jeden podnik od druhého, aj penzión sa bude snažiť odlíšiť svoju ponuku od ponuky konkurencie a to nasledovnými doplnkovými službami. Penzión sa bude nachádzať priamo pri rybníku, bude ho možné využiť na rybačku alebo na vodné športy. Najprv ale bude nutné celé okolie skultúrneť, rybník zarybniť a získať potrebné oprávnenia na jeho využívanie. Bolo by možné zabezpečiť výjazdy na koni a služby spojené s oddychom tzv. wellness. Všetko je iba otázkou dopytu, investícií a ich návratnosti.

Turistika na koňoch, pekný a nie príliš starý jazdecký kôň bez športových ambícií sa pohybuje v cenách - 50.000 až 100.000 SK. Starostlivosť o koňa stojí každý mesiac približne 3.500 až 7.000 SK príp. aj viac, to znamená 42.000 až 84.000 SK ročne a za 12 rokov, pol milióna až milión. Prevádzkovanie takejto turistiky je značne náročné. V obci Jatov sa nachádza roľnícke družstvo, čo znamená, že tam by bolo možné po vzájomnej dohode kone ustajňovať a vyhnúť sa tak nákladom na výstavbu stajní.

WWW stránka, v dnešnej dobe je veľmi dôležité, aby každý podnik mal na internete svoju www stránku. Je ťažké rozhodnúť sa, či tento produkt možno v dnešnej dobe zaradiť do marketingu, alebo do základných služieb, bez ktorých sa žiadny podnik nezaobíde. Prvým krokom je rozhodnúť sa, čo konkrétne na takejto stránke chceme prezentovať. Od toho závisí veľkosť priestoru, ktorý na internete budeme potrebovať a taktiež kvalita vypracovania takejto stránky. Keď už máme danú predstavu, je najvhodnejšie zadať tvorbu tejto stránky niektorej z profesionálnych firiem, ktoré sa týmto zaoberajú. Rozhodli sme sa pre tvorbu www stránky od spoločnosti WEBMAG, ktorá zhotoví www stránku v požadovanej kvalite a kvantite v cene okolo 18 000 Sk , pričom sa vychádzalo z predbežnej cenovej kalkulácie.

Súčasťou tejto stránky bude prezentácia ubytovacích služieb, ktoré zahŕňajú fotky ubytovacích priestorov, video animácia jednotlivých izieb, popisy izieb a cenník za ubytovanie a objednávací formulár na ubytovanie. Ďalej na nej bude možné nájsť informácie týkajúce sa stravovacích služieb a to konkrétne obedové menu na jednotlivé dni, jedálne a nápojový lístok a informácie o akciách týkajúcich sa stravovania aj ubytovania v našom penzióne. Všetky informácie budú poskytované minimálne v slovenskom a anglickom jazyku.

Wellness služby, wellness znamená stav tela a mysli, ktorého výsledkom je zabezpečiť, celkovú dobrú kondíciu človeka. Na základe získaných skúseností z praxe vyplynulo, že ak sa snaží určité ubytovacie zariadenie poskytnúť svojim hosťom vyšší štandard služieb, musí poskytovať aj tzv. wellness služby. Medzi takéto služby patria napríklad:

Relax/Wellness služby

Fitnes, kúpeľ - perličkový, kúpeľ - vírivý, kúpeľ - v termálnom bazéne, masáž - klasická, masážna sprcha, masáž - reflexná, ochladzovací bazén, sauna - bylinková, sauna - fínska, sauna - parná, solárium, športová masáž, vodný svet, posilňovňa.

Beauty – služby týkajúce sa starostlivosti o zovňajšok

Solárium, kozmetička.

So zavádzaním podobných služieb sa začne už od vzniku penziónu, ale bude to proces postupný, pretože to vyžaduje náklady na rôzne vane, bazény, solária a zariadenie s tým súvisiace, akými sú napríklad ležadlá a rôzne prístroje. Pri tomto všetkom je potrebné si najatť kvalifikovanú pracovnú silu, ako maséra, či doktora, ktorí by sa o klientov starali. Wellness služby si budú vyžadovať vlastný cenník, kde budú vyčíslené ceny jednotlivých produktov, procedúr v rôznych kombináciách tak programových ako aj cenových. Príklad cenníka sa nachádza v prílohe 8.

Športové vybavenie, okrem požičovne športového vybavenia ako napríklad bicyklov, udíc na športové rybárčenie, poprípade rakiet na tenis alebo bedminton, sa bude časom uvažovať nad výstavbou kolkárne respektíve bowlingu, minigolfu a tenisového kurtu. Ale to až v neskoršom období, keďže tieto služby si vyžadujú značné investície.

4.4 Východiskový stav

Charakteristika obce Jatov. Podľa **LÁSZLÓOVEJ, H (2002)** sa obec Jatov sa rozprestiera uprostred juhozápadného Slovenska, 27 km severozápadne od Nových Zámkov. Zaberá plochu 1866 hektárov so 790 obyvateľmi. Približne stredom katastrálneho územia obce prechádza štátna komunikácia číslo 75, tiahnúca sa z Nových Zámkov do Bratislavy, čo poskytuje obci výhodnú dopravnú polohu. Výstavba rýchlostnej komunikácie alebo diaľničného ťahu, ktorý by spájal Bratislavu a Nové Zámky sa v najbližšej budúcnosti neplánuje, čo znamená, že táto obec bude ešte dlhšie obdobie na dopravnej tepne spájajúce tieto dve mesta. Obec Jatov je síce malá obec, ale nepatrí medzi obce s úbytkom obyvateľstva. Počet obyvateľov tejto obce sa od roku 1994 mierne zvýšil, tiež sa zvyšuje podiel produktívneho obyvateľstva. Zaujímavosťou je zloženie obyvateľstva, ktoré je z 95 percent slovenskej národnosti. Nezamestnanosť v obci je vo výške 18 percent a asi 55 percent ekonomicky aktívnych osôb, pracuje mimo bydliska. Hlavným zamestnaním v obci je dodnes poľnohospodárstvo. Medzi pamiatky v obci Jatov patrí najmä rokoková pohrebná kaplnka z roku 1760, ktorá je zapísaná v súpise národných kultúrnych pamiatok Slovenska. Je to jedna z dvoch rokokových pamiatok na Slovensku vôbec. Budova, ktorú plánujeme odkúpiť a zrekonštruovať na účely prevádzky penziónu, sa nachádza priamo pri rybníku je súčasťou zanedbaného parku. Fotodokumentácia budovy sa nachádza v prílohe 19. Okolie ako aj budova samotná sa zachovali v dezolátnom stave a budú si vyžadovať rozsiahlu rekonštrukciu.

Tabuľka 7 Tržby za vlastné výkony a tovar v obchode, hoteloch a reštauráciách v tis. Sk, indexy (55)

Hotely, reštaurácie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
V mil. SK	38 308	36 606	32 826	32 580	33 436	35 330	41 544	43 194

Poznámky:

z mesačného štatistického výkazníctva;

indexy v OKEČ 50, 52, 55 v stálych cenách z decembra 2000, OKEČ 51 v bežných cenách

Zdroj: Slovstat, <http://www.statistics.sk>

Na základe tejto tabuľky je zjavné, že tržby hotelov a reštaurácií v celoslovenskom meradle medziročne rástli, čo znamená, že trh ešte nie je úplne nasýtený alebo výdavky na stravovanie a ubytovanie obyvateľstva je rastú.

Tabuľka 8 Kapacity a výkony ubytovacích zariadení cestovného ruchu

Návštevníci spolu	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
V tis.	2794	3161	3446	3374	3244	3428	3584	3 778

Zdroj: Slovstat, <http://www.statistics.sk>

Z uvedenej tabuľky vyplýva, že počet návštevníkov ubytovacích zariadení je od roku 2000 relatívne stabilizovaný s tendenciou mierneho rastu.

Tabuľka 9 Výkony ubytovacích zariadení cestovného ruchu

Využitie stálych lôžok	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
V %	28,0	30,0	31,9	30,1	27,6	27,3	28,8	27,7

Zdroj: Slovstat, <http://www.statistics.sk>

Tabuľka 10 Kapacity ubytovacích zariadení cestovného ruchu

Lôžka k 31.12	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
V ks	102 800	116 378	118 168	121 299	121 932	122 612	124 323	146 655

Zdroj: Slovstat, <http://www.statistics.sk>

Z oboch hore uvedených tabuliek vyplýva, že hoci sa množstvo stálych lôžok medziročne zvyšovalo, ich percentuálne využitie kolísalo okolo hodnoty 29 percent.

Kombinácia spomenutých tabuliek znamená, že počet návštevníkov a hlavne ich výdavky v oblasti ubytovacích a stravovacích služieb rastú. Inými slovami, je tu stále možnosť etablovať sa na trhu v danej oblasti. Na zreteli musíme mať aj rast počtu poskytovaných lôžok, čo je znakom zostrovania sa konkurencie v oblasti ubytovania. Zaujímavý je aj údaj o využití stálych lôžok, ktorý sa od roku 2000 nijak dramaticky nezmenil, čo znamená, že ubytovacie zariadenia si nevedia udržať stálu klientelu, čo môže byť znakom nízkej spokojnosti hostí v jednotlivých ubytovacích zariadeniach, alebo hostia uprednostňujú jednodenné návštevy ubytovacích zariadení, čo znamená že nie je potrebné rapídne rozširovať ubytovacie kapacity. Na základe rastu životnej úrovne, zvyšujúcich sa výdavkov na stravovanie a ubytovanie, je možné predpokladať aj naďalej zvyšujúce sa výdavky obyvateľstva v tejto oblasti. Je pravdepodobné, že sa trh bude postupne nasycovať a zvyšujúce sa nároky hostí, budú spoločne viesť k tlaku na zvyšovanie kvality poskytovania týchto služieb.

Konkurencia, obec Jatov, sa nachádza medzi mestami Nitra, Šaľa, Šurany a Nové Zámky, odkiaľ penziónu hrozí najväčšia konkurencia. Medzi najväčších konkurentov patria ubytovacie a stravovacie zariadenia ktorými sú:

Penzión Hubert, Nové Zámky

Penzión Hoffer, Nitra

Park hotel Tartuf, Beladice

Celkovo sa ale dá povedať, že konkurencia v oblasti ubytovacích a stravovacích služieb je veľmi veľká, pretože na trhu pôsobí veľké množstvo poskytovateľov týchto služieb a úroveň poskytovania daných služieb rastie každým dňom.

4.5 Marketingový plán

Podnikateľské stratégie, pri vypracovaní marketingového plánu sa vychádza z podnikateľských stratégií. Napríklad stratégie podľa životného cyklu odvetvia. Pri vzniku penziónu a až do doby, kedy si nezíska penzión vedúce postavenie na lokálnom trhu, sa bude penzión riadiť stratégiou nazvanou, stratégia pre podniky druhého sledu. Táto stratégia sa dá charakterizovať ako stratégia nižších nákladov, ktoré sú spojené najmä s tým, že podnik nemusí riskovať a iba preberá, kopíruje a zlepšuje úspešné kmeňové schopnosti konkurencie. Podnik riadiaci sa touto stratégiou uplatňuje taktiež stratégiu voľného výklenku, čo znamená že sa snaží hľadať medzery na trhu, inými slovami pôsobí tam, kde ešte nie je konkurencia alebo je konkurencia veľmi slabá. Takisto sa tu uplatňuje stratégia budovania prestíže, ide o budovanie značky, respektíve dobrého mena podniku. Tento proces je veľmi zdĺhavý a náročný, ale umožní získať stálu a solventnú klientelu. Zo začiatku nebude mať penzión dostatočnú silu na to, aby útočil na vodcovské podniky, v našom prípade penzióny na trhu, a preto bude tzv. nasledovateľom týchto podnikov. Ak by sme vychádzali podľa stratégie Milesa a Snowa, tak zo začiatku budeme uplatňovať stratégiu tzv. „analyzátor“, čo znamená, že budeme takisto sledovať konkurenciu a analyzovať vývoj a zmeny na trhu. Takáto stratégia sa nedá uplatňovať dlhodobo, ale ak už bude penzión na trhu etablovaný a úspešný, postupne sa prejde na stratégiu tzv. „pátračov“. Čo znamená, že budú vyhľadávané nové trhy, príležitosti a produkty na trhu. Z pohľadu Porterových podnikateľských stratégií bude penzión pôsobiť ako špecializátor. Táto stratégia predpokladá zameranie sa penziónu na určitú skupinu zákazníkov a na určitý segment trhu. Jedná sa o hľadanie medzier „výklenkov“ na trhu, čo môžu predstavovať pobyty pre špeciálne skupiny ľudí, napríklad organizácia medových týždňov pre mladomanželov. Penzión bude pôsobiť v oblasti západného Slovenska, čo predstavuje územnú špecializáciu. Cieľovou skupinou sa stanú solventnejšie vrstvy obyvateľstva, čo predstavuje zase zákaznícku špecializáciu. Penzión sa bude správať ako malý diferenciatör. Bude ponúkať stále nové produkty v oblasti ubytovacích a stravovacích služieb, ktoré ho odlíšia od konkurencie. Pri určení stratégie trhu vychádzame zo štyroch stratégií trhu Ansoffovej výrobkovo-trhovej matice. Pri vzniku podniku, sa uplatnia dve stratégie a to konkrétne stratégia prenikania na trh a zavedenie výrobku. Stratégia rozšírenia trhu a diverzifikácie nie je vhodná pre začínajúce podniky, pretože sú s nimi spojené vysoké rizika súvisiace so vstupom na nové trhy. Stratégia zavedenia výrobku predpokladá zavedenie nových výrobkov, respektíve služieb, produktov na súčasné trhy. Táto stratégia vyžaduje vyššie náklady, ktoré súvisia s vývojom nových produktov.

V našom prípade môže ísť o tvorbu nových jedál alebo zmenu vzhľadu jednotlivých izieb a taktiež o zavádzanie nových produktov služieb v oblasti športu, relaxu.

Analýza dopytu hostí , na analýzu hostí bude použitý dotazník ako jedna z foriem získavania informácií. Bude to prehľadný a účinný spôsob získavania informácií od hostí penziónu. Budú sa využívať aj iné formy získavania informácií, ako pozorovanie, opytovanie atď.. Na základe dotazníka je možné rozdeliť si hostí do určitých kategórií podľa rôznych kritérií a vybrať si čo je nutné pre každú z nich zlepšovať, alebo na ktorú cieľovú skupinu sa zamerať.

Príklad dotazníka sa nachádza v prílohe 9.

Analýza konkurencie, pre analýzu konkurencie bola použitá tabuľka, ktorá umožňuje porovnať v číselnom vyjadrení náš penzión s ostatnými najväčšími konkurentmi pôsobiacimi v oblasti ubytovacích a stravovacích služieb.

Stupnica od 1-10, (1 najhoršie, 10 najlepšie)

Tabuľka 11

Analýza konkurencie

	Penzión u veselej gazdinky	Penzión Hubert	Penzión Hoffer	Park Hotel Tartuf
Úroveň ubytovania	7	5	6	8
Kvalita ubytovacích služieb	8	6	7	7
Cena ubytovania	8	8	7	6
Úroveň stravovania	7	6	8	6
Chuť jedál	8	6	7	7
Kvalita služieb spoj. so stravovaním	9	6	8	7
Cena jedál	6	7	7	5
Imidž penziónu	-	7	8	8
Úroveň služieb spojených s relaxom	8	5	5	5
Kapacita penziónu	3	5	7	6
Dostupnosť penziónu	8	7	8	5
Súčet	72	68	78	70

Zdroj: Vlastná tabuľka

Z uvedenej tabuľky vyplýva, že najväčším konkurentom je Penzión Hoffer, za ním nasleduje park hotel Tartuf a na poslednom mieste je penzión Hubert. V porovnaní s naším penziónom, ak by sa vybudoval imidž penziónu, umiestnil by sa náš penzión na druhom prípadne prvom mieste.

Tabuľka 12

Analýza faktorov makroekonomického okolia

Faktory analýzy	Budúci vývoj	Šanca	Ohrozenie	Pôsobenie na firmu
Sociálne a právne	Zvýšenie kúpnej sily	O		Zvyšovanie kvality služieb
Ekonomické	Zníženie podpory v podnikaní		O	Drahšie investície
Inovácie	Nové inovácie	O		Vyššia produktivita
Ekologické	Zvýšenie ochrany ŽP		O	Väčšie výdavky na ochranu ŽP
Zahranično-obchodné	Rast konkurencie		O	Zníženie príjmov

Zdroj: ŠIMO, D., Agrárny marketing

Dlhodobý potenciál oblastí cestovného ruchu pre Nitriansky kraj, je možné nájsť na <http://www.economy.gov.sk/pk/480-2007-1000/ma.htm>

Vychádza z novej stratégie rozvoja cestovného ruchu na Slovensku pre roky 2006-2010. Oblasť v ktorej sa bude penzión nachádzať patrí do Nitrianskej oblasti. Najvyšší potenciál mala táto oblasť pre:

Vodné športy, poznávanie miestnych tradícií, účasť na veľtrhoch a výstavách, toto sú oblasti kam bude potrebné zacieliť predovšetkým marketingové aktivity. Ďalej oblasť Nitrianskeho regiónu vyniká v nasledovných aktivitách, rekreácia pri vode, pobyty v lesnej prírode, poznávanie kultúrneho dedičstva, návšteva podujatí, obchodný turizmus. Toto všetko predstavuje silné stránky Nitrianskeho regiónu, čo znamená, že je v týchto oblastiach najväčšia možnosť presadiť sa na trhu Stredoeurópskeho regiónu.

Analýza podniku, na analýzu penziónu je použitá kvantifikovaná SWOT analýza, ktorá odpovedá na to, kde má podnik silné stránky oproti konkurencii, ktoré bude nutné rozvíjať ale taktiež slabé stránky, ktoré sa je potrebné minimalizovať, vyskytujúce sa vo vnútri podniku. Ďalej sú tu uvedené príležitosti, ktoré je možné využiť vo svoj prospech a hrozby, ktoré penzión ohrozujú v súvislosti s vplyvom vonkajšieho prostredia.

