

**ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI  
FAKULTA EKONOMICKÁ**

Diplomová práce

**Podnikatelský záměr jako nástroj získání dotace**

**Business plan as a tool of obtaining subsidy**

Bc. Kateřina Svobodová

Plzeň 2016

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI  
Fakulta ekonomická  
Akademický rok: 2015/2016

**ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE**  
(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONTU)

Jméno a příjmení: **Bc. Kateřina SVOBODOVÁ**  
Osobní číslo: **K11N0112P**  
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**  
Studijní obor: **Podniková ekonomika a management**  
Název tématu: **Podnikatelský záměr jako nástroj získání dotace**  
Zadávající katedra: **Katedra marketingu, obchodu a služeb**

---

**Zásady pro vypracování:**

1. Vypracujte teoretická východiska k problematice dotačních programů EU v období 2014-2020.
2. Představte Operační program podnikání a inovace pro konkurenceschopnost včetně konkrétní výzvy.
3. Představte konkrétního žadatele a zhodnoťte jeho předpoklady a důvody pro podání žádosti.
4. Vypracujte podnikatelský záměr konkrétního žadatele jako nástroj k získání dotace.

Rozsah grafických prací: **neuveden**  
Rozsah kvalifikační práce: **60 - 80**  
Forma zpracování diplomové práce: **tištěná/elektronická**  
Seznam odborné literatury:

- **POTR, Jiří; SOUČEK, Ivan.** *Investiční rozhodování a řízení projektů.* Praha: Grada Publishing, 2011. ISBN 978-80-247-3293-0.
- **KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane.** *Marketing management.* 14. vyd. Praha: Grada Publishing, 2013. ISBN 978-80-247-4150-5.
- **SMEJKAL, Vladimír; RAIS, Karel.** *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích.* 3. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3051-6.

Vedoucí diplomové práce: **Ing. Dita Hommerová, Ph.D., MBA**  
Katedra marketingu, obchodu a služeb

Datum zadání diplomové práce: **23. října 2015**  
Termín odevzdání diplomové práce: **25. dubna 2016**

  
Doc. Dr. Ing. Miroslav Pátek  
děkan



  
Ing. Jan Tlustý, Ph.D.  
vedoucí katedry

V Plzni dne 23. října 2015

## **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma

*„Podnikatelský záměr jako nástroj k získání dotace“*

vypracovala samostatně pod odborným dohledem vedoucího diplomové práce za použití pramenů uvedených v příložené bibliografii.

V Plzni dne 24. 4. 2016

---

Podpis autora

## **Poděkování**

Touto cestou bych ráda poděkovala Ing. Ditě Hommerové, PhD., MBA, vedoucí diplomové práce, za poskytnuté rady, nápady a připomínky při zpracování této práce.

Poděkování patří také Mgr. Robinu Čumpelíkovi, který poskytl interní materiály své společnosti ke zpracování této diplomové práci.

## Obsah

Úvod .....	8
1 Programové období 2014 – 2020 .....	10
1.1 Politika Evropské unie .....	10
1.2 Fondy Evropské Unie .....	10
1.3 Strukturální a investiční fondy EU .....	11
1.3.1 Operační programy .....	12
1.3.2 Programy přeshraniční spolupráce .....	14
1.3.3 Programy nadnárodní a meziregionální spolupráce .....	14
2 Operační program podnikání a inovace pro konkurenceschopnost .....	14
2.1 Srovnání OP PIK a OPPI .....	15
2.2 Prioritní osy.....	16
3 Financování podnikatelského záměru .....	18
3.1 Vlastní a cizí zdroje financování .....	18
4 Povinná osnova podnikatelského záměru projektu .....	20
5 Podnikatelský záměr .....	29
5.1 Anotace projektu .....	29
5.2 Připravenost žadatele k realizaci projektu .....	29
5.2.1 Stručná historie hlavního žadatele .....	29
5.2.2 Popis rozvojové strategie žadatele.....	30
5.2.3 Popis současné ekonomické situace a kapacitního zajištění realizace projektu	
31	
5.2.4 Odborná způsobilost k řešení projektu .....	36
5.2.5 Motivační účinek .....	38
5.3 Realizační část podnikatelského záměru .....	39
5.3.1 Cílová náplň projektu .....	39
5.3.2 Místo realizace projektu .....	43
5.3.3 Výstupy projektu .....	43
5.3.4 Inovativnost připravovaného řešení.....	45
5.3.5 Způsobilé výdaje projektu .....	46
5.3.6 Harmonogram a etapy projektu .....	51

5.3.7	Zajištění práv duševního vlastnictví .....	55
5.3.8	Udržitelnost projektu .....	56
5.4	Popis projektového potenciálu .....	56
5.4.1	Marketingová strategie žadatele a tržní potenciál projektu .....	57
5.4.2	Neekonomické přínosy projektu.....	76
5.4.3	Potenciál rozvoje spolupráce podniků a výzkumných organizací.....	77
5.5	Finanční analýza projektu .....	78
5.5.1	Hlavní ekonomické cíle projektu.....	78
5.5.2	Analýza rizik.....	78
5.5.3	Financování projektu .....	82
5.6	Závěr .....	82
6	Závěr.....	83
	Seznam tabulek.....	85
	Seznam obrázků.....	87
	Seznam použitých zkratk .....	88
	Seznam příloh.....	97
	Vlastní Přílohy.....	98
	Abstrakt .....	105
	Abstract.....	106

## Úvod

Hlavním tématem diplomové práce je vypracování podnikatelského záměru jako nástroje k získání podpory z evropských strukturálních fondů. Důvodem výběru tohoto tématu je především zvyšující se zájem českých firem využít prostředky evropských fondů jako způsobu financování svých podnikatelských záměrů. Dalším faktorem pro výběr tohoto tématu je jeho aktuálnost. V druhé polovině roku 2015 došlo ke spuštění čerpání finančních prostředků z programového období 2014-2020. Českému podnikatelskému prostředí se tak otevřela možnost čerpat další finanční prostředky z fondů Evropské unie. I přes celkově nižší alokaci finančních prostředků v programovém období 2014 - 2020 ve srovnání s předcházejícím obdobím a všeobecně nižší míru podpory u velkých podniků, je zaznamenána rostoucí tendence o využití dotací.

Složité legislativy a administrace při čerpání dotačních prostředků z fondů Evropské Unie využívají zprostředkovatelské podnikatelské subjekty. Hlavním přínosem praktické části diplomové práce je kompletní vypracování podnikatelského záměru vybrané společnosti bez nutnosti využít zprostředkovatelského subjektu. Autorka diplomové práce se podílela na zpracování formálních náležitostí nutných k získání dotace, tedy vypracování Předběžné žádosti a Žádosti o podporu, jejíž součástí je podnikatelský záměr společnosti.

Diplomová práce se člení do několika kapitol. První kapitola je věnována problematice evropských programů v novém programovacím období 2014-2020. Krátce jsou formulovány jednotlivé programy na národní, mezinárodní a přeshraniční úrovni. Následuje kapitola zaměřená na Operační program podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (dále jen OP PIK), která se zaměřuje na přiblížení podporovaných oblastí v rámci tohoto operačního programu prostřednictvím prioritních os. K prohloubení této problematiky je využito komparace s předešlým programovacím obdobím. Další kapitola přibližuje všechny dostupné možnosti financování podnikatelského záměru, které jsou žadateli v okamžiku rozhodování o způsobu jeho krytí na trhu dostupné. Základní členění financování se dělí na vlastní a cizí zdroje, kde jednou z možností jak chystaný podnikatelský záměr za pomoci cizích zdrojů financovat, je právě dotace. Hlavní kapitolou diplomové práce je zpracování podnikatelského záměru pro konkrétní podnik, který se rozhodl čerpat podporu z OP PIK. Pro účel zpracování podnikatelského záměru je Výzvou definována osnova a její náležitosti. Vypracování teoretického základu k jednotlivým bodům osnovy podnikatelského záměru je vyčleněno do samostatné kapitoly.



Cílem diplomové práce je prakticky zpracovat podnikatelský záměr s využitím dotace, který spadá pod OP PIK, program podpory Aplikace, Výzva I.