SWOT ANALÝZA penziónu

Silné stránky: Rozpracovaný komplexný plán rozvoja podniku, kvalitné personálne obsadenie penziónu, zavádzanie nových inovatívnych prístupov v riadení a v správaní sa k zamestnancom a klientom, rozvíjanie silnej podnikovej kultúry v penzióne.

Slabé stránky: Postupné získavanie skúseností v oblasti ubytovacích a stravovacích služieb, počiatočné veľké úverové zaťaženie podniku.

Príležitosti: Dobrá poloha medzi mestami Nitra, Šaľa, Šurany a Nové Zámky, nízke mzdové náklady v oblasti obce Jatov a blízkeho okolia, atraktívna poloha penziónu súvisiaca s umiestnením pri rybníku a prevádzkovanie penziónu v historickej budove.

Ohrozenia: Silná konkurencia v oblasti ubytovacích a stravovacích služieb v regióne Nitrianskeho kraja, zmeny v úrokových sadzbách finančných inštitúcií súvisiace so stagnáciou svetových ekonomík.

Kvantifikácia SWOT analýzy

Stupnica pre jednotlivé ukazovatele – 1 až 10 (1 najhoršie, 10 najlepšie hodnotenie)

Váhy jednotlivých ukazovateľov – 1 až 10 (1 najmenšia, 10 najväčšia váha)

Komplexný plán rozvoja podniku = $10 \times 9 = 90$	
Inovácie = $8 \times 9 = 72$	= +194
Podniková kultúra = $4 \times 8 = 32$	
Skúsenosti = $8 \times 9 = 72$	
Zadlženosť = $6 \times 8 = 48$	= - 120
Poloha = $7 \times 9 = 63$	
Mzdy = $4 \times 8 = 32$	= + 151
Prostredie = $7 \times 8 = 56$	
Konkurencia = $8 \times 9 = 72$	
Rast úrokov = $3 \times 8 = 24$	= - 96

Výsledok = + 129, znamená že súčet silných, slabých stránok a príležitostí a ohrození je kladný, čo nám umožňuje predpokladať pozitívne vyhliadky do budúcnosti.

Základné marketingové ciele, penzión sa zameria na získanie si podnikateľskej sféry. Toto bude možné dosiahnuť reklamou umiestnenou napr. na plesoch podnikateľov, kde bude pobyt v penzióne cenou v tombole. Taktiež bude penzión propagovaný na rôznych iných firemných podujatiach, napríklad športových, firemných výročia atď. Týmto spôsobom, by sa mala dať zabezpečiť stála a solventná klientelu z podnikateľskej oblasti.

Keďže je v oblasti Nitrianskeho kraja, konkrétne v meste Nitra, rozšírená veľtržná turistika, bude potrebné oslovovať potenciálnu klientelu aj na veľtržných podujatiach. A to buď účasťou na veľtrhoch venovaných cestovnému ruchu, alebo letákovou formou na veľtrhoch mimo oblasť cestovného ruchu, napríklad na veľtrhoch Agrokomplex a Autosalón.

Ďalším predmetom marketingového snaženia, bude propagácia penziónu na kultúrnych podujatiach. Mesto Nitra sa v terajšom období pokúša získať titul Európskeho hlavného mesta kultúry. Toto snaženie sa prejavilo najmä zvýšenou aktivitou v organizovaní kultúrnych podujatí a tým spôsobenému zvýšenému záujmu a návštevnosť na týchto podujatiach. Ak by sa Nitre podarilo titul hlavného európskeho mesta kultúry dosiahnuť, umožnilo by to penziónu získať vo väčšom meradle nielen domácu ale aj zahraničnú klientelu.

Dlhodobo a v pravidelných cykloch bude prebiehať prezentácia penziónu najmä regionálnej televízii Central, ktorá pôsobí a je zameraná na oblasť Západného Slovenska a ktorá bude z teritoriálneho hľadiska aj naším hlavným trhovým segmentom.

Distribúcia produktu, predaj produktu si penzión zabezpečí sám. A to prostredníctvom kvalifikovaného personálu, ktorý bude schopný prostredníctvom internetu, telefónu a iných masmediálnych prostriedkov zabezpečiť predaj produktu. Spôsob predaja produktov penziónu prostredníctvom cestovnej kancelárie sa bude zvažovať, až keď sa uvedené možnosti predaja vyčerpajú a bude potrebné sa zamerať na širší okruh potenciálnej klientely.

Ceny a cenová politika, ponuku penziónu bude tvoriť celý rad produktov, a preto tvorba ceny bude musieť zohľadňovať väčšie množstvo kritérií. V prvom rade sa zohľadní to, aby bolo možné v prvých rokoch fungovania penziónu, znížiť respektíve splatiť úvery, ktoré si penzión na začiatku svojej podnikateľskej činnosti musí vziať a to aj za predpokladu nižších čistých ziskov, ale na druhej strane za predpokladu rozvoja a udržania si konkurencieschopnosti. Cenová stratégia bude vychádzať z toho, že penzión bude na trhu ponúkať nadštandardné služby, pre náročnejšiu a solventnejšiu klientelu. Inými slovami pôjde o stratégiu maximálnej ceny za maximálnu kvalitu resp. stratégia prémiovej ceny. Z toho vychádzajú predpoklady uplatňovania kvalitného marketingu a budovania imidžu a značky penziónu. Na začiatok sa bude pri tvorbe ceny vychádzať zo sledovania cien konkurencie. Je to spôsob tvorby cien komplikovaný najmä v potrebe získavania informácií od konkurencie, ale je jednoduchšie ho uplatniť na začiatku podnikania, pretože na začiatku podnikania nemá podnik možnosť vychádzať z predošlých údajov a skúseností. Cenové zvýhodnenie sa bude týkať najmä tzv. produktových balíčkov, kedy ide kombináciu niekoľkých produktov ponúkaných za nižšiu cenu, za akú sa predávajú samostatne. Obdobia, kedy bude dopyt po službách v oblasti ubytovania a stravovania najslabší, budú cenovo zvýhodnené, a tým sa zavedie rozdielne sezónne a mimosezónne oceňovanie služieb. Snahou bude takisto získanie si stálej a vernej klientely, a preto je naplánované zavedenie vernostných zliav pre stálych hostí. Počíta sa aj so skupinovými zľavami a cenovou diferenciáciou týkajúcej sa rôznych vekových skupín.

4.6 Plán ľudských zdrojov

Plánované pracovné miesta: Manažér, vedúci prevádzky, ekonóm, účtovník, údržbár, chyžné, recepcná, čašníci, šéfkuchár, pomocní kuchári, brigádni pracovníci, masér. Popis, špecifikácia a počet pracovníkov jednotlivých pracovných miest.

Pozícia manažéra: Je to pozícia s vysokými nárokmi na praktické ale najmä na teoretické skúsenosti. Predpokladom je vysokoškolské vzdelanie manažérskeho smeru a určitá prax v danom obore. V rámci organizačnej štruktúry penziónu, to bude najvyššie postavená pracovná pozícia. Manažér bude mať zodpovednosť, za celkové smerovanie penziónu. Jeho úlohou bude tvorba strategických a taktických cieľov a jednotlivých stratégií podniku. Tento post vyžaduje určité psychické predpoklady pre osobu zastávajúcu toto pracovné miesto. Sú to najmä cieľavedomosť, zodpovednosť, flexibilita, odolnosť voči stresu, inteligencia, iniciatívnosť, vodcovské vlastnosti. Musí to byť vodca, ktorý si kombináciou svojich predností dokáže získať rešpekt a úctu zamestnancov.

Vedúci prevádzky: Tento post predpokladá najmä vysokú úroveň praktických poznatkov. Osoba zastávajúca túto pozíciu bude riešiť každodenné problémy v penzióne. Jej úlohou bude tvorba operačných plánov a je to pozícia charakteristická pre operačný manažment. Najväčší dôraz bude kladený na samostatné jednanie rešpektujúce ciele a požiadavky hlavného manažéra. Tento post bude zastávať absolvent hotelovej akadémie, ktorý splňa zákonom stanovené požiadavky, na prevádzkovanie ubytovacieho zariadenia so stravovaním ako zodpovedný zástupca. Bude mať na starosti spolu s manažérom aj kontakt so zákazníkmi.

Ekonóm a účtovník: Tieto pracovné posty si taktiež budú vyžadovať najmä odborné znalosti, konkrétne vysokoškolské vzdelanie ekonomického zamerania. Na začiatok bude účtovníctvo zabezpečené externe na objednávku, čo umožní ušetriť určité peňažné prostriedky. Najideálnejšie by bolo, ak by oba posty zastávala jedna osoba.

Údržbár: Táto pozícia kladie dôraz najmä na manuálne schopnosti. Malo by ísť o niekoho skúseného a ochotného, o človeka ktorý ochotne a rýchlo vyrieši všetky závady a technické problémy, týkajúce sa prevádzky penziónu. Malo by sa jednať o človeka vo vyššom veku, ktorý nemá až také vysoké požiadavky na odmeňovanie.

Chyžné, recepčná, čašníci: Tieto pracovné posty budú obsadené hlavne brigádnymi pracovníkmi, ktorých by mal po odbornej stránke na starosti vedúci prevádzky. Týmto spôsobom bude možné ušetriť určité peňažné prostriedky. Tieto pracovné pozície plánujeme obsadiť ľuďmi v pokročilejšom veku, resp. brigádnikmi. Zamestnanie brigádnikov umožní znížiť odvodové zaťaženie, oproti zamestnancom pracujúcich na hlavný pracovný pomer.

Šéfkuchár, pomocní kuchári: Post šéfkuchára by mal zastávať človek s dostatočnou praxou, ochotou zlepšovať sa a osoba, ktorá by sa po všetkých stránkach dokázala postarať o beh kuchyne a dokázala by si vyškoliť svojich pomocných kuchárov.

Masér, kozmetička, tieto pracovné posty obsadia zamestnanci, s min dvojročnou praxou v odbore. Mali by byť vlastníkami aj určitého certifikátu dokazujúceho ich odbornosť. Zamestnaní by mali byť podľa potreby, najlepšie ako živnostníkov.

Tabuľka 13

Pracovné pozície a mzdy

Pracovná pozícia	Počet	Predpokladaná hrubá mzda – ročná Sk
Vedúci prevádzky	1	280 800
Ekonom, účtovník	1	312 200
Údržbár	1	187 200
Chyžná	2	249 600
Recepčná	1	156 000
Čašník	3	374 400
Kuchár	2	624 000
Masér	1	124 800
Kozmetička	1	109 200
Spolu	13	2 418 200
Ročné predpokladané odvody za majiteľa penziónu, prevádzkujúceho živnosť	1	158 423

Zdroj: Vlastná tabuľka

Predpoklad príjmov zo závislej činnosti je veľmi náročný a nie je možné, bez konkrétnych údajov, presne vypočítať výšku príjmov, ktoré zamestnávateľ bude platiť svojim zamestnancom. Preto sú uvedené len naozaj hrubé odhady príjmov zamestnancov. Viac informácií je možné nájsť v Zákone o dani z príjmov 595/2003 v znení neskorších zmien a doplnkov.

Vzdelávanie si bude podnik zabezpečovať svojpomocne a taktiež prostredníctvom školení externých spoločností. Proces vzdelávania v podniku budú mať na starosti manažér podniku, vedúci prevádzky a hlavný kuchár. Tento proces by mal byť kontinuálny a prebiehať v pravidelných mesačných cykloch minimálne raz mesačne. Školenia budú zamerané na zvyšovanie zručností ako odbornosti jednotlivých zamestnancov. Trénovaná bude napríklad schopnosť a spôsob jednania s hosťami, alebo pri zavedení noviniek, zmien a inovácií do jednotlivých činností, prebehne doškolenie zamestnancov. Zamestnanci, ktorí budú mať školenie personálu na starosti, budú taktiež musieť absolvovať externé školenia, na ktoré ich bude podnik posielat'.

Hodnotenie zamestnancov bude jedným z motivačných prostriedkov, pričom mzda bude zložená z dvoch zložiek a to zo stálej a pohyblivej. Stála zložka bude na úrovni nižšej, ako priemerná mzda týkajúca sa pracovnej pozície v národnom hospodárstve a pohyblivá bude závisieť od výsledkov a naplňania cieľov spoločnosti. Od vzniku penziónu bude formovaná silná podniková kultúra. Budú organizované spoločné dovolenky, relaxačné pobyty, posedenia alebo oslavy firemných výročí alebo podnikových úspechov. Silná podniková kultúra napomôže zlepšiť vzťah zamestnancov k podniku ako aj ich chuť pracovať, poprípade pomôže zlepšiť medziľudské vzťahy na pracovisku. Získavanie zamestnancov bude zabezpečované z rôznych zdrojov ako napríklad úrad práce, inzercia, personálny leasing.

4.7 Finančný plán

Je v nasledujúcej forme:

- Investičný plán
- Finančný rozpočet
- Výsledovka – udáva prehľad príjmov a výdavkov vrátane nákladov a výnosov
- Bilancia alebo súvaha – určuje stav majetku ako aj samotný tok finančných prostriedkov
- Výkaz o toku hotovosti – Cash Flow

Investičný rozpočet na základe tabuľky je naplánovaný v prílohe 10.

Odhad finančných prostriedkov na podnikanie vo vybranej oblasti na základe tabuľky podľa **MIŽIČKOVÁ, L. – UBREŽIOVÁ, I. (2007)** je vypočítaný v prílohe 11.

Odhad tržieb ročných tržieb ubytovania a stravovania sa nachádza v prílohe 12.

Wellness služby nájdete v prílohe 13.

Ostatné služby sa nachádzajú v prílohe 14.

Odhad nákladov (ročné) je popísaný v prílohe 15.

Výkaz ziskov a strát, je uvedený v prílohe 16.

Výkaz ziskov a strát je zostavený pre tri účtovné obdobia. Predpokladané výsledky hospodárenia sú v sumách 1 321 720 Sk za prvé účtovné obdobie. Za ďalšie účtovné obdobia sú to sumy 1 584 400 Sk a 1 908 600 Sk. Všetky hodnoty sú ešte vyjadrené v Sk, nakoľko nie je isté či a za aký kurz sa bude vymieňať slovenská mena za Euro. V odhadnutých údajov sa bralo do úvahy viacero faktorov a to predpokladaná inflácia vo výške 2-3 %, rast miezd v predpokladanej výške 6 %, takisto sa predpokladal rast výnosov, spôsobený rastom mena a imidžu penziónu a zvyšujúcej sa návštevnosti ubytovacích a stravovacích služieb. Navyše je potrebné počítať s vyššou životnou úrovňou obyvateľstva a tým aj vyššími výdavkami na stravovacie a ubytovacie služby. Je možné predpokladať zvýšenie návštevnosti zahraničných hostí, z dôvodu zvýšenia atraktivity Slovenska, ako turistickej destinácie.

Počíta sa aj s miernym nárastom miestnych daní a poplatkov. Pri odhadoch sa vychádzalo z vývoja za posledné obdobie.

Súvaha sa nachádza v prílohe 17.

Výpočet cash flow je uvedený v prílohe 18.

4.8 Riziká podnikateľského plánu, v súvislosti s podnikateľským plánom, sa môže vyskytovať viacero rizík. Riziká sú rozdelené na interné a externé. Interné riziká, sú riziká, ktoré vychádzajú z podniku. Medzi riziká týkajúce sa vnútra penziónu, môžu patriť rizika spojené s výberom nevhodného pracovného personálu. Tomuto možno zabrániť dobre pripraveným výberom zamestnancov, ich školením, vzdelávaním a tréningom. Je potrebné vypracovať kvalitný plán ľudských zdrojov a dodržiavať ho. Ďalším z rizík je riziko neoslovenia klientely. Zamedziť tomu je možné dobre zacieleným marketingom na vhodný trhovú segment. Nebezpečné je aj riziko služieb, poskytovaných v nezodpovedajúcej kvalite, forme alebo cene. Preto je potrebné presne vedieť, aké a v akej cene hostia služby očakávajú a prispôbiť sa im. Rizikom podnikania je vo veľkej miere vplyv konkurencie, ktorá odoberá penziónu hostí a tým znižuje zisky konkurenčného podniku. Bojovať s konkurenciou je možné dobre zvolenou podnikateľskou stratégiou a najmä prekonať konkurentov vo všetkých stránkach podnikania. Toto je proces dlhodobý a nikdy nekončiaci. Problémy môžu nastať v prípade, ak podnikateľský plán a celkové plánovanie v podniku, vychádza z neúplných alebo nepresných údajov a informácií. Vtedy je plány potrebné korigovať alebo doplniť. A to čo možno najskôr od zistenia nedostatkov, aby sa chybné rozhodnutia nenakumulovali. Veľké rizika súvisia v dnešnej dobe so zmenami makroprostredia. V poslednom období je badať útlm svetovej ekonomiky, spôsobený hypotekárnou krízou v Spojených štátoch amerických a celosvetovým rastom cien potravín a energií. V oblasti Strednej Európy je ekonomický vývoj pozitívny a dopady recesie svetovej ekonomiky tu badať len veľmi minimálne. Avšak problémom začína byť rastúca inflácia, ktorej dopady, by mohlo na území SR znížiť prijatie novej meny Eura, ak výrobcovia a predajcovia nezačnú bezdôvodne zvyšovať ceny, po jeho zavedení. Euro je jedna z najstabilnejších mien a spolu s poklesom hodnoty dolára, je možné znižovať dopady rastu cien potravín a energií. Náš penzión bude musieť rast cien potravín a energií premietnuť do cien za ubytovanie a stravovanie, pretože inak by udržiavanie nižších cien išlo na úkor kvality týchto služieb. Rast energií je možné obmedziť, zníženou spotrebou. Hlavné bude znížiť spotrebu pohonných hmôt, napríklad kúpou motorových vozidiel s nižšou spotrebou. Znížiť náklady na teplo je možné zateplením budovy penziónu, aby neprichádzalo k úniku tepla, alebo využívaním alternatívnych zdrojov energie, ako sú solárne panely, využitie biomasy a podobne. Celkové vyhliadky sú pozitívne a v prípade správnej tvorby, implementácie a kontroly plnenia plánov, by podnik mal na trhu uspieť.