Dílčími cíle práce jsou:

- zpracování teoretického základu k problematice EU programů v období 2014 - 2020;
- přiblížení Operační program podnikání a inovace pro konkurenceschopnost včetně jeho prioritních os;
- formulace povinné osnovy podnikatelského záměru.

Při zpracování diplomové práce bylo využito zahraniční a domácí literatury, ale také relevantních internetových zdrojů. Formální stránka diplomové práce se řídí Metodikou k vypracování diplomové práce.

# 1 Programové období 2014 – 2020

## 1.1 Politika Evropské unie

Politika Evropské unie (dále jen EU) je založená na principu solidarity, tedy bohatší státy přispívají k rozvoji státům chudších. Cílem EU je zvýšit životní úroveň obyvatel a posilování hospodářské, sociální a územní soudržnosti. Tato politika prováděná EU se nazývá politikou kohezní. Z kohezní politiky EU vycházejí dva dílčí cíle pro roky 2014 – 2020:

1. **Investice pro růst a zaměstnanost**
2. **Evropská územní spolupráce** – zahrnuje přeshraniční, nadnárodní a mezinárodní spolupráci.

Tyto dílčí cíle jsou naplňovány prostřednictvím nástrojů regionální a strukturální politiky a probíhají v sedmi letých cyklech, které jsou odborně označovány pojmem programové období. Současné programové období připadá na období 2014 – 2020. Programové období je důležité především pro všechny členské země EU, které zpracovávají dokumenty s definovanými cíli a prioritami, kterých musí v rámci daného časového úseku dané členské země EU dosáhnout (cíle a priority se odvíjí od cílů EU). (Strukturální-fondy, online, 2016a)

## 1.2 Fondy Evropské Unie

Hlavním nástrojem k realizaci kohezní politiky jsou **fondy EU**, prostřednictvím nichž jsou přes operační programy rozdělovány alokované prostředky pro dané programové období. V současné době existuje 5 evropských strukturálních a investičních fondů a 2 ostatní fondy. Podrobný přehled včetně zaměření těchto fondů je zobrazen v *Tabulce 1*. (Strukturální-fondy, online, 2016d)

**Tabulka 1: Přehled evropských fondů**

Fond	Zaměření
<b>Strukturální a investiční fondy</b>	
<b>Evropský fond pro regionální rozvoj (EFRR)</b>	Modernizace a posilování hospodářství z hlediska investičního
<b>Evropský sociální fond (ESF)</b>	Zaměstnanost a rozvoj lidských zdrojů z hlediska neinvestičního

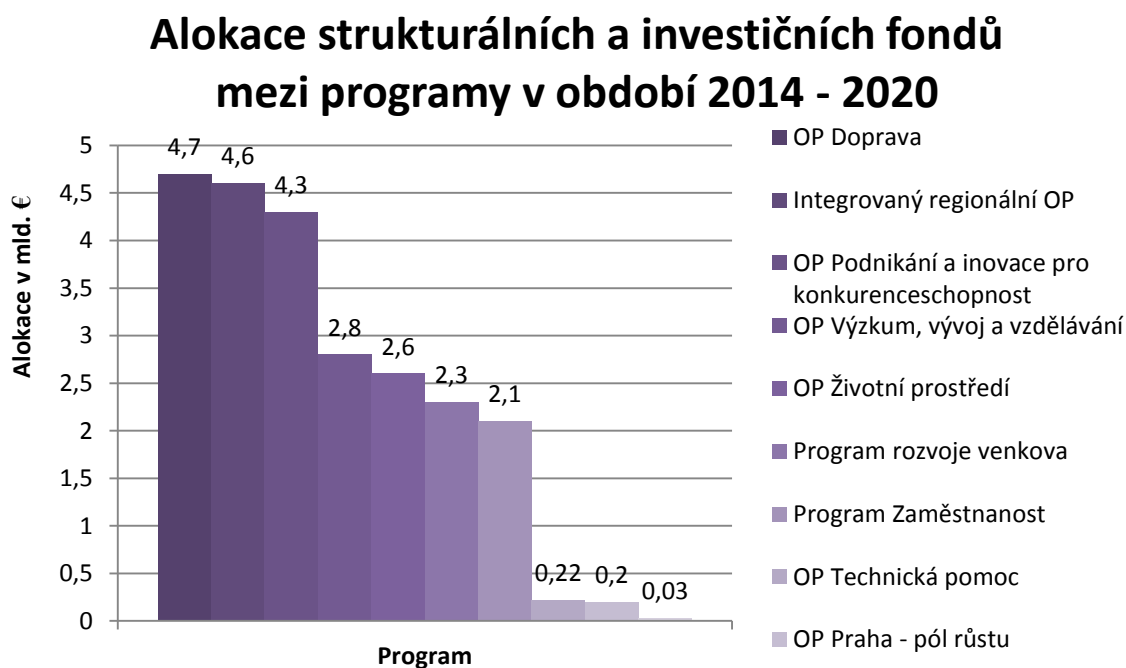
<b>Fond soudržnosti (FS)</b>	Rozvoj chudších států prostřednictvím investic
<b>Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova (EAFRD)</b>	Podpora rozvoje venkova
<b>Evropský námořní a rybářský fond (EMFF)</b>	Podpora rybolovu, ochrana
<b>Ostatní fondy</b>	
<b>Fond solidarity</b>	Pomoc při přírodní katastrofě
<b>Evropský fond pro přizpůsobení se globalizaci</b>	Pomoc propuštěným pracovníkům v důsledku globalizace

Zdroj: Vlastní zpracování, Strukturální-fondy, online, 2016c

### 1.3 Strukturální a investiční fondy EU

Z evropských strukturálních a investičních fondů jsou financovány jednotlivé programy. Graf č. 1 zobrazuje přehled jednotlivých fondů v období 2014 – 2020 včetně jejich finanční alokace v miliardách EUR. (Strukturální-fondy, online, 2016c)

Graf 1: Alokace strukturálních a investičních fondů mezi programy v období 2014 – 2020.



Zdroj: Vlastní zpracování, Strukturální-fondy, online, 2016c

Tyto programy se dále dělí na národní operační programy, programy přeshraniční spolupráce a programy nadnárodní a meziregionální spolupráce. Právě první skupině, tedy národním operačním programům, se bude autorka dále s ohledem na téma diplomové práce věnovat podrobněji.

### 1.3.1 Operační programy

V programovém období 2014 – 2020 existují v ČR tyto operační programy:

1. **Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost** - Tomuto operačnímu programu je věnována *Kapitola 3*.
2. **Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání** – Cílem Operačního programu Výzkum, vývoj a vzdělávání je rozvoj lidských zdrojů v oblasti znalostní ekonomiky a zajištění udržitelného rozvoje sociální společnosti. Podpora je směřována ke kvalifikaci pracovních sil, podpoře výzkumu a zvýšení kvality vzdělávacího systému v České republice. (Strukturalni-fondy, online, 2016e)
3. **Operační program Zaměstnanost** - Operační program Zaměstnanost si klade za cíl zvýšit konkurenceschopnost lidského kapitálu a veřejné správy v ČR, tedy základních prvků konkurenceschopnosti. Program se zaměřuje na podporu rovných příležitostí žen a mužů, boji proti chudobě a modernizaci veřejné správě. (Strukturalni-fondy, online, 2016f)
4. **Operační program Doprava** - Zajištění kvalitní dopravní infrastruktury jako nástroje ke zvýšení konkurenceschopnosti České republiky si klade za cíl Operační program Doprava. Program primárně podporuje aktivity, které se soustředí na modernizaci silniční a železniční dopravy. (Strukturalni-fondy, online, 2016g)
5. **Operační program Životní prostředí** - Operačního programu Životní prostředí je ochrana se snaží zajistit kvalitní životní prostředí, s čímž souvisí podporované aktivity, mezi něž lze zařadit efektivní využívání zdrojů, eliminace negativních dopadů lidské činnosti na životní prostředí a zmírňování dopadů změny klimatu. (Strukturalni-fondy, online, 2016h)
6. **Integrovaný regionální operační program** – Tento operační program vznikl sjednocením sedmi Regionálních operačních programů fungujících v předcházejícím programovém období. IROP se soustředí na vyvážený rozvoj území v oblastech jako je

infrastruktura, veřejné služby, veřejná správa rozvoje obcí, měst a regionů. (Strukturalni-fondy, online, 2016i)