4.9 Dopad na životné prostredie, nepriaznivý dopad na životné prostredie sa neočakáva, skôr opačne. Výrobný proces, týkajúci sa prípravy jedál, produkuje odpad v podobe zvyškov jedla. Likvidáciu tohto odpadu plánujeme zabezpečiť tým, že prebytky jedál by sme ponúkli poľnohospodárskym družstvám v okolí. Podnik plánuje pozitívne pôsobiť na životné prostredie a to najmä tým, že skultúrni zanedbaný ráz krajiny v oblasti rybníka a postará sa o jeho zarybnenie.

5 ZÁVER

Tvorba podnikateľského plánu je náročný a dlhodobý proces. Pre správne vypracovanie podnikateľského plánu, je nutné mať potrebné praktické a teoretické poznatky z oblasti plánovania, organizovania, riadenia, marketingu, financií a mnohých ďalších. Dá sa povedať, že podnik je samostatný organizmus, žijúci v priestore neustálych zmien, hrozieb a príležitostí, s ktorými sa musí každý deň vyrovnávať a prispôbovať sa im. Ten kto sa neprispôsobí, zanikne a naopak. Plánovanie umožňuje podniku predpovedať tieto zmeny, čiastočne sa na ne prichystať a keď nastanú, ak ide o pozitívny vplyv, využiť ho vo svoj prospech, alebo minimalizovať negatívne dopady.

Ak sa podnikateľský plán nevypracováva pre vnútorné potreby podniku, ale pre žiadosť o cudzie finančné zdroje, musí vedieť odpovedať poskytovateľovi týchto zdrojov, že ak požičia peniaze na daný projekt, aké riziko mu hrozí s ich návratnosťou. Iba kvalitne vypracovaný podnikateľský plán je zárukou, že požičané peňažné prostriedky budú správne vynaložené a prinesú výnos obom stranám, dlžníkovi aj veriteľovi. Cieľom diplomovej práce bolo vypracovať podnikateľský plán penziónu na vidieku, ktorý umožní začať podnikanie v danej oblasti a bude úspešný pri žiadosti o cudzie zdroje. Na začiatku podnikateľského plánu sa určil predmet podnikania a právno-organizačná forma podnikania. V ďalšom kroku sa určili ciele a organizačná forma podniku.

Po tomto kroku nasledoval presný popis výrobkov a služieb, ktoré bude penzión na trhu poskytovať a ktoré mu na trhu prinesú úspech. Nasledovne sa charakterizovalo prostredie v ktorom bude penzión pôsobiť, konkrétne jeho súčasný, očakávaný stav a vývoj a vplyv prostredia na podnikanie. Ďalším bodom bola tvorba podnikateľských stratégií podniku a vymedzenie trhového segmentu penziónu. Tvorba podnikateľského plánu pokračovala analýzou podniku, jeho silných a slabých stránok, ako aj analýza dopytu a konkurencie v danej oblasti. V ďalšej časti sa určili marketingové stratégie a prístupy, ktorými sa osloví trhovú segment penziónu.

Následne sa stanovila cenová a distribučná politika penziónu a plán ľudských zdrojov, všetko v nadväznosti na ciele podniku. Na záver bol vypracovaný finančný plán podniku, kde sa všetky hore uvedené stratégie, ciele a prístupy premietli v číselnom respektíve peňažnom vyjadrení. Pri tvorbe diplomovej práce sa vychádzalo z teoretických poznatkov získaných v priebehu štúdia na Slovenskej poľnohospodárskej univerzite, Fakulte ekonomiky a manažmentu a odboru Podnikový manažment. Použité boli taktiež knižné publikácie, štatistické údaje, články z novín, internetu a prednášky. Ale ako každé plánovanie a najmä

tvorba podnikateľských plánov, často zváženie mnohých rozhodnutí, záviselo najmä od tvorcu podnikateľského plánu. Výsledkom diplomovej práce je podnikateľský plán, ktorý je použiteľný pre založenie, úspešné fungovanie podniku a je predpokladom úspešnej žiadosti o cudzie zdroje.

6 POUŽITÁ LITERATÚRA

1. BABINSKÝ, J. - BABINSKÝ, M.: Turistika na vidieku pre 3. ročník študijného odboru agropodnikanie. 1. vydanie Bratislava: Proxima Press, 2004. 135 s. ISBN 80-85454-73-4
2. BALÁŽOVÁ, E. – PAPCUNOVÁ, V. – JARÁBKOVÁ, J.: Cestovný ruch a samospráva. Nitra: SPU, 2007. 100 s. ISBN 978-80-8069-862-1
3. BIELIK, P.: Podnikovo hospodárska teória agrokompexu. Nitra: SPU, 1998. 232 s. ISBN 80 7137-529-2
4. DRUCKER, P. F.: Cestou k zítřku. Management pro 21. století. 1. vyd. Praha: Management Press, 1993. 136 s. ISBN 80-85603-28-4
5. GONDOVÁ, M. – REED, T. – TVRDOŇOVÁ, J.: Rozvoj podnikania vo vidieckej turistike a agroturistike. Nitra: Agentúra pre rozvoj vidieka, 2000. 56 s. ISBN 80-967880-4-3
6. GOZORA, V.: Podnikový manažment. Nitra: SPU, 2005. 190 s. ISBN 80-8069-462-1
7. GUČÍK, M.: Vidiecky cestovný ruch a agroturistika. In: Patúš, P. a kol: Rukoväť podnikateľa vo vidieckom cestovnom ruchu a agroturistike. Banská Bystrica: Cestovateľ, 1996. s. 7-22. ISBN 80-967649-0-X
8. GUČÍK, M. : Krátky slovník cestovného ruchu a hotelierstva. Banská Bystrica: Slovensko – švajčiarske združenie pre rozvoj cestovného ruchu, 2004. 11 s. ISBN 80-88945-73-9
9. HABÁN, M. – OTEPKA.: Agroturistika. Nitra: SPU, 2004. 153 s. ISBN 80-8069-451-6
10. JOHNSON, R.: Ako zostaviť dobrý podnikateľský plán. Partizánske: Open Windows, 1995. 249 s. ISBN 80-85741-09-1
11. KASPAR, C.: Základy cestovného ruchu. Banská Bystrica: Ekonomická fakulta UMB, 1995. 142 s. ISBN 80-901166-5-5
12. KOUBEK, J.: Řízení lidských zdrojů. Praha: Management Press, 1997. 350 s. ISBN 80-85943-51-4
13. KRETTNER, A.: Marketing. Nitra: SPU, 2004. 288 s. ISBN 80-8069-390-0
14. LÁSZLÓOVÁ, H.: Jatov. Nové Zámky: CORCUS, 2002. 130 s. ISBN 80-88992-41-9
15. LOPUŠNÝ, J.: Geografia cestovného ruchu Slovenska. Banská Bystrica: Ekonomická fakulta UMB, Občianske združenie ekonómia, 2001. s.5. ISBN 80-8055-548-6

16. MIŽÍČKOVÁ, Ľ. – UBREŽIOVÁ, I.: Podnikanie malých a stredných podnikov. Nitra: SPU, 2007. 108 s. ISBN 978-80-8069-877-5
17. MORRISON, A. M.: Marketing pohostinství a cestovního ruchu. Přel. D. Slámová. 1. vyd. Praha: Victoria Publishing, 1995. 488 s. ISBN 80-85605-90-2
18. MURGAŠ, J.: Plánovanie, teória a metodológia. Nitra: SPU, 1999. 89 s. ISBN 80-7139-051-8
19. MURGAŠ, J.: Prognostika a plánovanie, prednášané 18.10 2007, Nitra. SPU
20. MURGAŠ, J.: Prognostika a plánovanie, prednášané 24.11 2007, Nitra. SPU
21. MURGAŠ, J.: Strategický manažment , prednášané 18.04 2007, Nitra. SPU
22. NOVACKÁ, Ľ. – KULČÁKOVÁ, M.: Klient v cestovnom ruchu. Bratislava: Eurounion, 1996. 92 s. ISBN 80-85568-60-8
23. PATÚŠ, P. .: Rukoväť podnikateľa vo vidieckom cestovnom ruchu a agroturistike. Banská Bystrica: Cestovateľ, 1996. 115 s. ISBN 80-967649-0-X
24. PINKA, K., RUBÁŠ, B., SVÁČEK, J.: Jednotné zásady obsluhy. Praha: Merkur, 1989.193 s.
25. RAJT, Š.: Marketing. Bratislava: SPRINT, 2000. 34 s. ISBN 80-8848-62-8
26. REHÁKOVÁ – ZIMANOVÁ. 2004. Možnosti čerpania podporných prostriedkov z Európskej Únie (Sprievodca vidieckeho turizmu a agroturizmu) Bratislava: SZVTA. 2004. 51 s.
27. SABLÍK, J.: Motivačný program ako nástroj manažmentu podnikového vzdelávania. Žilina: MASM, 1997 . 9 s. ISBN 80-85348-38-1
28. SENGE, P.M.: Pátá disciplína: teorie a praxe učící se organizace, Preklad z anglického originálu. - Vyd. 1. - Praha : Management Press, 2007. 439 s. ISBN 978-80-7261-162-1 – 104
29. ŠIMO, D.: Agrárny marketing. Nitra: SPU, 2006. 322 s. ISBN 80-8069-726-4
30. VIŠŇOVSKÝ, J - NAGYOVÁ, Ľ - ŠAJBIDOROVÁ, M.: Manažment ľudských zdrojov. 3. vyd. Nitra : Slovenská poľnohospodárska univerzita (SPU), 2005. 166 s. ISBN: 80-8069-616-0

Zákony, vyhlášky

1. Občiansky zákonník č. 40/1964
2. Obchodný zákonník č. 513/1991
3. Zákon č. 455/1991 o živnostenskom podnikaní

4. Zákon č. 511/1992 Zb. o správe daní a poplatkov a o zmenách v sústave územných finančných orgánov v znení neskorších predpisov
5. Zákon č. 582/2004 Z. z. o miestnych daniach a miestnom poplatku za komunálne odpady a drobné stavebné odpady
6. Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov
7. Vyhláška č. 419/2001 Zb. Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky zo 17. septembra 2001 ktorou sa upravuje kategorizácia ubytovacích zariadení a klasifikačné znaky na ich zaradovanie do tried

WWW stránky

1. Systém manažérstva kvality. [cit. 2008-03-5]
Dostupné na internete: < <http://www.poling.sk/system-manazerstva-kvality.php> >
2. Odvody a splatnosť poisťného. [cit. 2008-09-5]
Dostupné na internete: < <http://www.socpoist.sk/index/index.php?ids=1530>,
<http://www.socpoist.sk/index/index.php?ids=1519> >
3. Slovenský štatistický úrad. [cit. 2008-14-5]
Dostupné na internete: < <http://www.statistics.sk> >
4. Nová stratégia rozvoja cestovného ruchu Slovenskej republiky. [cit. 2008-18-5]
Dostupné na internete: < <http://www.economy.gov.sk/pk/480-2007-1000/ma.htm> >
5. Základné legislatívne podmienky podnikania v cestovnom ruchu. [cit. 2008-20-5]
Dostupné na internete:
< <http://www.economy.gov.sk/files/cestovnyruch/PodmienkyPodnikaniaCR.doc> >

7 PRÍLOHY

ZOZNAM PRÍLOH

Príloha 1	Základné legislatívne podmienky podnikania v cestovnom ruchu
Príloha 2	Prehľad a podstata právno-organizačných foriem podnikania
Príloha 3	Kategorizáciu ubytovacích zariadení a klasifikačné znaky na ich zaradovanie do tried
Príloha 4	Majetok podniku
Príloha 5	Vybavenie izieb
Príloha 6	Vzor obedového menu
Príloha 7	Vzor detského menu
Príloha 8	Príklad „wellness“ cenníka
Príloha 9	Dotazník pre hostí
Príloha 10	Investičný rozpočet
Príloha 11	Odhad finančných prostriedkov na podnikanie vo vybranej oblasti
Príloha 12	Odhad ročných tržieb za ubytovacie a stravovacie služby
Príloha 13	Odhad ročných tržieb za „wellness“ služby
Príloha 14	Odhad ročných tržieb za ostatné služby
Príloha 15	Odhad ročných nákladov
Príloha 16	Výkaz ziskov a strát za tri za sebou nasledujúce účtovné obdobia
Príloha 16.1	Výkaz ziskov a strát za prvé účtovné obdobie
Príloha 16.2	Výkaz ziskov a strát za druhé účtovné obdobie
Príloha 16.3	Výkaz ziskov a strát za tretie účtovné obdobie
Príloha 17	Súvaha za tri za sebou nasledujúce účtovné obdobia
Príloha 17.1	Súvaha za prvé účtovné obdobie
Príloha 17.2	Súvaha za druhé účtovné obdobie
Príloha 17.3	Súvaha za tretie účtovné obdobie
Príloha 18	Výpočet toku peňazí
Príloha 19	Súčasný stav budovy plánovanej na prevádzku penziónu a jej projektové riešenie.

Príloha 1

Základné legislatívne podmienky podnikania v cestovnom ruchu

Zákon č. 513/1991 Zb. – Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov (vybrané časti)

- Podnikaním sa rozumie sústavná činnosť vykonávaná samostatne podnikateľom vo vlastnom mene a na vlastnú zodpovednosť za účelom dosiahnutia zisku (ods. 1, § 2)
- Podnikateľom podľa tohto zákona je (ods. 2, § 2):
 - a) osoba zapísaná v obchodnom registri,
 - b) osoba, ktorá podniká na základe živnostenského oprávnenia,
 - c) osoba, ktorá podniká na základe iného než živnostenského oprávnenia podľa osobitných predpisov,
 - d) fyzická osoba, ktorá vykonáva poľnohospodársku výrobu a je zapísaná do evidencie podľa osobitného predpisu.
- Sídлом právnickej osoby a miestom podnikania fyzickej osoby je adresa, ktorá je ako sídlo alebo miesto podnikania zapísaná v obchodnom alebo v živnostenskom registri alebo v inej evidencii (ods. 2, § 2).
- Zahraničné osoby môžu podnikáť na území Slovenskej republiky za rovnakých podmienok a v rovnakom rozsahu ako slovenské osoby, pokiaľ zo zákona nevyplýva niečo iné (ods. 1, § 21). Zahraničnou osobou sa na účely tohto zákona rozumie fyzická osoba s bydliskom alebo právnická osoba so sídlom mimo územia Slovenskej republiky (ods. 2, § 21). Podnikaním zahraničnej osoby na území Slovenskej republiky sa rozumie na účely tohto zákona podnikanie tejto osoby, ak má podnik alebo jeho organizačnú zložku umiestnenú na území Slovenskej republiky (ods. 3, § 21). Oprávnenie zahraničnej osoby podnikáť na území Slovenskej republiky vzniká ku dňu zápisu tejto osoby, prípadne organizačnej zložky jej podniku v rozsahu predmetu podnikania zapísanom do obchodného registra. Návrh na zápis podáva zahraničná osoba (ods. 4, § 21).

Zákon č. 455/1991 o živnostenskom podnikaní (živnostenský zákon) v znení neskorších predpisov

- **Živnosťou je** sústavná činnosť prevádzkovaná samostatne, vo vlastnom mene, na vlastnú zodpovednosť, za účelom dosiahnutia zisku a za podmienok ustanovených týmto zákonom (§ 2).
- Živnosť môže prevádzkovať fyzická osoba (živnostník) alebo právnická osoba, ak splní podmienky ustanovené týmto zákonom (podnikateľ); povolenie na prevádzkovanie živnosti (koncesia) sa vyžaduje len v prípadoch vymedzených týmto zákonom (ods. 1, § 5).
- Všeobecné podmienky prevádzkovania živnosti fyzickými osobami sú (ods. 1, § 6):
 - a) dosiahnutie veku 18 rokov,
 - b) spôsobilosť na právne úkony,
 - c) bezúhonnosť,ak tento zákon neustanovuje inak.
- Osobitnými podmienkami prevádzkovania živnosti sú odborná alebo iná spôsobilosť podľa tohto zákona alebo osobitných predpisov, ak ju tento zákon vyžaduje (ods. 1, § 7).
- Živnosti sú (§ 9):
 - a) ohlasovacie, ktoré pri splnení určených podmienok sa smú prevádzkovať na základe ohlásenia,
 - b) koncesované, ktoré sa smú prevádzkovať na základe koncesie.

- Ohlasovacie živnosti sú (§ 19):
 - a) remeselné, ak je podmienkou prevádzkovania živnosti odborná spôsobilosť získaná vyučením v odbore,
 - b) viazané, ak je podmienkou prevádzkovania živnosti odborná spôsobilosť získaná inak,
 - c) voľné, ak nie je ako podmienka prevádzkovania živnosti odborná spôsobilosť ustanovená.

- **Povinnosti podnikateľa (§ 29):**
 - (1) Podnikateľ je povinný pri prevádzkovaní živnosti dodržiavať podmienky ustanovené týmto zákonom a osobitnými predpismi, napríklad Zákon č. 634/1992 Zb. o ochrane spotrebiteľa v znení neskorších predpisov, Zákon Národnej rady Slovenskej republiky č. 272/1994 Z. z. o ochrane zdravia ľudí v znení neskorších predpisov, § 20 až 24 vyhlášky Ministerstva zdravotníctva Slovenskej republiky č. 79/1997 Z. z. o opatreniach na predchádzanie prenosným ochoreniam v znení vyhlášky Ministerstva zdravotníctva Slovenskej republiky č. 54/2000 Z. z.
 - (2) Podnikateľ je povinný prevádzkovať živnosť riadne, poctivo a odborne. Tejto povinnosti sa nemôže zbaviť ani v prípade, ak podnikateľskú činnosť prevádzkuje prostredníctvom zodpovedného zástupcu.
 - (3) Riadne, poctivo a odborne nie sú vykonávané živnosti, pri ktorých prevádzkovaní opakovane dochádza k poskytovaniu nekvalitných tovarov a služieb z dôvodov porušovania osobitných predpisov, najmä technických noriem a profesijných zvyklostí.
 - (4) Riadne a poctivo nevykonáva živnosť podnikateľ, ktorý
 - a) bez závažných dôvodov neplní svoje daňové, poplatkové a odvodové povinnosti podľa osobitných predpisov,
 - b) zabezpečuje činnosť, ktorá je predmetom jeho podnikania, fyzickými osobami bez povinne uzavretého pracovnoprávneho vzťahu.