7. **Operační program Praha - pól růstu ČR** – Cílem tohoto programu je zvýšení konkurenceschopnosti hlavního města Prahy prostřednictvím podpory podnikatelského prostředí, vzdělání a vědy. (Strukturalni-fondy, online, 2016j)
8. **Operační program Technická pomoc** – Zaujímá podpůrnou roli při aplikaci ostatních operačních programů. Cílem je zajistit a usnadnit čerpání finančních prostředků a zefektivnit jejich využití (Strukturalni-fondy, online, 2016k)
9. **Operační program Rybářství 2014-2020** – Program se soustředí na rozvoj udržitelného chovu ryb, zajištění dodávek sladkovodních na domácí trh a zavádění moderních intenzivních chovných systémů. (Strukturalni-fondy, online, 2016l)
10. **Program rozvoje venkova** – Program usiluje o obnovu, zachování a zlepšení ekosystémů, inovace zemědělských podniků, podporuje mladé zemědělce a také ekonomické aktivity vytvářející nová pracovní místa. (Strukturalni-fondy, online, 2016m)

Přehled jednotlivých řídicích orgánů k příslušným operačním programům je zobrazen v *Tabulce 2*.

**Tabulka 2: Řídicí orgány Operačních programů**

<b>Operační program</b>	<b>Řídicí orgán</b>
1. <b>Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost</b>	<b>Ministerstvo průmyslu a obchodu</b>
2. <b>Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání</b>	Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy
3. <b>Operační program Zaměstnanost</b>	Ministerstvo práce a sociálních věcí
4. <b>Operační program Doprava</b>	Ministerstvo Dopravy
5. <b>Operační program Životní prostředí</b>	Ministerstvo životního prostředí

6.	<b>Integrovaný regionální operační program</b>	Ministerstvo pro místní rozvoj
7.	<b>Operační program Praha - pól růstu ČR</b>	Magistrát hlavního města Prahy
8.	<b>Operační program Technická pomoc</b>	Ministerstvo pro místní rozvoj
9.	<b>Operační program Rybářství 2014-2020</b>	Ministerstvo Zemědělství
10.	<b>Program rozvoje venkova</b>	Ministerstvo Zemědělství

*Zdroj: Vlastní zpracování, Strukturální-fondy, online, 2016c*

### **1.3.2 Programy přeshraniční spolupráce**

Programy zaměřené na přeshraniční spolupráci si kladou za cíl podporovat projekty, které mají pozitivní dopad na příhraniční oblasti. V současné době existuje pět přeshraničních programů, z nichž dva vycházejí ze spolupráce s příhraničními německými oblastmi, zbylé tři programy zahrnují příhraniční spolupráce se sousedními státy Polskem, Slovenskem a Rakouskem. Koordinace všech přeshraničních programů spadá pod Ministerstvo pro místní rozvoj. (Strukturální-fondy, online, 2016c)

### **1.3.3 Programy nadnárodní a meziregionální spolupráce**

Cílem programů na úrovni nadnárodní a meziregionální je řešení společných problémů. V současné době řadíme do této skupiny 6 programů. Každý z těchto programů se dotýká jiných států EU. (Strukturální-fondy, online, 2016c)

## **2 Operační program podnikání a inovace pro konkurenceschopnost**

Vyhlášení prvních výzev v Operačním programu podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (OP PIK) vyvolalo mezi českými podniky velký zájem o jejich využití. Je proto důležité seznámit se s problematikou tohoto operačního programu. OP PIK navazuje na Operační program podnikání a inovaci (OPPI) z programového období 2007 – 2013. OP PIK si klade za cíl vybudovat ekonomiku založenou na znalostech a inovacích a zajistit její konkurenceschopnost a udržitelnost. Za konkurenceschopnou a

udržitelnou ekonomiku je považována taková ekonomika, ve které jsou v dlouhodobém horizontu domácí firmy schopné prosazovat se na zahraničních trzích a při tom vytvářejí nová pracovní místa. (Strukturalni-fondy, online, 2016n)

OP PIK je řízen prostřednictvím MPO<sup>1</sup>. Zprostředkujícím subjektem tohoto programu je agentura CzechInvest, která se zabývá především implementačními činnostmi tohoto programu. Jednotlivé aktivity tohoto programu jsou podporovány **formou dotací a finančních nástrojů** jako jsou zvýhodnění úroky a záruky.

V rámci programu OP PIK jsou podporovány všechny regiony České republiky s výjimkou regionu hlavního města Praha. Výše podpory je odlišná a závislá na velikosti podniku:

- malé podniky – 45 % podpory
- střední podniky – 35 % podpory
- velké podniky – 25 % podpory.

Procentuální míra podpory je **odlišná pro projekty zaměřené na výzkum a vývoj** a její výše je vždy definována konkrétní Výzvou. Právě na výzkum a vývoj se zaměřuje podnikatelský záměr v praktické části projektu. (Czechinvest, online, 2016g)

## 2.1 Srovnání OP PIK a OPPI

Srovnání hlavních rozdílů mezi programy OP PIK a OPPI je přibliženo v *Tabulce 3*.

**Tabulka 3: Hlavní rozdíly v operačních programech OPPIK a OPPI**

<b>OPPI (Programové období 2007- 2013)</b>	<b>OPPIK (Programové období 2014 – 2020)</b>
Alokace <b>92,8 mld. Kč</b> (cca. 3,6 mld. €)	Alokace <b>120 mld. Kč</b> (cca. 4,3 mld. €)
Maximální míra regionální podpory <b>60 %</b>	Maximální míra podpory <b>45 %</b>
<b>Nepovinné</b> zveřejňování harmonogramu výzev	<b>Povinné</b> zveřejňování harmonogramu výzev
<b>15 programů podpory</b>	<b>24 programů podpory</b>
Informační systém <b>eAccount</b>	Informační systém <b>MS 2014+</b>
Finanční úřad <b>disponuje pravomocí</b> kontrolovat podmínky poskytnutí dotace a průběh výběrových řízení	Finanční úřad <b>ztrácí pravomoc</b> kontrolovat podmínky poskytnutí dotace a průběh výběrových řízení

<sup>1</sup> MPO ČR = Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky

<b>Podpora budování</b> inovační infrastruktury	<b>Rozvoj a efektivní využití</b> inovační infrastruktury
<b>Podpora</b> výzkumu, vývoje a inovací	<b>Podpora spolupráce</b> v oblasti výzkumu, vývoje a inovací
<b>Není kladen důraz</b> na zapojování výzkumných a vzdělávacích institucí do projektů	<b>Důraz kladen</b> na zapojování výzkumných a vzdělávacích institucí do projektů

*Zdroj: Vlastní zpracování, Czechinvest, online, 2016g*

Zásadní změnou, se kterou s sebou přináší OP PIK je navýšení objemu alokačních prostředků. Výše alokovaných prostředků úzce souvisí s navýšením počtu podporovaných aktivit oproti OPPI. S rostoucím počtem podporovaných aktivit došlo ke vzniku nových programů podpory. Přehled všech programů podpory tvoří *Přílohu č. 1* diplomové práce. Další podstatnou změnou je podpora především snížení podpory velkých podniků a podpora především malých a středních podniků. (Czechinvest, online, 2016g)

## 2.2 Prioritní osy

Prioritní osa je pojem, který je spojován s operačními programy financovanými ze Strukturálních a investičních fondů (viz. Kapitola 1.3.1). Prostřednictvím prioritních os jsou naplňovány cíle Evropské unie a každá prioritní osa se promítá do několika programů podpory.

OP PIK se rozděluje na 5 prioritních os:

1. Rozvoj výzkumu a vývoje pro inovace
2. Rozvoj podnikání a konkurenceschopnosti malých a středních podniků
3. Účinné nakládání energií, rozvoj energetické infrastruktury a obnovitelných zdrojů energie, podpora zavádění nových technologií v oblasti nakládání energií a druhotných surovin
4. Rozvoj vysokorychlostních přístupových sítí k internetu a informačních a komunikačních technologií
5. Technická pomoc



Praktická část projektu se bude soustředit na Program podpory s názvem Aplikace, Výzva I. Program podpory Aplikace vychází z Prioritní osy č. 1 s názvem „**Rozvoj výzkumu a vývoje pro inovace**“. (Czechinvest, online, 2016g)

### 3 Financování podnikatelského záměru

Se vznikem nového podnikatelského nápadu a tvorbou podnikatelského záměru řeší podnikatel otázku financování. Základní rozdělení zdrojů financování podnikatelského záměru se dělí na zdroje vlastní a cizí a je nejčastěji používaným rozdělením finančních zdrojů.

#### 3.1 Vlastní a cizí zdroje financování

Mezi **vlastní zdroje** financování podnikatelského záměru jsou řazeny:

- a) Základní kapitál
- b) Navýšení základního kapitálu – K navýšení základního kapitálu dochází prostřednictvím vlastních zdrojů (nebo cizích zdrojů (např. emise akcií, peněžité vklady).
- c) Nerozdělený zisk z minulých let
- d) Odpisy dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku, popř. výnosy z prodeje tohoto majetku a zásob – Jsou považovány za stabilní interní zdroj financování.
- e) Účasti, Subvence a dary (FOTR, 2011, s. 47)

Mezi **cizí zdroje** financování podnikatelského záměru jsou řazeny:

- a) Bankovní úvěry – Do této skupiny se řadí rezervy, krátkodobé závazky (bankovní úvěry), dlouhodobé závazky (emise dluhopisů, bankovní úvěry a výpomoci)
- b) Obligace – Představují vydání dluhových cenných papírů, který je podnikem emitován s cílem získat finanční prostředky od věřitele, který má nárok na úrok.
- c) Leasing – Jako zdroj financování je představován pronájmem nemovitostí, strojních a výrobních zařízení atd. Při financování investičních projektů lze leasing využít při nedostatku vlastního kapitálu a neposkytnutí dlouhodobého úvěru. (FOTR, 2011, s. 49 - 57)
- d) Factoring – Založen na principu odkoupu pohledávky bankou nebo jinými specializovanými finančními institucemi a poskytnutí hotovosti podniku. (Czechinvest, online, 2007j)

Nestandardní formy financování:

- e) BOOT (Build-Own-Operate-Transfer) – Forma financování projektu, kdy soukromý investor získává „koncesi“ na financování, projektování, výstavbu a provoz projektu, obvykle pro veřejný sektor.
- f) PPP (Publice Private Partnership) – Představuje spolupráci mezi soukromým a veřejným sektorem. Do této skupiny jsou řazeny **dotace EU**, bankovní úvěry poskytované veřejným sektorem, mikrofinancování atd.
- g) Rizikový kapitál (Venture Capital) – Investor vkládá prostředky do základního kapitálu společnosti a získává tak podíl ve firmě. Investor společně s managementem usiluje o zvýšení hodnoty podniku. (FOTR, 2011, s. 49 - 57)

## **4 Povinná osnova podnikatelského záměru projektu**

Podnikatelský záměr společnosti FACG, která je žadatelem o dotaci, spadá svou náplní do již zmiňovaného programu podpory Aplikace operačního programu OP PIK, Výzva I. V rámci programu podpory Aplikace jsou podporovány projekty zaměřené na průmyslový výzkum<sup>2</sup> a experimentální vývoj<sup>3</sup>. Projekt bude realizován formou účinné spolupráce mezi členy konsorcia<sup>4</sup>, kde hlavním žadatelem o získání podpory je společnost FACG Česká republika, s.r.o. (dále jen FACG) a spolužadatelem je sdružení EUROSOLAR.cz, o.s. (dále jen EUROSOLAR). Model hodnocení projektu je dvoukolový, skládá se z Předběžné žádosti a Žádosti o podporu. Pokud hlavní žadatel splní v rámci předběžné žádosti formální podmínky přijatelnosti projektu (kompletní podmínky lze nalézt na stránkách agentury CzechInvest), předkládá hlavní žadatel tzv. Žádost o podporu. Součástí Žádosti o podporu je předložený podnikatelský záměr. V souladu s Výzvou I. programu podpory Aplikace, je nejzazším termínem pro předložení Žádosti o podporu datum 7. 3. 2016 (Czechinvest, online, 2015b)

V souladu s metodikou dané Výzvy je podnikatelský záměr bodově ohodnocen odbornými hodnotiteli MPO. Žádosti o podporu jsou dále předkládány Výběrové komisi, která na základě posudků odborných hodnotitelů doporučí či nedoporučí projekt k přijetí podpory. K získání podpory je nutné vypracovat podnikatelský záměr v souladu s Výzvou. (Czechinvest, online, 2015a)

Společnost FACG jako hlavní žadatel dne 29. 9. 2015 předložila skrze monitorovací systém MS2014+ předběžnou žádost, která splnila formální náležitosti. Dalším krokem k získání dotace je vypracování podnikatelského záměru dle osnovy dané Výzvou I. programu Aplikace s cílem získání co nejvyššího možného počtu bodů.

Osnova podnikatelského záměru musí obsahovat následující:

### **1. Anotace projektu**

V kapitole anotace žadatel definuje záměr projektu včetně očekávaného výsledku/ů.

---

<sup>2</sup> Průmyslový výzkum = zaměřen na získání nových poznatků a dovedností k vývoji nových výrobků, postupů, služeb nebo k podstatnému zdokonalení stávajících výrobků, postupů a služeb. (Czechinvest, online, 2015d)

<sup>3</sup> Experimentální vývoj = použití stávajících vědeckých, technologických, obchodních a jiných příslušných poznatků a dovedností za účelem vývoje nových nebo zdokonalených výrobků, postupů nebo služeb. (Czechinvest, online, 2015d)

<sup>4</sup> Splňuje podmínku dle Nařízení Komise č. 651/2014, kdy se jedná o účinnou spolupráci, pokud je jeden z podniků malým nebo středním podnikem (Czechinvest, online, 2015f)

## 2. Přípravenost žadatele k realizaci projektu

Kapitola připravenost žadatele k realizaci projektu se skládá z následujících podkapitol:

- *Stručná historie hlavního žadatele*
- *Popis rozvojové strategie žadatele* – K dosažení stanovených cílů podniku napomáhá rozvojová strategie. Ta je tvořena projekty připravovanými a realizovanými, které pomáhají organizaci k jejímu dalšímu rozvoji, a zároveň slouží jako podklady pro investiční rozhodování zejména pro investory. Je tedy nutné uvést, jak vypracovaný projekt napomáhá k rozvoji společnosti.  
Vedle rozvojové strategie musí obsahovat tato podkapitola také specifikaci cílového trhu, na který bude vypracovaný projekt zaměřen. Povinností žadatele je také uvést, jaká obdobná projektová řešení se vyskytují v zahraničí.
- *Popis současné ekonomické situace a kapacitního zajištění realizace projektu* - ekonomická situace a kapacitní zajištění je přiblíženo ve třech bodech:
  - Ekonomická situace - V této části by měla být pomocí ukazatelů finanční analýzy zhodnocena ekonomická situace společnosti za poslední dvě uzavřená účetní období k datu podání předběžné žádosti, tzn. za roky 2013 a 2014. Vhodným nástrojem, jak hodnotit ekonomickou situaci žadatele, je finanční analýza. V rámci formálních podmínek přijatelnosti předběžné žádosti bylo nutné, aby hlavní žadatel získal minimálně 5 bodů z 9 možných za následující ekonomická kritéria:

**Tabulka 4: Kritéria k ekonomickému zhodnocení v předběžné žádosti**

Ukazatel/období	n-1	N
<b>Zadluženost <math>\leq 85\%</math></b>	1	2
<b>ROA <math>\geq 2\%</math></b>	1	2
<b>Poměr Požadovaná dotace/ aktiva <math>\leq 0,6</math></b>	1	2

Zdroj: Pravidly pro žadatele a příjemce dotace z OP PIK – Zvláštní část, Aplikace – Výzva I., 2015a

Ke zhodnocení ekonomické situace je vhodné využít výše uvedených ukazatelů, které je potřebné interpretovat včetně dalších relevantních finančních ukazatelů.