- **Pohostinská činnosť (§ 38)** je v zmysle prílohy č. 1 remeselnou živnosťou
 - (1) Pohostinskou činnosťou sa rozumie príprava a predaj jedál a nápojov, ak sa podávajú na priamu konzumáciu na mieste (ďalej len "predaj na priamu konzumáciu"). Súčasťou oprávnenia na pohostinskú činnosť je aj s ňou spojený predaj polotovarov alebo doplnkového tovaru.
 - (2) Pohostinskou činnosťou nie je na účely tohto zákona predaj na priamu konzumáciu
 - a) nealkoholických a priemyselne vyrábaných mliečnych nápojov, koktailov, piva, vína a destilátov,
 - b) zmrzliny, ak sa na jej prípravu použijú priemyselne vyrábané koncentráty a mrazené krémy,
 - c) tepelne rýchlo upravovaných mäsových výrobkov a obvyklých príloh, ako aj bezmäsitých jedál,
 - d) jedál, nápojov a polotovarov ubytovaným hosťom v ubytovacích zariadeniach s kapacitou do 10 lôžok.
 - (3) Pohostinskou činnosťou nie je ani predaj na priamu konzumáciu po domácky vyrobeného vína a s ním spojený predaj sezónnych jedál na priamu konzumáciu, ak sa nevykonáva viac ako 4 mesiace v roku.

- **Sprievodca cestovného ruchu** je v zmysle prílohy č. 2 viazanou živnosťou. Preukazom spôsobilosti je osvedčenie podľa § 8 zák. č. 386/1997 Z. z. o ďalšom vzdelávaní v znení neskorších predpisov.

- **Ubytovacie služby v ubytovacích zariadeniach s prevádzkovaním pohostinských činností v týchto zariadeniach a v chatovej osade triedy 3, v kempingoch triedy 3 a 4** je v zmysle prílohy č. 2 viazanou živnosťou. Preukazom spôsobilosti je:
 1. vysokoškolské vzdelanie v odbore a 2 roky praxe v odbore alebo
 2. vyššie odborné vzdelanie v odbore a 3 roky praxe v odbore, alebo
 3. úplné stredné vzdelanie v odbore alebo v ekonomickom odbore a 5 rokov praxe v odbore.

Zákon č. 40/1964 Zb. v znení neskorších predpisov – Občiansky zákonník

- **Zmluva o obstaraní zájazdu** (§ 741a – 741k).
- **Zmluva o ubytovaní** (§ 754 – 759)
 - (1) Zo zmluvy o ubytovaní vznikne objednávateľovi právo, aby mu ubytovateľ poskytol prechodné ubytovanie na dohodnutú dobu alebo na dobu vyplývajúcu z účelu ubytovania v zariadení na to určenom (hotely, nočľahárne, ubytovne a iné zariadenia) (§ 754).
 - (2) Za ubytovanie a služby s ním spojené je objednávateľ povinný zaplatiť ubytovateľovi cenu v lehotách určených ubytovacími poriadkami (§ 754).

Vyhláška MH SR č. 419/2001 Z. z. ktorou sa upravuje kategorizácia ubytovacích zariadení a klasifikačné znaky na ich zaradovanie do tried

- Táto vyhláška upravuje kategorizáciu ubytovacích zariadení a klasifikačné znaky na ich zaradovanie do tried. Kategorizácia sa vzťahuje na podnikateľov poskytujúcich ubytovanie na základe živnostenského oprávnenia (§ 1).
- Kategorizácia sa vzťahuje na tieto ubytovacie zariadenia (§ 2):
 - hotel (hotel, garní hotel, horský hotel, motel),
 - botel,
 - penzión,
 - turistická ubytovňa,
 - chatová osada,
 - kemping,
 - ubytovanie v súkromí.
- Ubytovacie zariadenia sa zaradujú do kategórií a tried podľa toho, či spĺňajú alebo nespĺňajú kritériá kategorizácie ustanovené v prílohe (§ 3).

Zákon č. 511/1992 Zb. o správe daní a poplatkov a o zmenách v sústave územných finančných orgánov v znení neskorších predpisov

Registračná a oznamovacia povinnosť daňových subjektov (§ 31, ods. ...)

- (1) Právnická osoba alebo fyzická osoba, ktorá získa povolenie alebo oprávnenie na podnikanie alebo začne vykonávať inú zárobkovú činnosť na území Slovenskej republiky, je povinná registrovať sa do 30 dní u miestne príslušného správcu dane. Táto lehota začne plynúť nasledujúci deň po dni nadobudnutia právoplatnosti povolenia alebo oprávnenia alebo po dni, keď začne vykonávať inú zárobkovú činnosť. Na účely tohto zákona sa za deň právoplatnosti pokladá deň, keď je právnická osoba alebo fyzická osoba podľa príslušných predpisov oprávnená začať vykonávať podnikateľskú činnosť.
- (2) Ak začne daňovník vykonávať činnosť alebo poberať príjmy podliehajúce dani, je povinný oznámiť túto skutočnosť správcovi dane do tridsiatich dní.

- (3) Daňovník je povinný ďalej oznámiť správcovi dane do tridsiatich dní zriadenie stálej prevádzkarne a jej umiestnenie na území Slovenskej republiky. Tridsať dní pred zrušením tejto stálej prevádzkarne oznámi túto skutočnosť správcovi dane.
- (4) Platiteľ dane je povinný registrovať sa u správcu dane najneskôr do pätnástich dní od vzniku povinnosti zrážať daň alebo preddavky na ňu, alebo daň vyberať, ak osobitný predpis neustanovuje inak.

Zákon č. 582/2004 Z. z. o miestnych daniach a miestnom poplatku za komunálne odpady a drobné stavebné odpady

Druhy miestnych daní

- Miestnymi daňami, ktoré môže ukladať obec, sú (§ 2, ods. 1):
 - a) daň z nehnuteľností,
 - b) daň za psa,
 - c) daň za užívanie verejného priestranstva,
 - d) daň za ubytovanie,
 - e) daň za predajné automaty,
 - f) daň za nevýherné hracie prístroje,
 - g) daň za vjazd a zotrvanie motorového vozidla v historickej časti mesta,
 - h) daň za jadrové zariadenie.
- Miestnou daňou, ktorú môže ukladať vyšší územný celok, je daň z motorových vozidiel (§ 2, ods. 3).
- Predmetom dane za ubytovanie je odplatné prechodné ubytovanie fyzickej osoby v zariadení poskytujúcom služby prechodného ubytovania (§ 37).
- Daňovníkom je fyzická osoba, ktorá sa v zariadení odplatne prechodne ubytuje (§ 38).
- Základom dane je počet prenocovaní (§ 39).
- Sadzbu dane určí obec v slovenských korunách na osobu a prenocovanie (§ 40).
- Platiteľom dane je prevádzkovateľ zariadenia, ktorý odplatné prechodné ubytovanie poskytuje (§ 41).
- Miestne príslušnou obcou je obec, na ktorej území sa zariadenie nachádza (§ 42).
- Obec ustanoví všeobecne záväzným nariadením podrobnosti k § 37 až 41, najmä sadzbu dane, rozsah a spôsob vedenia preukaznej evidencie na účely dane, spôsob vyberania dane, náležitosti potvrdenia o zaplatení dane, lehoty a spôsoby jej odvodu obci, prípadné oslobodenia od tejto dane a podmienky na uplatnenie oslobodenia od tejto dane (§ 43).

Podnikatelia sú pri svojej činnosti povinní dodržiavať aj ostatné ustanovenia týchto právnych predpisov ako aj ostatných platných právnych noriem.

Zdroj: <http://www.economy.gov.sk>

Príloha 2

Prehľad a podstata právno-organizačných foriem podnikania

OFP	Počet zakladateľov	Štatutárny zástupca	Ručenie za záväzky	Formálne náležitosti
Podnik jednotlivca	1	Podnikateľ alebo určený zástupca	Celým majetkom podniku, osobným majetkom	Živnostenský list, alebo koncesná listina
V.O.S.	Min 2 FO alebo 2 PO	Každý spoločník, alebo podľa zmluvy	Celým majetkom spoločnosti a osobným majetkom	Spoločenská zmluva, oprávnenie k podnikaniu, zápis do OR
K.S.	Min 2 FO	Len komplementári	Min 1 komandista do výšky vkladu a 1 komplementár celým svojim majetkom	Spoločenská zmluva, oprávnenie k podnikaniu, zápis do OR
S.R.O.	1-50 FO	1 alebo viac konateľov, dozorná rada, valné zhromaždenie	Celým majetkom spoločnosti a spoločníci do výšky nesplateného vkladu	Stanovy, oprávnenie k podnikaniu, návrh na zápis do OR, splatenie min 30% každého vkladu
Družstvo	Min 5 FO alebo 2 PO	Členská schôdza, kontrolná komisia, predseda	Celým majetkom družstva	Ustanovujúca schôdza, návrh na zápis do OR, stanovy
Tichá spoločnosť	Min 2 FO	-	Do výšky vkladu	Písomná zmluva a odovzdanie vkladu
Združenie	Min 2 FO	Týka sa len činností dohodnutých v zmluve	Celým svojim majetkom	Zmluva o združení

Zdroj: MIŽIČKOVÁ, Ľ. – UBREŽIOVÁ, I. (2007), Podnikanie malých a stredných podnikov

Príloha 3

Kategorizáciu ubytovacích zariadení a klasifikačné znaky na ich zaradovanie do tried

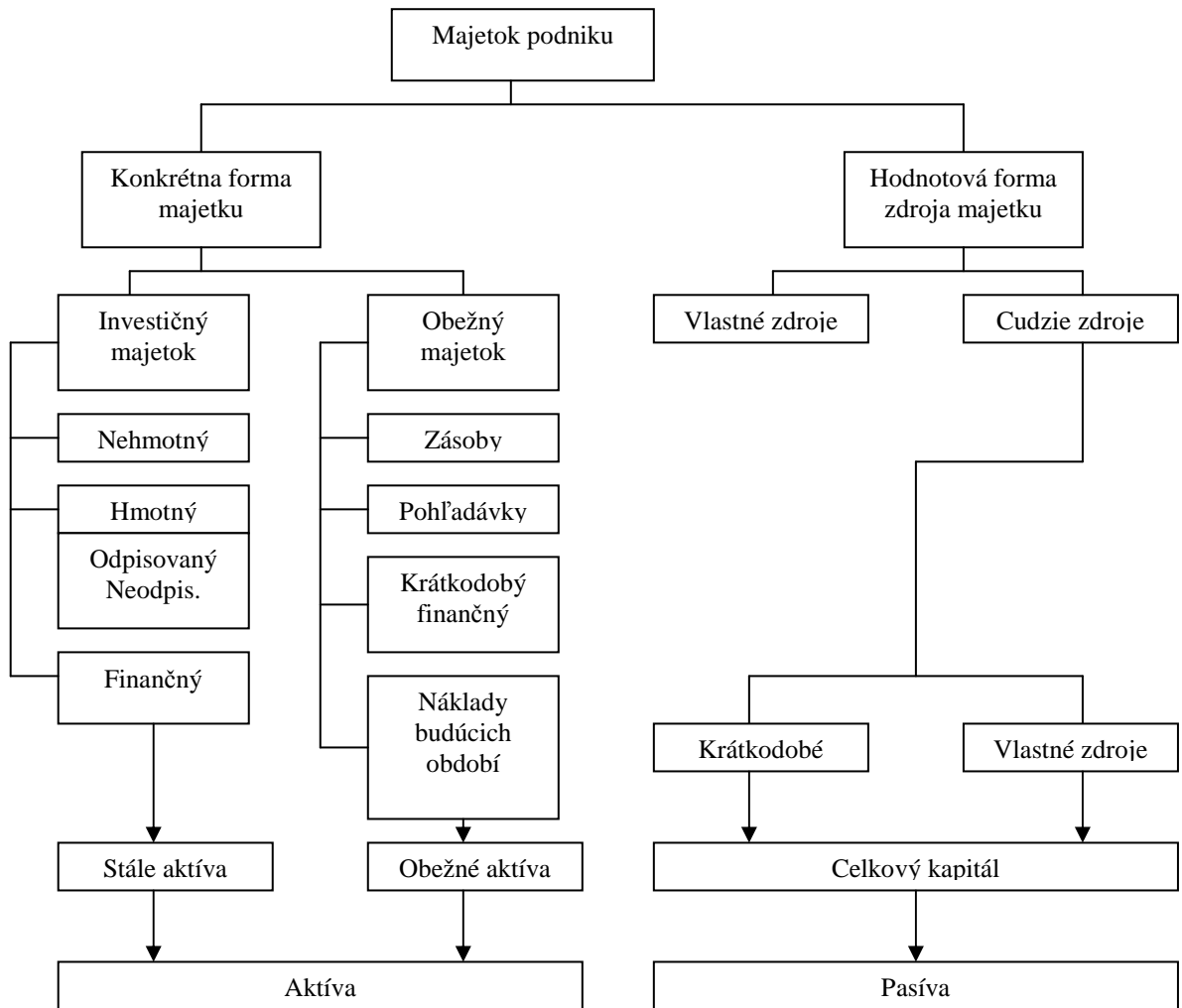
	P e n z i ó n y		
	***	**	*
1. Vstupné priestory - príjem hostí	<ul style="list-style-type: none"> - predsieň - recepcia s nepretržitou službou - informácie 	<ul style="list-style-type: none"> - predsieň - recepcia s nepretržitou službou - informácie 	<ul style="list-style-type: none"> - predsieň - recepcia s nepretržitou službou - informácie
2. Pohostinské odbytové strediská	<ul style="list-style-type: none"> - 1 reštaurácia - 1 stredisko s dennou prevádzkou 	1 stredisko s dennou prevádzkou	<ul style="list-style-type: none"> - miestnosť na podávanie raňajok
3. Ubytovacie priestory Plošné štandardy *)	1/1 izba 10 m ² - 1/2 izba 14 m ² kúpeľňa s WC alebo hygienická bunka 3,8 m ²	1/1 izba 9 m ² - 1/2 izba 12 m ² - 1/3 izba 18 m ² hygienická bunka 3,2 m ² , ak má izba vlastné hygienické zariadenie	1/1 izba 8 m ² - 1/2 izba 12 m ² - 1/3 izba 16 m ² - 1/4 izba 20 m ² hygienické zariadenia spoločné
Vybavenosť izieb	<ul style="list-style-type: none"> - max. 2 stále lôžka - stôl - centrálny trezor na recepcii - telefón so spojením mimo penziónu cez centrálu - televízor - príjem rozhlasových staníc - skriňa na šaty - odkladací priestor na kufor - kôš na odpadky na každé lôžko: <ul style="list-style-type: none"> - nočný stolík alebo polička s nočnou lampou - pohár na pitie - stolička - v skrini 5 ks vešiakov - poduška a obliečka - prikrývka a obliečka - plachta 	<ul style="list-style-type: none"> - max. 3 stále lôžka - stôl - centrálny trezor na recepcii - hosťom prístupný telefón v objekte - príjem rozhlasových staníc - skriňa na šaty - zrkadlo, ak nie je predsieň - kôš na odpadky na každé lôžko: <ul style="list-style-type: none"> - nočný stolík alebo polička s nočnou lampou - pohár na pitie - stolička - v skrini 4 ks vešiakov - poduška a obliečka - prikrývka a obliečka - plachta 	<ul style="list-style-type: none"> - max. 4 stále lôžka - stôl - hosťom prístupný telefón v objekte - skriňa na šaty - zrkadlo - kôš na odpadky na každé lôžko: <ul style="list-style-type: none"> - nočný stolík alebo polička s nočnou lampou - pohár na pitie - stolička - v skrini 4 ks vešiakov - poduška a obliečka - prikrývka a obliečka - plachta
Predsieň	áno <ul style="list-style-type: none"> - vešiaková stena - zrkadlo 	<ul style="list-style-type: none"> - ak nie je predsieň zvuková izolácia vstupných dvier - v prípade predsiene 	

		vešiaková stena a zrkadlo	
4. Hygienické zariadenia	<ul style="list-style-type: none"> - všetky izby majú vlastné hygienické zariadenie (kúpeľňa s WC alebo hygienická bunka) 	<ul style="list-style-type: none"> - min. 30 % izieb má vlastnú hygienickú bunku - v každej izbe bez vlastnej hygienickej bunky umývadlo s tečúcou teplou a studenou vodou - na každom poschodí, kde nemajú izby vlastné hygienické zariadenie, musí byť na 10 lôžok <ul style="list-style-type: none"> - 1 kúpeľňa - 1 WC s umývadlom s tečúcou teplou a studenou vodou 	<ul style="list-style-type: none"> - v každej izbe umývadlo s tečúcou teplou a studenou vodou - na každom poschodí musí byť na 10 lôžok <ul style="list-style-type: none"> - 1 kúpeľňa - 1 WC s umývadlom s tečúcou teplou a studenou vodou
Vybavenosť hygienických zariadení	<ul style="list-style-type: none"> - zrkadlo nad umývadlom - osvetlenie nad umývadlom - vrecko na hygienické vložky - uzatvárateľná nádoba na odpadky - predložka pred vaňu alebo sprchu - predložka na podlahe WC - WC papier - kefa na čistenie záchodovej misy na každé lôžko: <ul style="list-style-type: none"> - 2 uteráky - osuška - pohár na čistenie zubov - toaletné mydlo 	<ul style="list-style-type: none"> - zrkadlo nad umývadlom - osvetlenie nad umývadlom - vrecko na hygienické vložky - uzatvárateľná nádoba na odpadky <ul style="list-style-type: none"> - WC papier - kefa na čistenie záchodovej misy na každé lôžko: <ul style="list-style-type: none"> - 2 uteráky <ul style="list-style-type: none"> - pohár na čistenie zubov - toaletné mydlo 	<ul style="list-style-type: none"> - zrkadlo nad umývadlom - osvetlenie nad umývadlom - vrecko na hygienické vložky - uzatvárateľná nádoba na odpadky <ul style="list-style-type: none"> - WC papier - kefa na čistenie záchodovej misy na každé lôžko: <ul style="list-style-type: none"> - 2 uteráky <ul style="list-style-type: none"> - pohár na čistenie zubov - toaletné mydlo
5. Výmena bielizne	<ul style="list-style-type: none"> - uteráky a osušky každé dva dni - posteľná bielizeň každé tri dni 	<ul style="list-style-type: none"> - uteráky každé tri dni - posteľná bielizeň každé štyri dni 	<ul style="list-style-type: none"> - uteráky každé tri dni - posteľná bielizeň raz za týždeň
6. Fakultatívne znaky	40 bodov	20 bodov	žiadne

*) V rámci ustanovených plošných štandardov izieb sa pripúšťa najviac 1 príležitostné lôžko na žiadosť host'a. Ďalšie príležitostné lôžko možno umiestniť iba vtedy, ak je obytná plocha izby o 2 m² väčšia, ako je ustanovené v plošných štandardoch. Plošné štandardy izieb sú ustanovené vrátane predsieni.