- Výzkumně-vývojová kapacita - Druhou částí této podkapitoly je detailní popis výzkumně – vývojové kapacita žadatele. Kapacita musí být popsána jak technicky, tak laboratorně včetně nutného přístrojového vybavení použitého k dosažení cílů projektu. Kapacitní vybavení je nutné uvést jak u hlavního žadatele, tak u spoluzadatele.
- Management projektu a organizační zajištění – Obsahuje popis klíčových osob, které se budou podílet na řízení projektu včetně jejich pracovní pozice v tomto projektu a popisu náplně jejich práce. U každé osoby měla uvedena dosavadní praxe s ohledem na předmět na podnikatelského záměru, nejvýznamnější dosažené výsledky osoby, ale také nejvýznamnější projekty, na kterých se osoba v minulosti podílela. (Czechinvest, online, 2015b)
- *Odborná způsobilost k řešení projektu* – obsahem této podkapitoly jsou následující body:
  - Složení řešitelského týmu – Zahrnuje všechny další osoby, které jsou součástí řešitelského týmu. U každé osoby budou popsány její získané zkušenosti v oblasti výzkumu a vývoje.
  - Stručný popis projektů průmyslového výzkumu a experimentálního vývoje v minulosti řešených žadatelem – Žadatel popíše projekty realizované v minulosti zaměřující se na výzkum a vývoj, a prostřednictvím těchto získaných zkušeností prokáže způsobilost k realizaci podnikatelského záměru.
- *Motivační účinek* – Obsahuje popis dvou variant projektu, a to varianty financování s dotací a bez dotace. Přiblíženy zde budou důsledky z hlediska rychlosti realizace projektu, dosažení cílů a dalších faktorů, na které se můžou jednotlivé varianty financování projevit. (Czechinvest, online, 2015b)

### **3. Realizační část podnikatelského záměru**

Realizační část se skládá z následujícího obsahu:

- *Cílová náplň projektu* – Za cílovou náplň projektu je považován CZ-NACE kód, pod nějž bude spadat výstup projektu. CZ-NACE kód projektu musí být v souladu s CZ-NACE kódem uvedeným pro hlavního žadatele projektu ve Výpisu z Registru

ekonomických činností subjektů ČSÚ<sup>5</sup> v RES<sup>6</sup>. Dále bude popsáno řešení projektu s ohledem na jeho technické a technologické aspekty.

- *Místo realizace projektu* – Uvádí adresu místa realizace projektu a také uvedení informace, zda bude podnikatelský záměr realizován v hospodářsky problémovém regionu definovaných usnesením vlády ČR č. 344/2013. Seznam hospodářsky problémových regionů je přílohou Výzvy.
- *Výstupy projektu* – Zahrnuje definici očekávaného výsledku projektu, tedy zda se jedná o prototyp, poloprovoz, ověřenou technologii, užitný nebo průmyslový vzor či software. V případě, že výsledkem projektu bude nějaký další výstup, je nutné ho definovat.
- *Inovativnost připravovaného řešení* – Popisuje způsob, jakým výstup podnikatelského záměru ovlivní situaci na českém, ale i zahraničním trhu. (Czechinvest, online, 2015b)

Výstup projektu bude popsán pomocí inovačního řádu. Klasifikace inovačního řádu je dle Valenty (2001) znázorněna v *Tabulce 5*.

**Tabulka 5: Inovační řád dle Valenty (2001)**

Řád inovace	Značení řádu	Zachová se	Změní se
Mínus	Degenerace	Nic	Úbytek vlastností
0	Regenerace	Objekt	Obnova vlastností
Zlepšení současného stavu prostřednictvím RACIONALIZACE			
1	Změna kvanta	Všechny vlastnosti	Četnost faktorů
2	Intenzita	Kvality a propojení	Rychlost operací
3	Reorganizace	Kvalitativní vlastnosti	Dělba činností
4	Kvalitativní adaptace	Kvalita pro uživatele	Vazba na jiné faktory
KVALITATIVNÍ inovace ze zákaznického hlediska			
5	Varianta	Konstrukční řešení	Dílčí kvalita
6	Generace	Konstrukční koncepce	Konstrukční řešení
7	Druh	Princip technologie	Konstrukční koncepce

<sup>5</sup> ČSÚ = Český statistický úřad

<sup>6</sup> RES = Výpis z registru ekonomických subjektů ČSÚ v Administrativním registru ekonomických subjektů

8	Rod	Příslušnost ke kmeni	Princip technologie
TECHNOLOGICKÝ PŘEVRAŤ			
9	Kmen	Nic	Přístup k životnímu prostředí

Zdroj: *Vlastní zpracování, ŠTRACH, Mezinárodní management, 137 – 138 s.*

Inovace je chápána jako vzdálenost nového produktu od původního. Za inovaci řádu mínus, neboli zápornou inovaci lze považovat např. opotřebení. Inovace 0. řádu představuje údržbu a opravy, čímž dochází k návratu do původního stavu.

Zlepšení současného stavu prostřednictvím **racionalizace** je představováno inovacemi 1. až 4. řádu. Inovace 1. řádu představuje zvýšení počtu pracovních sil v souladu s požadovanou kvalitou výrobků. Zvyšující se rychlost jednotlivých výrobních operací představují inovaci 2. řádu. Pokud dochází ke změnám v přesunu jednotlivých operací, hovoříme o inovacích 3. řádu. Příkladem 4. inovačního řádu jsou změny v technologické konstrukci. Inovace 5. až 8. řádu jsou představovány inovacemi **kvalitativními** z hlediska zákaznického. Inovace 5. řádu znamená použití rychlejších strojů, tedy modernizace jeho vlastností. Pokud dojde k použití stroje s novou technologií, hovoříme o inovaci 6. řádu. Za radikální inovace jsou považovány inovace 7. a 8. řádu. Inovace 7. řádu znamená neměnný technologický princip, čímž se liší od 8. inovačního řádu. Přístup k životnímu prostředí je zohledňován v rámci inovace 9. řádu, při které se mění vše. (ŠTRACH, 2009, s. 138)

Součástí podkapitoly je také nutnost definovat jakým způsobem výstup projektu a zdali vůbec přispěje k vyšší technologické úrovni.

- *Způsobilé výdaje projektu* – Rozpočet způsobilých výdajů projektu za hlavního žadatele a spolužadatele musí vykazovat znaky přiměřenosti a důvěryhodnosti. Způsobilé výdaje projektu jsou rozloženy mezi průmyslový výzkum a experimentální vývoj. Platí pravidlo, že maximální podíl výdajů na celkových způsobilých výdajích projektu nesmí přesáhnout 50 %.

**Za neinvestiční náklady** se v souladu s Výzvou považují:

- Služby a osobní náklady – jsou tvořeny:
  - náklady na externí služby poradců, expertů a studie, které budou sloužit k výzkumným aktivitám projektu.
  - náklady na smluvní výzkum a konzultační služby, které jsou přiřaditelné k výzkumu a vývoji projektu.