Zdroj: <http://www.economy.gov.sk>

Príloha 4
Majetok podniku



Zdroj: BIELIK, P.: Podnikovo hospodárska teória agrokomplexu

Príloha 5

Vybavenie izieb

Vybavenie každej izby:

2 stálie lôžka
stôl
trezor
telefón so spojením mimo penziónu cez centrálu
minibar
LCD televízor s digitálnou televíziou
rádiobudík
vstavané skrine so zrkadlovými dverami
odkladací priestor na kufor
kôš na odpadky
viacbodové osvetlenie
na každé lôžko pritom pripadá:
nočný stolík alebo polička s nočnou lampou
pohár na pitie
stolička
v skrini 5 ks vešiakov
poduška a obliečka
prikrývka a obliečka
plachta
klimatizované priestory
sprchový kút
zrkadlo nad umývadlom
osvetlenie nad umývadlom
vrecká na hygienické vložky
uzatvárateľná nádoba na odpadky
predložka pred sprchu
predložka na podlahe WC
WC papier
kefa na čistenie záchodovej misy
na každé lôžko:
2 uteráky
osuška
pohár na čistenie zubov
toaletné mydlo
zabudovaný fén
kefa, handrička na topánky

Zdroj: Vlastná práca

Príloha 6

Vzor obedového menu

PONDELOK

Polievka: Špenátová s vajcom
Hl.jedlo:
Kuracie soté, ryža s hráškom,
obloha (150 g)
Bravčový rezeň, tarhoňa (150 g)
Brokolicový prípravok, volské oko,
varené zemiaky s maslom (400 g)
Pizza so šunkou, tatárska omáčka,
kečup (600 g)
Šalátový tanier so zeleninovými
plackami a syrom (450 g)
Koláč s hrozienkami (500 g)
111,- SK

UTOROK

Polievka: Zemiaková kyslá s kôprom
Hl.jedlo:
Bravčový steak, špagety, obloha (150 g)
Plnený kapustový list, varené zemiaky,
obloha (150 g)
Zapekané lasagne , rajčinová omáčka,
šalát (400 g)
Pizza s krabím mäsom a syrom, tatárska
omáčka, kečup (600 g)
Šalátový tanier so zapekaným
baklažánom (450 g)
Orechové rožky (500 g)
111,- SK

STREDA

Polievka: Vývar s rezancami
Hl.jedlo:
Rezeň v cestíčku, zemiaková kaša,
obloha (150 g)
Španielský vtáčik, ryža, obloha (150 g)
Cesnakové osúchy (3 ks) so smotanou a
syrom (400 g)
Pizza "Špenátová", tatárska omáčka,
kečup (600 g)
Šalátový tanier s enciánom (450 g)
Tvarohová žemlovka s ovocím (500 g)
111,- SK

ŠTVRTOK

Polievka: Bryndzová polievka so
zemiakmi a slaninou
Hl.jedlo:
Bravčový steak "Mexiko", zemiakové
trojuholníčky, obloha (150 g)

Kuracie stehná na smotane, cestovina (150 g)
Vyprážený syr, hranolky, obloha, tatárska
omáčka (400 g)
Pizza "Šampiňónová", tatárska omáčka, kečup (600
g)
Šalátový tanier s mäsovými karbonátkami (450 g)
Slivkové guľky s makom (500 g)
111,- SK

PIATOK

Polievka: Fazuľová so širokými rezancami
Hl.jedlo:
Kurací plnený rezeň s ovocím, krokety, obloha (150
g)
Bravčová pečeň na rošte, viedenské cibulky, zemiaky
s maslom, obloha (150 g)
Cestoviny s lososom, šalát (400 g)
Pizza "Ungarese", tatárska omáčka, kečup (600 g)
Šalátový tanier s krevetami (450 g)
Parené buchty s vanilkovým krémom (500 g)
111,- SK

SOBOTA

Polievka: Gulášová polievka
Hl.jedlo:
Bratislavský tiszaj, ryža, obloha (150 g)
Bravčové pečené, kapusta, knedľa (150 g)
Zapekané šunkové noky, šalát (400 g)
Pizza "Olivová", tatárska omáčka (600 g)
Šalátový tanier s vypráženým údeným syrom (450 g)
Slivkové guľky s makom (500 g)
111,- SK

NEDEĽA

Polievka: Vývar s mäsovými haluškami
Hl.jedlo:
Kurací steak, hríbová omáčka so smotanou, hranolky,
obloha (150 g)
Pstruh na rošte, bylinkové maslo, opekané zemiaky,
obloha (150 g)
Špagety Quattro formagi, šalát (400 g)
Pizza "Gazdovská", tatárska omáčka, kečup (600 g)
Šalátový tanier s kuracím mäsom v cestíčku (450 g)
Dezert: Ovocná roláda so šľahačkou

Zdroj: Vlastná práca

Príloha 7

Vzor detského menu

Polievočka

0,16l

Slepačia polievočka s mäskom a rezančkami

15,- Sk

Hlavné jedlo

I.

Zlaté nugety

99,- Sk

75g

Vyprážené kuracie prsíčka

100g

Varené zemiaky s masielkom

50g

Broskyňový kompót

II.

Košíček starej mamy

99,- Sk

75g

kuracie prsíčka prírodné s jabĺčkami a medom

100g

Ryža

III.

Janko Hraško

99,- Sk

75g

Brav. Panenka prírodná s hráškom

100g

Opekané zemiačiky

IV.

Princezná Zlatovláska

89,- Sk

150g

Špagety s kečupom a strúhaným syrom

V.

Usmievavé slniečko

89,- Sk

50g

Vyprážený syr s kečupom

100g

Hranolky

VI.

Arabelin čokoládový plášťik

59,- Sk

180g

Zdroj: Vlastná práca

Príloha 8

Príklad „wellness“ cenníka

Energizing coffee masáž 1
110 min - 1 500 Sk

Energizing coffee masáž 2
90 min - 1 125 Sk

Kryštálová masáž tváre Royal Aquamarine
90 min - 1 400 Sk

exkluzívne ošetrovanie BIODROGA

Masáž tváre + ošetrovanie krku, dekoltu a poprsia BIODROGA 40 min - 800 Sk

Lymfodrenážna masáž manuálna
75 min - 1 000 Sk

Reflexná masáž chodidiel
20 min - 350 Sk

Baňkovanie
15 min – 400 Sk

Relaxačné techniky na uvoľnenie stuhnutého svalstva šije
30 min – 500 Sk

AYUS LOMI masáž (celotelová) BIODROGA
120 min - 1 500 Sk

Aromatická bylinková masáž (celotelová) BIODROGA
90 min - 1 500 Sk

Masáž klasická alebo aromaterapeutická (podľa výberu)
20 min – 350 Sk

Masáž klasická alebo aromaterapeutická (podľa výberu)
40 min – 650 Sk

Masáž klasická alebo aromaterapeutická (podľa výberu)
60 min – 950 Sk

Špeciálne ošetrojúce zábaly

Rašelinový zábal z Karlových Varov
20 min – 200 Sk

Medovo-mliečny zábal celého tela BIODROGA
60 min - 1 200 Sk

Medovo-mliečny zábal 1/2 tela BIODROGA
45 min - 700 Sk

Aromatický zábal s morskou riasou (celé telo BIODROGA)
60 min 1 200 Sk

Aromatický zábal s morskou riasou (1/2 tela BIODROGA)
45 min – 700 Sk

Hydromasáže s kombináciou

Tvrдый Riman + 20 min. masáž šije
40 min - 450 Sk

Perličkový kúpeľ + rašelinový zábal
40 min – 340 Sk

Wellness packet

Sauna/ Para + rašelinový zábal + 20 min masáž chrbta
2,5 hod. – 850 Sk

Sauna/ Para + perličkový kúpeľ + 20 min klasická masáž
2,5 hod. – 800 Sk

Sauna/Para + hydromasáž + rašelinový zábal
2,5 hod. – 800 Sk

Zdroj: Vlastná práca

Príloha 9

Dotazník pre hostí

1. Aký je dôvod Vašej návštevy?

- Návšteva kultúrnych pamiatok
- Návšteva príbuzných
- Návšteva prírody
- Návšteva rodiska, resp. rodiska predkov
- Športovo-rekreačné aktivity
- Obchodné aktivity
- Iné

2. Z ktorej krajiny pochádzate?

- Slovensko
- Česko
- Maďarsko
- Poľsko
- Nemecko
- Iné

3. Do ktorej kategórie klientov by ste sa zaradili?

- Mládež
- Veková kategória 20-40 ročných
- Veková kategória 40-65 ročných
- Rodina s deťmi
- Senior (veková kategória nad 65 rokov)

4. Pohlavie?

- Muž
- Žena

5. Odkiaľ ste získali informácie o meste, ktoré boli dôvodom Vašej návštevy?

- Internet
- Cestovná kancelária (agentúra)
- Turistická informačná kancelária
- Známy, priatelia
- Iné

6. Aká je dĺžka Vášho pobytu našom penzióne?

- 1 deň
- 1 prenocovanie
- 2-3 prenocovania
- 3-7 prenocovaní
- Dlhšie

13. Podľa nasledovného kľúča zhodnot'te kvalitu služieb, ktoré ste využili počas pobytu:

1-spokojný/á, 2-nespokojný/á, 3-nevyžil/a

- Doprava a parkovanie
- Existujúci informačný systém– turistické značenie, informačné tabule
- Ubytovanie
- Stravovanie
- Kongresové služby
- Kultúrne vyžitie, zábava, nákup
- Športové aktivity, relax

Zdroj: Vlastná práca

Príloha 10
Investičný rozpočet

Ukazovateľ	Sk
Nehnutelnosti:	
Budova	1 500 000
Pozemok	500 000
Prestavba:	
Strecha	1 500 000
Fasáda	250 000
Zateplenie	700 000
Elektroinštalácia	50 000
Voda	40 000
Plyn	40 000
Kúrenie	90 000
Podlaha	80 000
Okná	280 000
Interiéry (omietka, vymal'ovanie, kachličky, osvetlenie interiéru)	250 000
Dvere	40 000
Klimatizácia	80 000
Okolie:	
Príjazdová cesta, parkovisko	100 000
Oplotenie	70 000
Zatrávnenie, úprava okolia	300 000
Stromčeky, okrasné kroviny	10 000
Fontána s jazierkom	30 000
Osvetlenie – odp .sk. 2	30 000
Altánok	20 000
Tenisový kurt	15 000
Žumpa	20 000
Vyčistenie a zarybnenie rybníka	50 000
Vybavenie podniku:	
Ubytovacia časť:	
Vid'. vyhláška: (Vyhláška č. 419/2001 Zb. Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky zo 17. septembra 2001 ktorou sa upravuje kategorizácia ubytovacích zariadení a klasifikačné znaky na ich zarad'ovanie do tried)	1 170 000
Stravovacia časť:	
Vybavenie kuchyne:	
Kuchynské spotrebiče (kuchynský robot, mikrovlnná rúra, elektricky krájač, umývačka riadu, fritéza, chladnička, mraziaci box...) odp. sk. 2	150 000
Rúra na pečenie	20 000
Pec na pečenie	22 000
Odsávač pary z kuchyne	10 000
Umývadlo	2 000

Kuchynský riad	15 000
Hrnce, príbory...	15 000
Stravovacia časť:	
Stoly, stoličky	50 000
Dekorácie	5 000
Svetlá	5 000
Bar	12 000
Chladiace boxy	15 000
Registračné pokladnica	3 000
Poháre	15 000
Hudobná aparátúra	20 000
Cenníky	3 000
PC – odp. sk 1	30 000
LCD	25 000
Práčky, sušičky, žehličky...	70 000
Wellness vybavenie:	
Ležadlá	60 000
Masážne prístroje	80 000
Perličkové vane	80 000
Solárium	120 000
Kozmetické, masážne a iné prípravky...	10 000
Kone	90 000
Športové vybavenie	30 000
Výbava posilňovne	40 000
Dopravné prostriedky	550 000
Goodwill	0
Ostatné stále aktíva	50 000
Stále aktíva celkom	8 812 000
Zásoby	15 000
Dlžníci	0
Nedokončené práce	0
Pohyblivé aktíva celkom	15 000
Likvidné prostriedky	30 000
Počiatkové náklady	45 000
Celková investícia	8 812 045

Zdroj: Vlastné výpočty, MIŽÍČKOVÁ, E. – UBREŽIOVÁ, I.: Podnikanie malých a stredných podnikov

Príloha 11
Odhad finančných prostriedkov na podnikanie vo vybranej oblasti

Ukazovateľ	Sk
Vlastný majetok	3 000 000
Súkromná pôžička	0
Hypotéka	4 000 000
Leasing - finančný - operatívny	0
Kúpa na splátky	0
Nájom	0
Bankový úver - krátkodobý - strednodobý - dlhodobý	0 0 2 000 000
Dotácie	0
Prostriedky z projektu PHARE	0
Celková investícia	9 000 000

Zdroj: Vlastné výpočty, MIŽÍČKOVÁ, L. – UBREŽIOVÁ, I.: Podnikanie malých a stredných podnikov

Príloha 12
Odhad ročných tržieb za ubytovacie a stravovacie služby

Ukazovateľ	
Využitie stálych lôžok %	30 %/rok
Využitie stálych lôžok ks. (z 16 lôžok)	4,8 lôžka/rok
Priemerná cena za 1 deň ubytovania na osobu	1 300 Sk/os/deň
Priemerné denné tržby	6 240 Sk/deň
Ročné tržby	2 277 600 Sk/rok

Zdroj: Vlastná práca

Pri využití stálych lôžok vychádzam zo Slovstat, <http://www.statistics.sk>
 Stravovanie: raňajky v cene ubytovania

Priemerný počet ubytovaných zákazníkov	1 752 ročne
Priemerná cena objednávky na osobu	250 Sk
Tržby v stravovaní za ubytovaných zákazníkov	438 000 Sk (obed + večera)

Počet stravovacích miest pre neubytovaných	44 (zo 52)
Denne obed a večera	70 miest
Priemerný počet zákazníkov	25 550 obedov a večerí ročne
Priemerná cena objednávky na osobu	200 Sk
Tržby za rok	5 110 000 Sk

Zdroj: Vlastná práca

Príloha 13
Odhad ročných tržieb za „wellness“ služby

Ukazovateľ	
Masáže, zábaly	1 100 Sk/j.
Sauna, perličkový kúpel	600 Sk/j.
Fitness	100 Sk/j.
Beauty	800 Sk/j.
Spolu priemerne	650 Sk/j.
Denne procedúr	2 j.
Tržby spolu ročne	474 500 Sk

Zdroj: Vlastná práca

Príloha 14
Odhad ročných tržieb za ostatné služby

Ukazovateľ	Sk
Turistika na koňoch	200 000
Požičiavanie športových potrieb	210 000
Predaj kvetov	150 000
Zmenárenské služby	40 000
Donáška jedál	80 000
Tržby spolu ročné	680 000

Zdroj: Vlastná práca

Príloha 15
Odhad ročných nákladov

Ukazovateľ	Sk
Údržba nehnuteľnosti	120 000
Elektrina	90 000
Voda	55 000
Plyn	80 000
Údržba okolia penziónu	25 000
Telefón a internet	58 000
Obnova, údržba vybavenia ubytovacej časti	60 000
Nákup surovín na prípravu jedál, nápoje	2 000 000
Mzdové náklady	2 418 200
Miestne dane a poplatky	15 000
Splátky úverov aj s úrokmi	1 500 000
Obnova wellness vybavenia	70 000
Obnova nákup športového vybavenia	35 000
Pohonné hmoty	310 000
Nákup kvetov	70 000
Náklady spojené so starostlivosťou o kone	80 000
Reklama	450 000
Ostatné náklady (školenia, sociálny program pre zamestnancov...)	360 000
Náklady ročné spolu	7 796 200
Rezervný fond 5 % zo ZI	55 000
Odpisy a oprávky 1. rok (odhad)	130 000 (budova) + 11 000 (inžinierske stavby) + 6 667 (klimatizácia) + 56 667 (2. odpisová skupina) + 145 000 (1. odpisová skupina) = 349 334

Zdroj: Vlastná práca

Pri odpisovaní sa vychádzalo zo Zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmu, kde sú v prílohe 1 uvedené taktiež odpisové skupiny majetku. Pre zjednodušenie odhadu sa použil rovnomerný odpis určitých zložiek majetku...

Odpisová skupina: Ročný odpis

1	1/4
2	1/6
3	1/12
4	1/20

Príloha 16.1

Výkaz ziskov a strát Úč POD 2 - 01

DIČ

Ozna- čenie	Text	Číslo riadku c	Skutočnosť	
			bežné účtovné obdobie 1	bezprostredne prechádzajúce účtovné obdobie 2
I.	Tržby z predaja tovaru (604)	01	150,00	-
A.	Náklady vynaložené na obstaranie predaného tovaru (504,505A)	02	70,00	-
+	Obchodná marža r. 01 - r.02	03	80,00	-
II.	Výroba r. 05 + r. 06 + r. 07	04	8 803,75	-
II.1.	Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb (601, 602)	05	8 723,75	-
2.	Zmena stavu vnútroorganizačných zásob (+/- účtovná skupina 61)	06	-	-
3.	Aktivácia (účtovná skupina 62)	07	80,00	-
B.	Výrobná spotreba r. 09 + r. 10	08	3 433,00	-
B.1.	Spotreba materiálu, energie a ostatných neskladovateľných dodávok (501, 502, 503, 505A)	09	2 535,00	-
2.	Služby (účtovná skupina 51)	10	898,00	-
+	Pridaná hodnota r. 03 + r. 04 - r. 08	11	5 450,75	-
C.	Osobné náklady súčet (r. 13 až 16)	12	2 960,00	-
C.1.	Mzdové náklady (521, 522)	13	1 860,00	-
2.	Odmeny členom orgánov spoločnosti a družstva (523)	14	-	-
3.	Náklady na sociálne poistenie (524, 525, 526)	15	716,00	-
4.	Sociálne náklady (527, 528)	16	384,00	-
D.	Dane a poplatky (účtovná skupina 53)	17	15,00	-
E.	Odpisy a opravné položky k dlhodobému nehmotnému majetku a dlhodobému hmotnému majetku (551, 553)	18	617,00	-
III.	Tržby z predaja dlhodobého majetku a materiálu (641, 642)	19	-	-
F.	Zostatková cena predaného dlhodobého majetku a predaného materiálu (541,542)	20	-	-
IV.	Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti (644, 645, 646, 648,655,657)	21	-	-
G.	Ostatné náklady na hospodársku činnosť (543,544,545,546,547,548,549,555,557)	22	-	-
V.	Prevod výnosov z hospodárskej činnosti (-) (697)	23	-	-
H.	Prevod nákladov na hospodársku činnosť (-) (597)	24	-	-
*	Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti r.11 - r.12 - r.17 - r.18 + r.19 - r.20 + r.21 - r.22 + (- r.23) - (- r.24)	25	1 858,75	-
VI.	Tržby z predaja cenných papierov a podielov (661)	26	-	-
I.	Predané cenné papiere a podiely (561)	27	-	-

Príloha 16.2

Výkaz ziskov a strát Úč POD 2 - 01

DIČ

Ozna- čenie	Text	Číslo riadku c	Skutočnosť	
			bežné účtovné obdobie 1	bezprostredne prechádzajúce účtovné obdobie 2
I.	Tržby z predaja tovaru (604)	01	170,00	150,00
A.	Náklady vynaložené na obstaranie predaného tovaru (504,505A)	02	80,00	70,00
+	Obchodná marža r. 01 - r.02	03	90,00	80,00
II.	Výroba r. 05 + r. 06 + r. 07	04	9 307,55	8 803,75
II.1.	Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb (601, 602)	05	9 307,55	8 723,75
2.	Zmena stavu vnútroorganizačných zásob (+/- účtovná skupina 61)	06	-	-
3.	Aktivácia (účtovná skupina 62)	07	-	80,00
B.	Výrobná spotreba r. 09 + r. 10	08	3 560,00	3 433,00
B.1.	Spotreba materiálu, energie a ostatných neskladovateľných dodávok (501, 502, 503, 505A)	09	2 650,00	2 535,00
2.	Služby (účtovná skupina 51)	10	910,00	898,00
+	Pridaná hodnota r. 03 + r. 04 - r. 08	11	5 837,55	5 450,75
C.	Osobné náklady súčet (r. 13 až 16)	12	3 020,00	2 960,00
C.1.	Mzdové náklady (521, 522)	13	1 900,00	1 860,00
2.	Odmeny členom orgánov spoločnosti a družstva (523)	14	-	-
3.	Náklady na sociálne poistenie (524, 525, 526)	15	730,00	716,00
4.	Sociálne náklady (527, 528)	16	390,00	384,00
D.	Dane a poplatky (účtovná skupina 53)	17	18,00	15,00
E.	Odpisy a opravné položky k dlhodobému nehmotnému majetku a dlhodobému hmotnému majetku (551, 553)	18	617,00	617,00
III.	Tržby z predaja dlhodobého majetku a materiálu (641, 642)	19	-	-
F.	Zostatková cena predaného dlhodobého majetku a predaného materiálu (541,542)	20	-	-
IV.	Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti (644, 645, 646, 648,655,657)	21	-	-
G.	Ostatné náklady na hospodársku činnosť (543,544,545,546,547,548,549,555,557)	22	-	-
V.	Prevod výnosov z hospodárskej činnosti (-) (697)	23	-	-
H.	Prevod nákladov na hospodársku činnosť (-) (597)	24	-	-
*	Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti r.11 - r.12 - r.17 - r.18 + r.19 - r.20 + r.21 - r.22 + (- r.23) - (- r.24)	25	2 182,55	1 858,75
VI.	Tržby z predaja cenných papierov a podielov (661)	26	-	-
I.	Predané cenné papiere a podiely (561)	27	-	-

Príloha 16.3

Výkaz ziskov a strát Úč POD 2 - 01

DIČ

Ozna- čenie	Text	Číslo riadku c	Skutočnosť	
			bežné účtovné obdobie 1	bezprostredne prechádzajúce účtovné obdobie 2
I.	Tržby z predaja tovaru (604)	01	220,00	170,00
A.	Náklady vynaložené na obstaranie predaného tovaru (504,505A)	02	80,00	80,00
+	Obchodná marža r. 01 - r.02	03	140,00	90,00
II.	Výroba r. 05 + r. 06 + r. 07	04	9 872,90	9 307,55
II.1.	Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb (601, 602)	05	9 872,90	9 307,55
2.	Zmena stavu vnútroorganizačných zásob (+/- účtovná skupina 61)	06	-	-
3.	Aktivácia (účtovná skupina 62)	07	-	-
B.	Výrobná spotreba r. 09 + r. 10	08	3 710,00	3 560,00
B.1.	Spotreba materiálu, energie a ostatných neskladovateľných dodávok (501, 502, 503, 505A)	09	2 770,00	2 650,00
2.	Služby (účtovná skupina 51)	10	940,00	910,00
+	Pridaná hodnota r. 03 + r. 04 - r. 08	11	6 302,90	5 837,55
C.	Osobné náklady súčet (r. 13 až 16)	12	3 083,00	3 020,00
C.1.	Mzdové náklady (521, 522)	13	1 940,00	1 900,00
2.	Odmeny členom orgánov spoločnosti a družstva (523)	14	-	-
3.	Náklady na sociálne poistenie (524, 525, 526)	15	748,00	730,00
4.	Sociálne náklady (527, 528)	16	395,00	390,00
D.	Dane a poplatky (účtovná skupina 53)	17	20,00	18,00
E.	Odpisy a opravné položky k dlhodobému nehmotnému majetku a dlhodobému hmotnému majetku (551, 553)	18	617,00	617,00
III.	Tržby z predaja dlhodobého majetku a materiálu (641, 642)	19	-	-
F.	Zostatková cena predaného dlhodobého majetku a predaného materiálu (541,542)	20	-	-
IV.	Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti (644, 645, 646, 648,655,657)	21	-	-
G.	Ostatné náklady na hospodársku činnosť (543,544,545,546,547,548,549,555,557)	22	-	-
V.	Prevod výnosov z hospodárskej činnosti (-) (697)	23	-	-
H.	Prevod nákladov na hospodársku činnosť (-) (597)	24	-	-
*	Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti r.11 - r.12 - r.17 - r.18 + r.19 - r.20 + r.21 - r.22 + (- r.23) - (- r.24)	25	2 582,90	2 182,55
VI.	Tržby z predaja cenných papierov a podielov (661)	26	-	-
I.	Predané cenné papiere a podiely (561)	27	-	-

Príloha 17.1

Súvaha Úč POD 1 - 01

DIČ

Označenie a	STRANA AKTÍV b	Číslo riadku c	Bežné účtovné obdobie		Bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie		
			1	Brutto - časť 1	Netto 2	Netto 3	
				Korekcia - časť 2			
	SPOLU MAJETOK r. 002 + r. 003 + r. 032 + r. 062	001		11 409,00			
				617,00	10 792,00		-
A.	Pohľadávky za upísané vlastné imanie (353)	002		-			-
				-	-		-
B.	Neobežný majetok r. 004 + r.013 + r.023	003		8 469,00			-
				617,00	7 852,00		-
B.I.	Dlhodobý nehmotný majetok súčet (r.005 až 012)	004		24,00			-
				-	24,00		-
B.I.1.	Zriaďovacie náklady (011) - /071, 091A/	005		16,00			-
				-	16,00		-
2.	Aktivované náklady na vývoj (012) - /072,091A/	006		-			-
				-	-		-
3.	Softvér (013) - /073,091A/	007		8,00			-
				-	8,00		-
4.	Oceniteľné práva (014) - /074,091A/	008		-			-
				-	-		-
5.	Goodwill (015 - /075,091A/	009		-			-
				-	-		-
6.	Ostatný dlhodobý nehmotný majetok (019, 01X) - /079, 07X,091A/	010		-			-
				-	-		-
7.	Obstarávaný dlhodobý nehmotný majetok (041) - 093	011		-			-
				-	-		-
8.	Poskytnuté preddavky na dlhodobý nehmotný majetok (051) - 095A	012		-			-
				-	-		-
B.II.	Dlhodobý hmotný majetok súčet (r.014 až 022)	013		8 445,00			-
				617,00	7 828,00		-
B.II.1.	Pozemky (031) - 092 A	014		1 063,00			-
				-	1 063,00		-

Súvaha Úč POD 1 - 01

DIČ

Označenie a	STRANA AKTÍV b	Číslo riadku c	Bežné účtovné obdobie		Bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie	
			1	Brutto - časť 1	Netto 2	Netto 3
				Korekcia - časť 2		
2.	Stavby (021) - /081,092A/	015	6 045,00	5 742,00	-	
			303,00			
3.	Samostatné huteľné veci a súbory huteľných vecí (022) - /082, 092A/	016	1 197,00	898,00	-	
			299,00			
4.	Pestovateľské celky trvalých porastov (025) - /085,092A)	017	-	-	-	
			-			
5.	Základné stádo a ťažné zvieratá (026) - /086, 092A/	018	90,00	75,00	-	
			15,00			
6.	Ostatný dlhodobý hmotný majetok (029, 02X, 032) - /089, 08X, 092A/	019	-	-	-	
			-			
7.	Obstarávaný dlhodobý hmotný majetok (042) - 094	020	50,00	50,00	-	
			-			
8.	Poskytnuté preddavky na dlhodobý hmotný majetok (052) - 095A	021	-	-	-	
			-			
9.	Opravná položka k nadobudnutému majetku (+/- 097) +/- 098	022	-	-	-	
			-			
B.III.	Dlhodobý finančný majetok súčet (r. 024 až 031)	023	-	-	-	
			-			
B.III.1.	Podielové cenné papiere a podiely v dcérskej účtovnej jednotke (061) - 096A	024	-	-	-	
			-			
2.	Podielové cenné papiere a podiely v spoločnosti s podstatným vplyvom (062) - 096A	025	-	-	-	
			-			
3.	Ostatné dlhodobé cenné papiere a podiely (063, 065) - 096A	026	-	-	-	
			-			
4.	Pôžičky účtovnej jednotke v konsolidovanom celku (066A) - 096A	027	-	-	-	
			-			
5.	Ostatný dlhodobý finančný majetok (067A, 069, 06XA) - 096A	028	-	-	-	
			-			

Súvaha Úč POD 1 - 01

DIČ

Označenie a	STRANA AKTÍV b	Číslo riadku c	Bežné účtovné obdobie		Bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie	
			1	Brutto - časť 1	Netto 2	Netto 3
				Korekcia - časť 2		
6.	Pôžičky s dobou splatnosti najviac jeden rok (066A, 067A, 06XA) - 096A	029	-	-	-	
7.	Obstarávaný dlhodobý finančný majetok (043) - 096A	030	-	-	-	
8.	Poskytnuté preddavky na dlhodobý finančný majetok (053) - 095A	031	-	-	-	
C.	Obežný majetok r. 033 + r. 041 + r. 048 + r. 056	032	2 865,00	2 865,00	-	
C.I.	Zásoby súčet (r.034 až 040)	033	2 072,00	2 072,00	-	
C.I.1.	Materiál (112,119,11X) - /191, 19X/	034	2 000,00	2 000,00	-	
2.	Nedokončená výroba a polotovary (121,122,12X) - /192,193,19X/	035	-	-	-	
3.	Zákazková výroba s predpokladanou dobou ukončenia dlhšou ako jeden rok 12X - 192A	036	-	-	-	
4.	Výrobky (123) - 194	037	-	-	-	
5.	Zvieratá (124) - 195	038	2,00	2,00	-	
6.	Tovar (132,13X,139) - /196,19X/	039	70,00	70,00	-	
7.	Poskytnuté preddavky na zásoby (314A) - 391A	040	-	-	-	
C.II.	Dlhodobé pohľadávky súčet (r.042 až 047)	041	-	-	-	
C.II.1.	Pohľadávky z obchodného styku (311A, 312A, 313A,314A, 315A, 31XA) - 391A	042	-	-	-	

Súvaha Úč POD 1 - 01

DIČ

Označenie a	STRANA AKTÍV b	Číslo riadku c	Bežné účtovné obdobie		Bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie	
			1	Brutto - časť 1	Netto 2	Netto 3
				Korekcia - časť 2		
2.	Pohľadávky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke (351A) - 391A	043	-	-	-	
3.	Ostatné pohľadávky v rámci konsolidovaného celku (351A) - 391A	044	-	-	-	
4.	Pohľadávky voči spoločníkom, členom a združeniu (354A, 355A, 358A, 35XA) - 391A	045	-	-	-	
5.	Iné pohľadávky (335A, 33XA, 371A, 373A, 374A, 375A, 376A, 378A) - 391A	046	-	-	-	
6.	Odložená daňová pohľadávka (481A)	047	-	-	-	
C.III.	Krátkodobé pohľadávky súčet (r.049 až 055)	048	733,00	733,00	-	
C.III.1.	Pohľadávky z obchodného styku (311A, 312A, 313A, 314A, 315A, 31XA) - 391A	049	17,00	17,00	-	
2.	Pohľadávky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke (351A) - 391A	050	-	-	-	
3.	Ostatné pohľadávky v rámci konsolidovaného celku (351A) - 391A	051	-	-	-	
4.	Pohľadávky voči spoločníkom, členom a združeniu (354A, 355A, 358A, 35XA, 398A) - 391A	052	-	-	-	
5.	Sociálne poistenie (336) - 391A	053	716,00	716,00	-	
6.	Daňové pohľadávky (341, 342, 343, 345, 346, 347) - 391A	054	-	-	-	
7.	Iné pohľadávky (335A, 33XA, 371A, 373A, 374A, 375A, 376A, 378A) - 391A	055	-	-	-	
C.IV.	Finančné účty súčet (r.057 až r. 061)	056	60,00	60,00	-	

Súvaha Úč POD 1 - 01

DIČ

Označenie a	STRANA AKTÍV b	Číslo riadku c	Bežné účtovné obdobie		Bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie	
			1	Brutto - časť 1	Netto 2	Netto 3
				Korekcia - časť 2		
C.IV.1.	Peniaze (211, 213, 21X)	057	50,00	-	50,00	-
2.	Účty v bankách (221A, 22X +/- 261)	058	10,00	-	10,00	-
3.	Účty v bankách s dobou viazanosti dlhšou ako jeden rok 22XA	059	-	-	-	-
4.	Krátkodobý finančný majetok (251, 253, 256, 257, 25X) - /291,29X/	060	-	-	-	-
5.	Obstarávaný krátkodobý finančný majetok (259,314A) - 291	061	-	-	-	-
D.	Časové rozlíšenie r. 063 a r. 064	062	75,00	-	75,00	-
D.1.	Náklady budúcich období (381,382)	063	75,00	-	75,00	-
2.	Prijmy budúcich období (385)	064	-	-	-	-

Súvaha Úč POD 1 - 01

DIČ

Označenie a	STRANA PASÍV b	Číslo riadku c	Bežné účtovné obdobie 4	Bezprostredne prechádzajúce účtovné obdobie 5
	SPOLU VLASTNÉ IMANIE A ZÁVÄZKY r. 066 + r. 086 + r. 116	065	10 792,00	-
A.	Vlastné imanie r. 067 + r. 071 + r. 078 + r.082 + r.085	066	5 202,00	-
A.I.	Základné imanie súčet (r. 068 až 070)	067	3 528,00	-
A.I.1.	Základné imanie (411 alebo +/-491)	068	3 550,00	-
2.	Vlastné akcie a vlastné obchodné podiely (/-/252)	069	-	-
3.	Zmena základného imania +/- 419	070	- 22,00	-
A.II.	Kapitálové fondy súčet (r. 072 až 077)	071	352,28	-
A.II.1.	Emisné ážio (412)	072	-	-
2.	Ostatné kapitálové fondy (413)	073	-	-
3.	Zákonný rezervný fond (Nedeliteľný fond) z kapitálových vkladov (417,418)	074	352,28	-
4.	Oceňovacie rozdiely z precenenia majetku a záväzkov (+/- 414)	075	-	-
5.	Oceňovacie rozdiely z kapitálových účastín (+/-415)	076	-	-
6.	Oceňovacie rozdiely z precenenia pri splnutí a rozdelení (+/- 416)	077	-	-
A.III.	Fondy zo zisku súčet (r. 079 až r. 081)	078	-	-
A.III.1.	Zákonný rezevný fond (421)	079	-	-
2.	Nedeliteľný fond (422)	080	-	-
3.	Štatutárne fondy a ostatné fondy (423,427,42X)	081	-	-
A.IV.	Výsledok hospodárenia minulých rokov r. 083 + r. 084	082	-	-
A.IV.1.	Nerozdelený zisk minulých rokov (428)	083	-	-
2.	Neuhradená strata minulých rokov (/-/429)	084	-	-
A.V.	Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie +/- r. 001 - (r.067 + r.071 + r.078 + r.082 +r.086 +r.116)	085	1 321,72	-
B.	Záväzky r. 087 + r. 091 + r. 102+ r. 112	086	5 500,00	-
B.I.	Rezervy súčet (r. 088 až r. 090)	087	-	-
B.I.1.	Rezervy zákonné (451A)	088	-	-
2.	Ostatné dlhodobé rezervy (459A, 45XA)	089	-	-
3.	Krátkodobé rezervy (323, 32X, 451A, 459A, 45XA)	090	-	-
B.II.	Dlhodobé záväzky súčet (r. 092 až r. 101)	091	-	-