- mzdy a pojistné – osobní náklady vynaložené na řešitelský tým , který se podílí na realizaci projektu v rozsahu odpovídajícím skutečnému pracovnímu vytížení s výjimkou administrativních pracovníků. Podmínkou je doložení pracovní-právního vztahu osoby řešitelského týmu ve vztahu k žadateli o dotaci. Náklady na mzdy a pojistné nesmí přesáhnout obvyklou výši v daném oboru. Průměrné mzdy v jednotlivých oborech lze stanovit na základě Informačního systému o průměrných výdělcích. (Czechinvest, online, 2015b)

#### 4. Popis projektového potenciálu

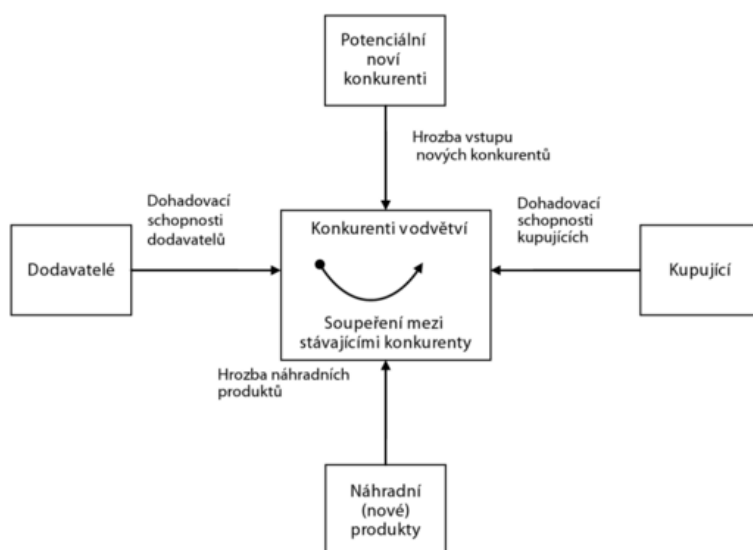
- *Tržní potenciál projektu a marketingová strategie žadatele:*

Podpokapitola zaměřená na marketingovou strategii byla autorkou upravena tak, aby byly zachované povinné náležitosti osnovy a byly uvedeny do širších souvislostí.

1) **Marketingová situační analýza** – Slouží k analýze prostředí podniku. V rámci této analýzy dochází k rozboru vnějšího prostředí (PESTLE analýza) a vnitřního prostředí (Porterův model pěti sil).

- **PESTLE analýza** - jejíž název vznikl z počátečních písmen P – politické faktory, E – ekonomické faktory, S – sociální faktory, T – technologické a technické faktory, L – legislativní faktory, E – ekologické faktory.
- **Porterův model pěti sil** – Dalším nástrojem používaným k analýze okolí podniku je Porterův model pěti sil, který zachycuje následující faktory: riziko vstupu potenciálních konkurentů, rivalita mezi stávajícími konkurenty, smluvní síla odběratelů, smluvní síla dodavatelů, hrozba substitučních výrobků. (*PORTER, 2012, s. 23*)

**Obrázek 1: Porterův model pěti sil**



Zdroj: PORTER, 2012, s. 23

- **SWOT analýza projektu** – Identifikuje silné a slabé stránky projektu, ale také příležitosti a hrozby. Cíle SWOT analýzy je odhalit silná a slabá místa projektu a pomocí TOWS matice zvolit vhodné strategie, jak k nim přistupovat. (Jakubíková, 2013, 129-130 s.)
- 2) **Stanovení marketingových cílů**, které jsou odvozeny ze strategických cílů podnikových (Jakubíková, 2008, s. 146) je druhým krokem popisu projektového potenciálu z hlediska marketingového.
- 3) Třetím krokem je stanovení **marketingové strategie**. Volba marketingové strategie se odvíjí od strategie firmy. Způsob vhodný k volbě strategie je určen tzv. Ansoffovou maticí. (KOTLER, 2001 s. 74)

Obrázek 2: Ansoffova matice

		Trhy	
		Stávající	Nové
Produkty	Stávající	Tržní penetrace	Rozvoj trhu
	Nové	Rozvoj produktu	Diverzifikace

Zdroj: (Jakubíková, 2008, s. 137)

- 4) Dalším krokem plánování komercializace výsledků projektu je sestavení **marketingového mixu**. KOTLER definuje marketingový mix jako „soubor

marketingových nástrojů, které firma využívá k tomu, aby dosáhla marketingových cílů na cílovém trhu“. (KOTLER, 2001, 32 s.)

Členění marketingového mixu vychází od E. J. McCarthyho a je rozděleno do 4 kategorií (tzv. 4P)

- Product (Produkt) – Vlastnosti, značka, design, záruka, balení, kvalita, služby atd.
- Price (Cena) – Stanovená cena, slevy, úvěr a jeho podmínky atd.
- Place (Místo) – Logistika, umístění obchodů, počet obchodů.
- Promotion (Propagace) – Reklama, podpora prodeje, osobní prodej, Public Relations (PR), Direct Marketing (DOGRA, 2010, s. 80). Moderní pojetí mezi nástroje propagace řadí Sponsoring, Event marketing a Online komunikaci. (KARLÍČEK, 2011, 206 s.)

Moderní marketingové pojetí rozšiřuje původní model 4P na model **7P**:

- People – Nábor zaměstnanců, zaměstnanecké dovednosti, zákazníci,
- Process – Postupy a mechanismy poskytování služeb a produktů. Patří sem např. výzkum a vývoj, IT podpora, fakturace atd.
- Psychological Evidence – Nákupní prostředí, použité materiály, oblečení zaměstnanců atd. (CHAFFEY, 2009, 276 s.)

- 5) Dle doporučené osnovy podnikatelského záměru musí marketingová strategie obsahovat **plány vedoucí ke komercializaci výsledků** projektu včetně nároků při uvedení výstupů na trh. Srovnány budou náklady na projekt s výnosy z realizace projektu v roce uvedení výstupu na trh
  - 6) **Bariéry využívání výsledku projektu** jsou dle doporučené osnovy dalším bodem podnikatelského záměru.
  - 7) **Tržní potenciál výstupů projektu a předpokládané tržní příležitosti** – Žadatel popíše současný stav na trhu výstupu projektu a také předpokládanou dynamiku trhu. (Czechinvest, online, 2015b)
- *Neekonomické přínosy projektu* – Za neekonomické přínosy projektu jsou považovány vlivy na životní prostředí, sociální inovace, mezinárodní spolupráci ve výzkumu a vývoji atd.

- *Potenciál rozvoje spolupráce podniků a výzkumných organizací* – Zahrnuje popis způsobu realizace projektu ve spolupráci s dalšími podnikatelskými subjekty či výzkumnými organizacemi. (Czechinvest, online, 2015b)

## **5. Finanční analýza projektu**

Kapitola se skládá z následujících povinných bodů:

- *Hlavní ekonomické cíle projektu* – Žadatel o dotaci zhodnotí ekonomické ukazatele projektu a následně jeho ekonomickou efektivnost.
- *Analýza rizik* – Pojem riziko má mnoho definic, dle Smejkalů může být definováno jako odchýlení skutečných a očekávaných výsledků. (SMEJKAL, 2010, s. 90) Obsahem podkapitoly je definice rizik projektu včetně jejich možného dopadu na realizaci projektu. Ke každému riziku musí být navržena vhodná opatření k jeho eliminaci.
- *Financování projektu* – Zahrnuje předpokládaný způsob financování projektu, ale také způsob financování v případě, že by došlo ke zvýšení nákladů na projekt.

**6. Závěr** – Obsahuje shrnutí základních informací o projektu. (Czechinvest, online, 2015b)

## **5 Podnikatelský záměr**

### **5.1 Anotace projektu**

Předmětem projektu v souladu s Výzvou I. programu podpory Aplikace operačního programu OP PIK, je **vývoj prototypu soběstačného obytného domu**. Prototyp domu bude využívat přírodních materiálů, nejnovějších technologií podporujících trvale udržitelný rozvoj s propojením dostupných moderních technologií vedoucí k větší soběstačnosti domu. Cílem projektu je navrhnout a vypracovat technické podklady k prototypu domu a následně provést jeho výstavbu. Dům bude založen na montovaném a opakovatelném systému. Dalším cílem projektu je vyvinout prototyp domu, který bude na trhu prodáván jako služba spočívající v kompletní realizaci stavby od návrhu, přes výstavbu, až po technickou podporu během užívání objektu.

Výstupem projektu žádajícího o podporu z prostředků evropských fondů bude poskytnutí služby dodání domu, který bude symbolizovat nový styl bydlení. Hlavním žadatelem o dotaci je společnost FACG Česká republika, s.r.o. (dále jen FACG) a spolužadatelem o dotaci je společnost EUROSOLAR.cz, o.s. (dále jen Eurosolar). Zapojení sdružení EUROSOLAR do projektu probíhá v rámci výzkumných činností, sdružení se nebude podílet na následném uvedení projektu na trh.