Súvaha Úč POD 1 - 01

DIČ

Označenie a	STRANA PASÍV b	Číslo riadku c	Bežné účtovné obdobie 4	Bezprostredne prechádzajúce účtovné obdobie 5
B.II.1.	Dlhodobé záväzky z obchodného styku (479A)	092	-	-
2.	Dlhodobé nevyfakturované dodávky (476A)	093	-	-
3.	Dlhodobé záväzky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke (471A)	094	-	-
4.	Ostatné dlhodobé záväzky v rámci konsolidovaného celku (471A)	095	-	-
5.	Dlhodobé prijaté preddavky (475A)	096	-	-
6.	Dlhodobé zmenky na úhradu (478A)	097	-	-
7.	Vydané dlhopisy (473A -/ 255A)	098	-	-
8.	Záväzky zo sociálneho fondu (472)	099	-	-
9.	Ostatné dlhodobé záväzky (474A, 479A, 47XA, 372A, 373A, 377A)	100	-	-
10.	Odložený daňový záväzok (481A)	101	-	-
B.III.	Krátkodobé záväzky súčet (r. 103 až r. 111)	102	-	-
B.III.1.	Záväzky z obchodného styku (321, 322, 324, 325, 32X, 475A, 478A, 479A, 47XA)	103	-	-
2.	Nevyfakturované dodávky (326, 476A)	104	-	-
3.	Záväzky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke (361A, 471A)	105	-	-
4.	Ostatné záväzky v rámci konsolidovaného celku (361A, 36XA, 471A, 47XA)	106	-	-
5.	Záväzky voči spoločníkom a združeniu (364, 365, 366, 367, 368, 398A, 478A, 479A)	107	-	-
6.	Záväzky voči zamestnancom (331, 333, 33X, 479A)	108	-	-
7.	Záväzky zo sociálneho poistenia (336, 479A)	109	-	-
8.	Daňové záväzky a dotácie (341, 342, 343, 345, 346, 347, 34X)	110	-	-
9.	Ostatné záväzky (372A, 373A, 377A, 379A, 474A, 479A, 47X)	111	-	-
B.IV.	Bankové úvery a výpomoci súčet (r. 113 až r. 115)	112	5 500,00	-
B.IV.1.	Bankové úvery dlhodobé (461, 46XA)	113	5 500,00	-
2.	Bežné bankové úvery (221A, 231, 232, 23X, 461A, 46XA)	114	-	-
3.	Krátkodobé finančné výpomoci (241, 249, 24X, 473A, -/ 255A)	115	-	-
C.	Časové rozlíšenie súčet (r. 117 a r. 118)	116	90,00	-
C.1.	Výdavky budúcich období (383)	117	15,00	-
2.	Výnosy budúcich období (384)	118	75,00	-

Príloha 17.2

Súvaha Úč POD 1 - 01

DIČ

Označenie a	STRANA AKTÍV b	Číslo riadku c	Bežné účtovné obdobie		Bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie		
			1	Brutto - časť 1	Netto 2	Netto 3	
				Korekcia - časť 2			
	SPOLU MAJETOK r. 002 + r. 003 + r. 032 + r. 062	001		11 158,00			
				617,00		10 541,00	10 792,00
A.	Pohľadávky za upísané vlastné imanie (353)	002		-		-	-
				-		-	-
B.	Neobežný majetok r. 004 + r.013 + r.023	003		7 818,00			
				617,00		7 201,00	7 852,00
B.I.	Dlhodobý nehmotný majetok súčet (r.005 až 012)	004		-		-	24,00
				-		-	
B.I.1.	Zriaďovacie náklady (011) - /071, 091A/	005		-		-	16,00
				-		-	
2.	Aktivované náklady na vývoj (012) - /072,091A/	006		-		-	-
				-		-	
3.	Softvér (013) - /073,091A/	007		-		-	8,00
				-		-	
4.	Oceniteľné práva (014) - /074,091A/	008		-		-	-
				-		-	
5.	Goodwill (015 - /075,091A/	009		-		-	-
				-		-	
6.	Ostatný dlhodobý nehmotný majetok (019, 01X) - /079, 07X,091A/	010		-		-	-
				-		-	
7.	Obstarávaný dlhodobý nehmotný majetok (041) - 093	011		-		-	-
				-		-	
8.	Poskytnuté preddavky na dlhodobý nehmotný majetok (051) - 095A	012		-		-	-
				-		-	
B.II.	Dlhodobý hmotný majetok súčet (r.014 až 022)	013		7 818,00			
				617,00		7 201,00	7 828,00
B.II.1.	Pozemky (031) - 092 A	014		1 063,00			
				-		1 063,00	1 063,00

Súvaha Úč POD 1 - 01

DIČ

Označenie a	STRANA AKTÍV b	Číslo riadku c	Bežné účtovné obdobie		Bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie	
			1	Brutto - časť 1	Netto 2	Netto 3
				Korekcia - časť 2		
2.	Stavby (021) - /081,092A/	015	5 742,00	303,00	5 439,00	5 742,00
3.	Samostatné hnutelné veci a súbory hnutelných vecí (022) - /082, 092A/	016	898,00	299,00	599,00	898,00
4.	Pestovateľské celky trvalých porastov (025) - /085,092A)	017	-	-	-	-
5.	Základné stádo a ťažné zvieratá (026) - /086, 092A/	018	75,00	15,00	60,00	75,00
6.	Ostatný dlhodobý hmotný majetok (029, 02X, 032) - /089, 08X, 092A/	019	-	-	-	-
7.	Obstarávaný dlhodobý hmotný majetok (042) - 094	020	40,00	-	40,00	50,00
8.	Poskytnuté preddavky na dlhodobý hmotný majetok (052) - 095A	021	-	-	-	-
9.	Opravná položka k nadobudnutému majetku (+/- 097) +/- 098	022	-	-	-	-
B.III.	Dlhodobý finančný majetok súčet (r. 024 až 031)	023	-	-	-	-
B.III.1.	Podielové cenné papiere a podiely v dcérskej účtovnej jednotke (061) - 096A	024	-	-	-	-
2.	Podielové cenné papiere a podiely v spoločnosti s podstatným vplyvom (062) - 096A	025	-	-	-	-
3.	Ostatné dlhodobé cenné papiere a podiely (063, 065) - 096A	026	-	-	-	-
4.	Pôžičky účtovnej jednotke v konsolidovanom celku (066A) - 096A	027	-	-	-	-
5.	Ostatný dlhodobý finančný majetok (067A, 069, 06XA) - 096A	028	-	-	-	-

Súvaha Úč POD 1 - 01

DIČ

Označenie a	STRANA AKTÍV b	Číslo riadku c	Bežné účtovné obdobie		Bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie
			1	2	
			Brutto - časť 1 Korekcia - časť 2	Netto 2	Netto 3
6.	Pôžičky s dobou splatnosti najviac jeden rok (066A, 067A, 06XA) - 096A	029	-	-	-
7.	Obstarávaný dlhodobý finančný majetok (043) - 096A	030	-	-	-
8.	Poskytnuté preddavky na dlhodobý finančný majetok (053) - 095A	031	-	-	-
C.	Obežný majetok r. 033 + r. 041 + r. 048 + r. 056	032	3 202,00	3 202,00	2 865,00
C.I.	Zásoby súčet (r.034 až 040)	033	2 332,00	2 332,00	2 072,00
C.I.1.	Materiál (112,119,11X) - /191, 19X/	034	2 250,00	2 250,00	2 000,00
2.	Nedokončená výroba a polotovary (121,122,12X) - /192,193,19X/	035	-	-	-
3.	Zákazková výroba s predpokladanou dobou ukončenia dlhšou ako jeden rok 12X - 192A	036	-	-	-
4.	Výrobky (123) - 194	037	-	-	-
5.	Zvieratá (124) - 195	038	2,00	2,00	2,00
6.	Tovar (132,13X,139) - /196,19X/	039	80,00	80,00	70,00
7.	Poskytnuté preddavky na zásoby (314A) - 391A	040	-	-	-
C.II.	Dlhodobé pohľadávky súčet (r.042 až 047)	041	-	-	-
C.II.1.	Pohľadávky z obchodného styku (311A, 312A, 313A,314A, 315A, 31XA) - 391A	042	-	-	-

Súvaha Úč POD 1 - 01

DIČ

Označenie a	STRANA AKTÍV b	Číslo riadku c	Bežné účtovné obdobie		Bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie	
			1	Brutto - časť 1	Netto 2	Netto 3
				Korekcia - časť 2		
2.	Pohľadávky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke (351A) - 391A	043	-	-	-	
3.	Ostatné pohľadávky v rámci konsolidovaného celku (351A) - 391A	044	-	-	-	
4.	Pohľadávky voči spoločníkom, členom a združeniu (354A, 355A, 358A, 35XA) - 391A	045	-	-	-	
5.	Iné pohľadávky (335A, 33XA, 371A, 373A, 374A, 375A, 376A, 378A) - 391A	046	-	-	-	
6.	Odložená daňová pohľadávka (481A)	047	-	-	-	
C.III.	Krátkodobé pohľadávky súčet (r.049 až 055)	048	750,00	750,00	733,00	
C.III.1.	Pohľadávky z obchodného styku (311A, 312A, 313A, 314A, 315A, 31XA) - 391A	049	20,00	20,00	17,00	
2.	Pohľadávky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke (351A) - 391A	050	-	-	-	
3.	Ostatné pohľadávky v rámci konsolidovaného celku (351A) - 391A	051	-	-	-	
4.	Pohľadávky voči spoločníkom, členom a združeniu (354A, 355A, 358A, 35XA, 398A) - 391A	052	-	-	-	
5.	Sociálne poistenie (336) - 391A	053	730,00	730,00	716,00	
6.	Daňové pohľadávky (341, 342, 343, 345, 346, 347) - 391A	054	-	-	-	
7.	Iné pohľadávky (335A, 33XA, 371A, 373A, 374A, 375A, 376A, 378A) - 391A	055	-	-	-	
C.IV.	Finančné účty súčet (r.057 až r. 061)	056	120,00	120,00	60,00	

Súvaha Úč POD 1 - 01

DIČ

Označenie a	STRANA AKTÍV b	Číslo riadku c	Bežné účtovné obdobie		Bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie	
			1	Brutto - časť 1	Netto 2	Netto 3
				Korekcia - časť 2		
C.IV.1.	Peniaze (211, 213, 21X)	057	70,00		50,00	
			-	70,00		
2.	Účty v bankách (221A, 22X +/- 261)	058	50,00		10,00	
			-	50,00		
3.	Účty v bankách s dobou viazanosti dlhšou ako jeden rok 22XA	059	-		-	
			-	-		
4.	Krátkodobý finančný majetok (251, 253, 256, 257, 25X) - /291,29X/	060	-		-	
			-	-		
5.	Obstarávaný krátkodobý finančný majetok (259,314A) - 291	061	-		-	
			-	-		
D.	Časové rozlíšenie r. 063 a r. 064	062	138,00		75,00	
			-	138,00		
D.1.	Náklady budúcich období (381,382)	063	90,00		75,00	
			-	90,00		
2.	Príjmy budúcich období (385)	064	-		-	
			-	-		

Súvaha Úč POD 1 - 01

DIČ

Označenie a	STRANA PASÍV b	Číslo riadku c	Bežné účtovné obdobie 4	Bezprostredne prechádzajúce účtovné obdobie 5
	SPOLU VLASTNÉ IMANIE A ZÁVÄZKY r. 066 + r. 086 + r. 116	065	10 541,00	10 792,00
A.	Vlastné imanie r. 067 + r. 071 + r. 078 + r.082 + r.085	066	5 441,00	5 202,00
A.I.	Základné imanie súčet (r. 068 až 070)	067	3 506,00	3 528,00
A.I.1.	Základné imanie (411 alebo +/-491)	068	3 528,00	3 550,00
2.	Vlastné akcie a vlastné obchodné podiely (/-/252)	069	-	-
3.	Zmena základného imania +/- 419	070	- 22,00	- 22,00
A.II.	Kapitálové fondy súčet (r. 072 až 077)	071	350,60	352,28
A.II.1.	Emisné ážio (412)	072	-	-
2.	Ostatné kapitálové fondy (413)	073	-	-
3.	Zákonný rezervný fond (Nedeliteľný fond) z kapitálových vkladov (417,418)	074	350,60	352,28
4.	Oceňovacie rozdiely z precenenia majetku a záväzkov (+/- 414)	075	-	-
5.	Oceňovacie rozdiely z kapitálových účastín (+/-415)	076	-	-
6.	Oceňovacie rozdiely z precenenia pri splnutí a rozdelení (+/- 416)	077	-	-
A.III.	Fondy zo zisku súčet (r. 079 až r. 081)	078	-	-
A.III.1.	Zákonný rezevný fond (421)	079	-	-
2.	Nedeliteľný fond (422)	080	-	-
3.	Štatutárne fondy a ostatné fondy (423,427,42X)	081	-	-
A.IV.	Výsledok hospodárenia minulých rokov r. 083 + r. 084	082	-	-
A.IV.1.	Nerozdelený zisk minulých rokov (428)	083	-	-
2.	Neuhradená strata minulých rokov (/-/429)	084	-	-
A.V.	Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie +/- r. 001 - (r.067 + r.071 + r.078 + r.082 +r.086 +r.116)	085	1 584,40	1 321,72
B.	Záväzky r. 087 + r. 091 + r. 102+ r. 112	086	5 000,00	5 500,00
B.I.	Rezervy súčet (r. 088 až r. 090)	087	-	-
B.I.1.	Rezervy zákonné (451A)	088	-	-
2.	Ostatné dlhodobé rezervy (459A, 45XA)	089	-	-
3.	Krátkodobé rezervy (323, 32X, 451A, 459A, 45XA)	090	-	-
B.II.	Dlhodobé záväzky súčet (r. 092 až r. 101)	091	-	-

Súvaha Úč POD 1 - 01

DIČ

Označenie a	STRANA PASÍV b	Číslo riadku c	Bežné účtovné obdobie 4	Bezprostredne prechádzajúce účtovné obdobie 5
B.II.1.	Dlhodobé záväzky z obchodného styku (479A)	092	-	-
2.	Dlhodobé nevyfakturované dodávky (476A)	093	-	-
3.	Dlhodobé záväzky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke (471A)	094	-	-
4.	Ostatné dlhodobé záväzky v rámci konsolidovaného celku (471A)	095	-	-
5.	Dlhodobé prijaté preddavky (475A)	096	-	-
6.	Dlhodobé zmenky na úhradu (478A)	097	-	-
7.	Vydané dlhopisy (473A /-/ 255A)	098	-	-
8.	Záväzky zo sociálneho fondu (472)	099	-	-
9.	Ostatné dlhodobé záväzky (474A, 479A, 47XA, 372A, 373A, 377A)	100	-	-
10.	Odložený daňový záväzok (481A)	101	-	-
B.III.	Krátkodobé záväzky súčet (r. 103 až r. 111)	102	-	-
B.III.1.	Záväzky z obchodného styku (321, 322, 324, 325, 32X, 475A, 478A, 479A, 47XA)	103	-	-
2.	Nevyfakturované dodávky (326, 476A)	104	-	-
3.	Záväzky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke (361A, 471A)	105	-	-
4.	Ostatné záväzky v rámci konsolidovaného celku (361A, 36XA, 471A, 47XA)	106	-	-
5.	Záväzky voči spoločníkom a združeniu (364, 365, 366, 367, 368, 398A, 478A, 479A)	107	-	-
6.	Záväzky voči zamestnancom (331, 333, 33X, 479A)	108	-	-
7.	Záväzky zo sociálneho poistenia (336, 479A)	109	-	-
8.	Daňové záväzky a dotácie (341, 342, 343, 345, 346, 347, 34X)	110	-	-
9.	Ostatné záväzky (372A, 373A, 377A, 379A, 474A, 479A, 47X)	111	-	-
B.IV.	Bankové úvery a výpomoci súčet (r. 113 až r. 115)	112	5 000,00	5 500,00
B.IV.1.	Bankové úvery dlhodobé (461, 46XA)	113	5 000,00	5 500,00
2.	Bežné bankové úvery (221A, 231, 232, 23X, 461A, 46XA)	114	-	-
3.	Krátkodobé finančné výpomoci (241, 249, 24X, 473A, /-/ 255A)	115	-	-
C.	Časové rozlíšenie súčet (r. 117 a r. 118)	116	100,00	90,00
C.1.	Výdavky budúcich období (383)	117	20,00	15,00
2.	Výnosy budúcich období (384)	118	80,00	75,00

Príloha 17.3

Súvaha Úč POD 1 - 01

DIČ

Označenie a	STRANA AKTÍV b	Číslo riadku c	Bežné účtovné obdobie		Bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie		
			1	Brutto - časť 1	Netto 2	Netto 3	
				Korekcia - časť 2			
	SPOLU MAJETOK r. 002 + r. 003 + r. 032 + r. 062	001		10 965,00			
				617,00	10 348,00	10 541,00	
A.	Pohľadávky za upísané vlastné imanie (353)	002		-			
				-	-	-	
B.	Neobežný majetok r. 004 + r.013 + r.023	003		7 211,00			
				617,00	6 594,00	7 201,00	
B.I.	Dlhodobý nehmotný majetok súčet (r.005 až 012)	004		-			
				-	-	-	
B.I.1.	Zriaďovacie náklady (011) - /071, 091A/	005		-			
				-	-	-	
2.	Aktivované náklady na vývoj (012) - /072,091A/	006		-			
				-	-	-	
3.	Softvér (013) - /073,091A/	007		-			
				-	-	-	
4.	Oceniteľné práva (014) - /074,091A/	008		-			
				-	-	-	
5.	Goodwill (015 - /075,091A/	009		-			
				-	-	-	
6.	Ostatný dlhodobý nehmotný majetok (019, 01X) - /079, 07X,091A/	010		-			
				-	-	-	
7.	Obstarávaný dlhodobý nehmotný majetok (041) - 093	011		-			
				-	-	-	
8.	Poskytnuté preddavky na dlhodobý nehmotný majetok (051) - 095A	012		-			
				-	-	-	
B.II.	Dlhodobý hmotný majetok súčet (r.014 až 022)	013		7 211,00			
				617,00	6 594,00	7 201,00	
B.II.1.	Pozemky (031) - 092 A	014		1 063,00			
				-	1 063,00	1 063,00	

Súvaha Úč POD 1 - 01

DIČ

Označenie a	STRANA AKTÍV b	Číslo riadku c	Bežné účtovné obdobie		Bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie	
			1	Brutto - časť 1	Netto 2	Netto 3
				Korekcia - časť 2		
2.	Stavby (021) - /081,092A/	015	5 439,00	303,00	5 136,00	5 439,00
3.	Samostatné hnutelné veci a súbory hnutelných vecí (022) - /082, 092A/	016	599,00	299,00	300,00	599,00
4.	Pestovateľské celky trvalých porastov (025) - /085,092A)	017	-	-	-	-
5.	Základné stádo a ťažné zvieratá (026) - /086, 092A/	018	60,00	15,00	45,00	60,00
6.	Ostatný dlhodobý hmotný majetok (029, 02X, 032) - /089, 08X, 092A/	019	-	-	-	-
7.	Obstarávaný dlhodobý hmotný majetok (042) - 094	020	50,00	-	50,00	40,00
8.	Poskytnuté preddavky na dlhodobý hmotný majetok (052) - 095A	021	-	-	-	-
9.	Opravná položka k nadobudnutému majetku (+/- 097) +/- 098	022	-	-	-	-
B.III.	Dlhodobý finančný majetok súčet (r. 024 až 031)	023	-	-	-	-
B.III.1.	Podielové cenné papiere a podiely v dcérskej účtovnej jednotke (061) - 096A	024	-	-	-	-
2.	Podielové cenné papiere a podiely v spoločnosti s podstatným vplyvom (062) - 096A	025	-	-	-	-
3.	Ostatné dlhodobé cenné papiere a podiely (063, 065) - 096A	026	-	-	-	-
4.	Pôžičky účtovnej jednotke v konsolidovanom celku (066A) - 096A	027	-	-	-	-
5.	Ostatný dlhodobý finančný majetok (067A, 069, 06XA) - 096A	028	-	-	-	-

Súvaha Úč POD 1 - 01

DIČ

Označenie a	STRANA AKTÍV b	Číslo riadku c	Bežné účtovné obdobie		Bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie	
			1	Brutto - časť 1	Netto 2	Netto 3
				Korekcia - časť 2		
6.	Pôžičky s dobou splatnosti najviac jeden rok (066A, 067A, 06XA) - 096A	029	-	-	-	
7.	Obstarávaný dlhodobý finančný majetok (043) - 096A	030	-	-	-	
8.	Poskytnuté preddavky na dlhodobý finančný majetok (053) - 095A	031	-	-	-	
C.	Obežný majetok r. 033 + r. 041 + r. 048 + r. 056	032	3 616,00	3 616,00	3 202,00	
C.I.	Zásoby súčet (r.034 až 040)	033	2 653,00	2 653,00	2 332,00	
C.I.1.	Materiál (112,119,11X) - /191, 19X/	034	2 550,00	2 550,00	2 250,00	
2.	Nedokončená výroba a polotovary (121,122,12X) - /192,193,19X/	035	-	-	-	
3.	Zákazková výroba s predpokladanou dobou ukončenia dlhšou ako jeden rok 12X - 192A	036	-	-	-	
4.	Výrobky (123) - 194	037	-	-	-	
5.	Zvieratá (124) - 195	038	3,00	3,00	2,00	
6.	Tovar (132,13X,139) - /196,19X/	039	100,00	100,00	80,00	
7.	Poskytnuté preddavky na zásoby (314A) - 391A	040	-	-	-	
C.II.	Dlhodobé pohľadávky súčet (r.042 až 047)	041	-	-	-	
C.II.1.	Pohľadávky z obchodného styku (311A, 312A, 313A,314A, 315A, 31XA) - 391A	042	-	-	-	

Súvaha Úč POD 1 - 01

DIČ

Označenie a	STRANA AKTÍV b	Číslo riadku c	Bežné účtovné obdobie		Bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie	
			1	Brutto - časť 1	Netto 2	Netto 3
				Korekcia - časť 2		
2.	Pohľadávky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke (351A) - 391A	043	-	-	-	
3.	Ostatné pohľadávky v rámci konsolidovaného celku (351A) - 391A	044	-	-	-	
4.	Pohľadávky voči spoločníkom, členom a združeniu (354A, 355A, 358A, 35XA) - 391A	045	-	-	-	
5.	Iné pohľadávky (335A, 33XA, 371A, 373A, 374A, 375A, 376A, 378A) - 391A	046	-	-	-	
6.	Odložená daňová pohľadávka (481A)	047	-	-	-	
C.III.	Krátkodobé pohľadávky súčet (r.049 až 055)	048	778,00	778,00	750,00	
C.III.1.	Pohľadávky z obchodného styku (311A, 312A, 313A, 314A, 315A, 31XA) - 391A	049	30,00	30,00	20,00	
2.	Pohľadávky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke (351A) - 391A	050	-	-	-	
3.	Ostatné pohľadávky v rámci konsolidovaného celku (351A) - 391A	051	-	-	-	
4.	Pohľadávky voči spoločníkom, členom a združeniu (354A, 355A, 358A, 35XA, 398A) - 391A	052	-	-	-	
5.	Sociálne poistenie (336) - 391A	053	748,00	748,00	730,00	
6.	Daňové pohľadávky (341, 342, 343, 345, 346, 347) - 391A	054	-	-	-	
7.	Iné pohľadávky (335A, 33XA, 371A, 373A, 374A, 375A, 376A, 378A) - 391A	055	-	-	-	
C.IV.	Finančné účty súčet (r.057 až r. 061)	056	185,00	185,00	120,00	

Súvaha Úč POD 1 - 01

DIČ

Označenie a	STRANA AKTÍV b	Číslo riadku c	Bežné účtovné obdobie		Bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie	
			1	Brutto - časť 1	Netto 2	Netto 3
				Korekcia - časť 2		
C.IV.1.	Peniaze (211, 213, 21X)	057	85,00	-	85,00	70,00
2.	Účty v bankách (221A, 22X +/- 261)	058	100,00	-	100,00	50,00
3.	Účty v bankách s dobou viazanosti dlhšou ako jeden rok 22XA	059	-	-	-	-
4.	Krátkodobý finančný majetok (251, 253, 256, 257, 25X) - /291,29X/	060	-	-	-	-
5.	Obstarávaný krátkodobý finančný majetok (259,314A) - 291	061	-	-	-	-
D.	Časové rozlíšenie r. 063 a r. 064	062	138,00	-	138,00	138,00
D.1.	Náklady budúcich období (381,382)	063	110,00	-	110,00	90,00
2.	Prijmy budúcich období (385)	064	-	-	-	-

Súvaha Úč POD 1 - 01

DIČ

Označenie a	STRANA PASÍV b	Číslo riadku c	Bežné účtovné obdobie 4	Bezprostredne prechádzajúce účtovné obdobie 5
	SPOLU VLASTNÉ IMANIE A ZÁVÄZKY r. 066 + r. 086 + r. 116	065	10 348,00	10 541,00
A.	Vlastné imanie r. 067 + r. 071 + r. 078 + r.082 + r.085	066	5 741,00	5 441,00
A.I.	Základné imanie súčet (r. 068 až 070)	067	3 484,00	3 506,00
A.I.1.	Základné imanie (411 alebo +/-491)	068	3 506,00	3 528,00
2.	Vlastné akcie a vlastné obchodné podiely (/-/252)	069	-	-
3.	Zmena základného imania +/- 419	070	- 22,00	- 22,00
A.II.	Kapitálové fondy súčet (r. 072 až 077)	071	348,40	350,60
A.II.1.	Emisné ážio (412)	072	-	-
2.	Ostatné kapitálové fondy (413)	073	-	-
3.	Zákonný rezervný fond (Nedeliteľný fond) z kapitálových vkladov (417,418)	074	348,40	350,60
4.	Oceňovacie rozdiely z precenenia majetku a záväzkov (+/- 414)	075	-	-
5.	Oceňovacie rozdiely z kapitálových účastín (+/-415)	076	-	-
6.	Oceňovacie rozdiely z precenenia pri splnutí a rozdelení (+/- 416)	077	-	-
A.III.	Fondy zo zisku súčet (r. 079 až r. 081)	078	-	-
A.III.1.	Zákonný rezevný fond (421)	079	-	-
2.	Nedeliteľný fond (422)	080	-	-
3.	Štatutárne fondy a ostatné fondy (423,427,42X)	081	-	-
A.IV.	Výsledok hospodárenia minulých rokov r. 083 + r. 084	082	-	-
A.IV.1.	Nerozdelený zisk minulých rokov (428)	083	-	-
2.	Neuhradená strata minulých rokov (/-/429)	084	-	-
A.V.	Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie /+/- r. 001 - (r.067 + r.071 + r.078 + r.082 +r.086 +r.116)	085	1 908,60	1 584,40
B.	Záväzky r. 087 + r. 091 + r. 102+ r. 112	086	4 500,00	5 000,00
B.I.	Rezervy súčet (r. 088 až r. 090)	087	-	-
B.I.1.	Rezervy zákonné (451A)	088	-	-
2.	Ostatné dlhodobé rezervy (459A, 45XA)	089	-	-
3.	Krátkodobé rezervy (323, 32X, 451A, 459A, 45XA)	090	-	-
B.II.	Dlhodobé záväzky súčet (r. 092 až r. 101)	091	-	-

Súvaha Úč POD 1 - 01

DIČ

Označenie a	STRANA PASÍV b	Číslo riadku c	Bežné účtovné obdobie 4	Bezprostredne prechádzajúce účtovné obdobie 5
B.II.1.	Dlhodobé záväzky z obchodného styku (479A)	092	-	-
2.	Dlhodobé nevyfakturované dodávky (476A)	093	-	-
3.	Dlhodobé záväzky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke (471A)	094	-	-
4.	Ostatné dlhodobé záväzky v rámci konsolidovaného celku (471A)	095	-	-
5.	Dlhodobé prijaté preddavky (475A)	096	-	-
6.	Dlhodobé zmenky na úhradu (478A)	097	-	-
7.	Vydané dlhopisy (473A -/ 255A)	098	-	-
8.	Záväzky zo sociálneho fondu (472)	099	-	-
9.	Ostatné dlhodobé záväzky (474A, 479A, 47XA, 372A, 373A, 377A)	100	-	-
10.	Odložený daňový záväzok (481A)	101	-	-
B.III.	Krátkodobé záväzky súčet (r. 103 až r. 111)	102	-	-
B.III.1.	Záväzky z obchodného styku (321, 322, 324, 325, 32X, 475A, 478A, 479A, 47XA)	103	-	-
2.	Nevyfakturované dodávky (326, 476A)	104	-	-
3.	Záväzky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke (361A, 471A)	105	-	-
4.	Ostatné záväzky v rámci konsolidovaného celku (361A, 36XA, 471A, 47XA)	106	-	-
5.	Záväzky voči spoločníkom a združeniu (364, 365, 366, 367, 368, 398A, 478A, 479A)	107	-	-
6.	Záväzky voči zamestnancom (331, 333, 33X, 479A)	108	-	-
7.	Záväzky zo sociálneho poistenia (336, 479A)	109	-	-
8.	Daňové záväzky a dotácie (341, 342, 343, 345, 346, 347, 34X)	110	-	-
9.	Ostatné záväzky (372A, 373A, 377A, 379A, 474A, 479A, 47X)	111	-	-
B.IV.	Bankové úvery a výpomoci súčet (r. 113 až r. 115)	112	4 500,00	5 000,00
B.IV.1.	Bankové úvery dlhodobé (461, 46XA)	113	4 500,00	5 000,00
2.	Bežné bankové úvery (221A, 231, 232, 23X, 461A, 46XA)	114	-	-
3.	Krátkodobé finančné výpomoci (241, 249, 24X, 473A, -/ 255A)	115	-	-
C.	Časové rozlíšenie súčet (r. 117 a r. 118)	116	107,00	100,00
C.1.	Výdavky budúcich období (383)	117	25,00	20,00
2.	Výnosy budúcich období (384)	118	82,00	80,00

Príloha 18

Ukazovateľ	Sk
1. Čistý zisk	1321,72
2. + náklady, ktoré nie sú zároveň výdavkami (odpisy, tvorba dlhodobých rezerv a fondov z nákladov)	617 352,28
I. = vnútorné vytvorené zdroje	2291
3. – výdavky, ktoré nie sú zároveň nákladmi (rast nákladov budúcich období, čerpanie dlhodobých rezerv, úhrada odložených daní a iné.)	75 0 0
4. +,- zmena nepenažných zložiek pracovného kapitálu t.j.	
+ pokles zásob a pohľadávok	0
+ prírastok krátkodobých záväzkov a rezerv	3000
- prírastok zásob a pohľadávok	2072 + 733
- pokles krátkodobých záväzkov a rezerv	0
II. = čistý prevádzkový cash flow	2411
5. – výplata dividend	1837
- nákup investícií	6000
- splátky dlhodobých záväzkov	0
III. = primárny prebytok či nedostatok	-5426
6. +,- ostatné zdroje a použitie (napr. predaj investičného majetku)	0
- zmena nehmotného majetku	24
IV. = potreba či prebytok financií	-5450
7. + čerpanie bankového účtu (t.j. krátkodobí úver)	0
+ prijatý dlhodobí úver	6000
+ emisia dlhopisov	0
+ emisia nových akcií	0
- splátky dlhodobého úveru	500
V. = zmeny zostatku peňažných prostriedkov (celkový cash flow)	50

Zdroj: Vlastné výpočty, BIELIK, P.: Podnikovo hospodárska teória agrokomplexu

Ukazovateľ	Sk
1. Čistý zisk	1584,40
2. + náklady, ktoré nie sú zároveň výdavkami (odpisy, tvorba dlhodobých rezerv a fondov z nákladov)	617 350,6
I. = vnútorné vytvorené zdroje	2552
3. – výdavky, ktoré nie sú zároveň nákladmi (rast nákladov budúcich období, čerpanie dlhodobých rezerv, úhrada odložených daní a iné.)	90 0 0
4. +,- zmena nepeňažných zložiek pracovného kapitálu t.j.	
+ pokles zásob a pohľadávok	0
+ prírastok krátkodobých záväzkov a rezerv	0
- prírastok zásob a pohľadávok	260 + 17
- pokles krátkodobých záväzkov a rezerv	0
II. = čistý prevádzkový cash flow	2185
5. – výplata dividend	1665
- nákup investícií	0
- splátky dlhodobých záväzkov	0
III. = primárny prebytok či nedostatok	520
6. +,- ostatné zdroje a použitie (napr. predaj investičného majetku)	0
- zmena nehmotného majetku	0
IV. = potreba či prebytok financií	520
7. + čerpanie bankového účtu (t.j. krátkodobí úver)	0
+ prijatý dlhodobí úver	0
+ emisia dlhopisov	0
+ emisia nových akcií	0
- splátky dlhodobého úveru	500
V. = zmeny zostatku peňažných prostriedkov (celkový cash flow)	20

Zdroj: Vlastné výpočty, BIELIK, P.: Podnikovo hospodárska teória agrokomplexu

Ukazovateľ	Sk
1. Čistý zisk	1908,6
2. + náklady, ktoré nie sú zároveň výdavkami (odpisy, tvorba dlhodobých rezerv a fondov z nákladov)	617 348,4
I. = vnútorné vytvorené zdroje	2 910
3. – výdavky, ktoré nie sú zároveň nákladmi (rast nákladov budúcich období, čerpanie dlhodobých rezerv, úhrada odložených daní a iné.)	110 0 0
4. +,- zmena nepeňažných zložiek pracovného kapitálu t.j.	
+ pokles zásob a pohľadávok	0
+ prírastok krátkodobých záväzkov a rezerv	0
- prírastok zásob a pohľadávok	321 + 28
- pokles krátkodobých záväzkov a rezerv	0
II. = čistý prevádzkový cash flow	2451
5. – výplata dividend	1936
- nákup investícií	0
- splátky dlhodobých záväzkov	0
III. = primárny prebytok či nedostatok	515
6. +,- ostatné zdroje a použitie (napr. predaj investičného majetku)	0
- zmena nehmotného majetku	0
IV. = potreba či prebytok financií	515
7. + čerpanie bankového účtu (t.j. krátkodobí úver)	0
+ prijatý dlhodobí úver	0
+ emisia dlhopisov	0
+ emisia nových akcií	0
- splátky dlhodobého úveru	500
V. = zmeny zostatku peňažných prostriedkov (celkový cash flow)	15

Zdroj: Vlastné výpočty, BIELIK, P.: Podnikovo hospodárska teória agrokomplexu

Príloha 19
Súčasný stav budovy plánovanej na prevádzku penziónu a jej projektové riešenie
Obrázok 1



Obrázok 2