### **5.2 Přípravenost žadatele k realizaci projektu**

#### **5.2.1 Stručná historie hlavního žadatele**

Společnost FACG působí na českém trhu od roku 2009 (do 12. 5. 2015 byla vedena pod názvem First Action s.r.o.). Její hlavní činností je příprava projektů s inovačním potenciálem a jejich následné uvedení na český, ale i zahraniční trh. Během své krátké existence společnost navázala partnerství s významnými technologickými partnery, akademickou sférou, inovativními společnostmi, ale také neziskovými organizacemi.

Naší vizí je stát se do roku 2020 vyhledávaným partnerem při tvorbě projektů v oblasti nových technologií a pomoci společnostem s realizací a praktickým využitím projektů. Jako společensky odpovědná společnost usilujeme o soběstačnost a udržitelnost v lidské činnosti, zdraví a žití.

Poskytované služby lze rozdělit do čtyř hlavních oblastí:

- vyhledávání, příprava a rozvoj nových inovativních projektů;

- vytvoření týmu k realizaci projektů (start up management);
- příprava projektů a jejich uvedení na trh v souladu s vybranou cílovou skupinou (zajištění marketingové komunikace);
- budování obchodních kanálů a sítí v České republice a zahraničí.

Mezi nejvýznamnější úspěchy společnosti patří dlouholetá spolupráce s vědecko-technologickým parkem Nupharo, který plní funkci technologického a inovačního centra v Severních Čechách. Dalším významným úspěchem je navázání intenzivní spolupráce s obcí Kněžice, ale také partnerství s centrálou automobilky BMW v Německu.

Pro tento projekt je velice důležitá spolupráce s obcí Kněžice. Výzkum a vývoj prototypu domu bude probíhat v této obci. Obec Kněžice rozvíjí udržitelná řešení v oblasti obnovitelné energetiky, např. koncept lokální distribuční sítě, chytrého měření spotřeby tepla, nakládání s odpady, ale také rozvoj aktivního občanství a společenského života v obci.

Důležitým partnerem, který se bude podílet na uvedení projektu do praxe a bude zajišťovat dodání stavby včetně materiálu a samotné výstavby, je společnost Ekopanely Servis s.r.o.

Začátkem roku 2015, začala společnost FACG připravovat svůj první vlastní projekt zaměřený na výzkum a vývoj technologicky ojedinělého, soběstačného domu pod názvem Goodvibe. Tento projekt je prvním vlastním inovačním projektem společnosti samotné. Do roku 2015 společnost pomáhala rozvíjet inovační projekty svých klientů.

### **5.2.2 Popis rozvojové strategie žadatele**

FACG klade veliký důraz na kvalitu zpracování projektů, jejich inovační potenciál, využití nových technologií a následnou realizaci projektů v praxi.

Hlavními strategickými cíli, které si společnost stanovila do roku 2020:

- Dokončení výzkumu a vývoje prototypu energeticky soběstačného obytného domu založeného na technologii GoodVibe a uvedení na trh.
- Rozvoj výzkumného projektu Envelope do fáze návrhu řešení lehkého obvodového pláště panelového domu na bázi dřeva.
- Získání minimálně dvou nových významných zahraničních partnerů.

Uvedením výsledku vývojového a inovativního projektu GoodVibe na trh, je cestou, jak dospět k významnému rozvoji společnosti. Výstup projektu bude zaměřen na spotřebitelské trhy. Další volbou, na které by mohl být projekt zaměřen, jsou mezifirmní trhy. (KOTLER, 2013, s. 39)

Společnost FACG realizací projektu několikanásobně zvýší svůj obrat a získá další nové potenciální partnery, kteří se mohou podílet na dalším rozvoji společnosti. Nová partnerství mohou vést ke vzniku nových inovačních projektů, na kterých se bude společnost FACG podílet.

Projekt GoodVibe přinese vedle vývoje prototypu domu a jeho prodeje také rozvoj služeb spojených s podporou domu po dokončení výstavby domu. Goodvibe má být kombinací moderního a udržitelného životního stylu s použitím přírodních materiálů a správnou kombinací dostupných moderních technologií. Prototyp domu nabízí zcela nový přístup ke zdravému bydlení, podporuje energetickou soběstačnost domu v kombinaci s moderními technologiemi.

### 5.2.3 Popis současné ekonomické situace a kapacitního zajištění realizace projektu

#### 5.2.3.1 Ekonomická situace žadatelů

##### FACG

Finanční výkazy společnosti FACG, ze kterých je vycházeno při zhodnocení ekonomické situace společnosti, jsou *Přílohou č. 2 a 3*.

**Tabulka 6: Rozvaha společnosti FACG v Kč v letech 2013 a 2014**

	<b>Rok 2013</b>	<b>Rok 2014</b>
<b>Aktiva</b>	<b>240.218</b>	<b>931.509</b>
<i>Dlouhodobý majetek</i>	0	0
<i>Oběžná aktiva</i>	240.218	931.509
Pokladna	239.851	861.089
Běžný účet	367	5.080
Pohledávky krátkodobé	0	65.340
<b>Pasiva</b>	<b>240.218</b>	<b>931.509</b>
<i>Cizí zdroje</i>	65.042	280.204
Závazky krátkodobé	15.138	8.138
Daň z příjmu	0	111.340
Daň z přidané hodnoty	39.903	160.726
Ostatní závazky ke společníkům a člen. Družstva	9.999	0
<i>Vlastní kapitál</i>	176.178	651.305
Základní kapitál	200.000	200.000

Výsledek hospodaření minulých let	0	-23.822
Výsledek hospodaření běžného účetního období	-23.822	475.127

Zdroj: Rozvaha společnosti FACG z let 2013 a 2014

**Tabulka 7: Vybrané údaje z VZZ společnosti FACG v Kč**

	<b>Rok 2013</b>	<b>Rok 2014</b>
<b>Náklady celkem</b>	<b>240.068</b>	<b>254.164</b>
Spotřeba materiálu	8.024	79.829
Cestovné	90.115	6.059
Ostatní služby	141.859	52.605
Ostatní daně a poplatky	70	2.620
Ostatní finanční náklady	0	1.711
Daň z příjmu	0	111.340
<b>Výnosy celkem</b>	<b>216.045</b>	<b>729.291</b>
Tržby za výrobky a služby	216.045	729.290
Ostatní provozní výnosy	0	1
HV před zdaněním (EBIT)	-23.822	586.467
HV po zdanění (EAT)	-23.822	475.127

Zdroj: VZZ společnosti FACG z let 2013 a 2014

Společnost se nachází po výměně majitelů a změně zaměření podnikatelské činnosti v roce 2009 nachází na počátku svého rozvoje svých podnikatelských aktivit. Tento fakt se odráží i na finančních výkazech společnosti.

Hodnoty ekonomických ukazatelů hlavního žadatele FACG nutné k přijatelnosti projektu v souladu s Výzvou jsou uvedeny v *Tabulce 8*. Žadatel získal 5 bodů z 9 možných. K detailnějšímu rozboru finanční analýzy jsou **nad rámec** uvedeny ukazatelé ROE a ROS.

**Tabulka 8: Vybrané ukazatele finanční analýzy**

<b>Ukazatel</b>	<b>Podmínka</b>	<b>Rok 2013</b>	<b>Počet bodů</b>	<b>Rok 2014</b>	<b>Počet bodů</b>
<b>Ukazatelé zadluženosti</b>					
Celková zadluženost v %	≤ 85 %	27,08	1	30,08	2
<b>Ukazatelé rentability</b>					
ROA v %	≥ 2 %	-1	0	63	2
ROE v %		-14	/	73	/
ROS v %		-11	/	65	/
<b>Dotace/Aktiva</b>					
Dotace/Aktiva	≤ 0,6	31,49	0	29,74	0
Celkový počet bodů			<b>5 bodů</b>		

Zdroj: Vlastní zpracování, 2016



K výpočtu **zadluženosti** společnosti byl využit vzorec:

$$\text{Celková zadluženost} = (\text{Cizí kapitál} / \text{celková aktiva}) * 100$$

(Růčková, 4. Vyd., s. 58)

**Ukazatelé rentability** vycházejí z následujících vzorců:

- a)  $\text{ROA} = (\text{EBIT} / \text{Celkový vložený kapitál}) * 100$  (CzechInvest, online, 2015a)
- b)  $\text{ROE} = \text{EAT} / \text{Vlastní kapitál}$
- c)  $\text{ROS} = \text{EAT} / \text{Tržby}$  (Růčková, 5. Vyd., s. 148)

Celková zadluženost splňuje v letech 2013 a 2014 podmínku  $\leq 85\%$  a žadatel tak obdržel plný počet bodů. Velikost zadluženosti je ovlivněna především výší celkových aktiv, která převyšuje cizí zdroje více než 3x v obou letech a společnost je tak z pohledu věřitelského považována za „důvěryhodnou“.

Rentabilita aktiv v roce 2013 dosahuje záporné hodnoty, což je způsobeno záporným výsledkem hospodaření. V roce 2014 hodnota ukazatele nabývá kladných hodnot a ukazatel tak splňuje podmínky  $\text{ROA} \geq 2\%$ .

Ukazatel Dotace/Aktiva nabývá vyšších hodnot, než je požadováno a žadatel za něj neobdržel žádné body. Za vysokými hodnotami tohoto ukazatele stojí výše požadované dotace, o kterou žadatel žádá (viz. *Tabulka 18*). Přestože požadovaná dotace několikanásobně převyšuje objem aktiv společnosti, je nutné brát v úvahu délku trvání projektu. Ten je rozdělen do pěti etap v celkové délce čtyři roky. Etapizace a vyplácení finančních prostředků ex-post<sup>7</sup> po konci každé etapy umožní plynulé financování projektu.

## **EUROSOLAR**

Sdružení EUROSOLAR nebylo založeno za účelem tvorby zisku. Jeho hlavním cílem je propagace využívání obnovitelné energie ve všech jejích formách. Příjmy sdružení v letech 2013 a 2014 jsou tvořeny členskými příspěvky a dary a výdaje sdružení směřují na nutný provoz. Sdružení EUROSOLAR nebude připadat zisk plynoucí z prodeje výstupu projektu.

---

<sup>7</sup> Ex post financování – proplacení výdajů, které příjemce dotace vynaložil (Czechinvest, online, 2016i)

### 5.2.3.2 Výzkumně-vývojová kapacita

Společnost FACG se bude podílet na hlavním zajištění managementu projektu, koordinaci všech výzkumných pracovníků, odborných technologických expertů, konzultantů, dodavatelů stavby a akademických partnerů.

Na spolupráci společnosti s akademickou sférou bude navázáno i u tohoto projektu, konkrétně se jedná o Univerzitní centrum energeticky efektivních budov (zkr. UCEEB), které poskytne k dispozici rozsáhlou infrastrukturu potřebnou k testování a zkoušení nových materiálů, konstrukcí či aplikací. UCEEB sdružuje špičkové akademiky ze čtyř fakult Českého vysokého učení technického v Praze – stavební, strojní, elektrotechnické a biomedicínského inženýrství. Tyto subjekty se společně zabývají udržitelností budov. Partner UCEEB poskytne moderní laboratorní kapacity s kvalifikovanou obsluhou pro řešení výzkumu. Smluvní vztah mezi UCEEB a FACG je zajištěn Smlouvou o smlouvě budoucí o vzájemné spolupráci.

Dalším spolupracujícím partnerem na projektu je zmiňovaná energeticky soběstačná obec Kněžice v okrese Nymburk, kde jsou k dispozici vhodné pozemky pro samotnou výstavbu prototypu. Kněžice zároveň disponují kontakty, mnohaletou zkušeností se zpracováním odpadního tepla, lokálním zpracováním odpadů, klíčovými experty v oblasti energetiky, což významným způsobem zapadá do technologického řešení projektu Goodvibe. Na základě spolupráce bude poskytnuto pro účely tohoto projektu veškeré zázemí pro realizaci výstavby prototypového domu včetně pozemku pro výstavbu objektu.

Další výzkumně-vývojovou kapacitou jsou laboratoře pro vývoj a realizaci projektů v prostorách Českého vysokého učení technického v Praze (dále jen ČVUT). V případě potřeby by ČVUT podpořilo tento projekt poskytnutím potřebného přístrojového vybavení k výrobě prototypu domu a jeho následné realizaci.

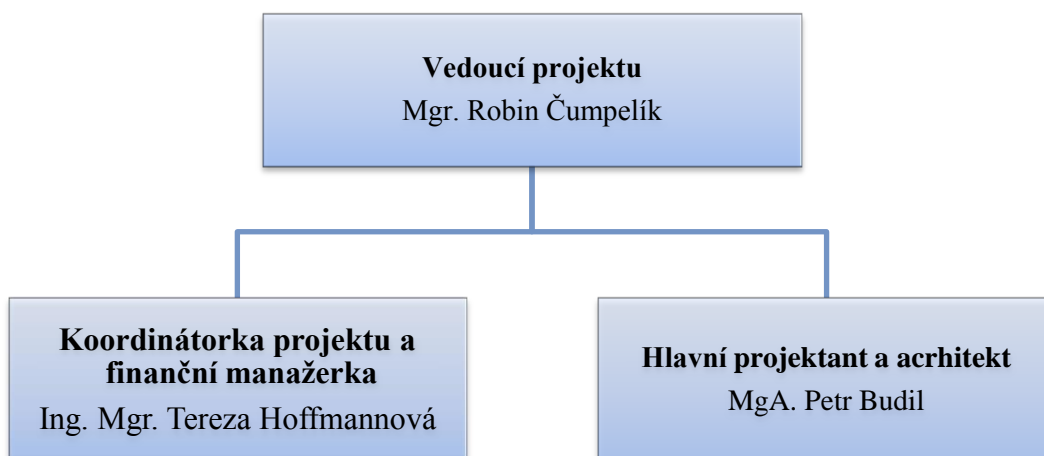
Případné využití prostor, technologií a zázemí pro přípravu montovatelných modulů, poskytne společnosti výzkumné Centrum aplikovaného výzkumu v Dobříši, kde jsou k dispozici vhodné prostory a technologie k přípravným pracím na prototypu.

Sdružení EUROSOLAR nedisponuje vlastními výzkumně-vývojovými kapacitami.

### 5.2.3.3 Management projektu a organizační zajištění

Management projektu je zajištěn třemi klíčovými osobami, jejichž pracovní náplň a pozice vůči projektu přibližuje *Tabulka 9*.

Obrázek 3: Organizační struktura managementu projektu



Zdroj: Vlastní zpracování, 2016

Tabulka 9: Management projektu

Jméno	Pozice v projektu	Popis práce
Mgr. Robin Čumpelík – jednatel FACG	Vedoucí projektu	Zajištění managementu projektu ve všech jeho částech - přípravné, realizační, certifikační a monitorovací fázi projektu
Ing. Mgr. Tereza Hoffmannová	Koordinátorka projektu, Finanční manažerka projektu	Poradenská činnost vůči všem podmínkám k poskytovateli dotaci, koordinace ve všech fázích projektu
MgA. Petr Budil	Hlavní projektant a architekt, garant projektu	Zajištění odborných projekčních a architektonických činností při vývoji produktu, koordinace a odpovědnost za vývoj prototypu

Zdroj: Vlastní zpracování, 2016

**Mgr. Robin Čumpelík** – Je vedoucím projektu a odpovědnou osobou za marketingovou stránku projektu, obchodní činnost a koordinaci partnerů. Od roku 2010 pracuje jako

projektový manažer v oblasti inovativního průmyslu, energetiky a nanotechnologií. Účastnil se managementu a rozvoje začínajících projektů, produktů a společností například Nano Energies Trade, s.r.o., Creative Gate, s.r.o., Nupharo Park, a.s.

**Ing. Mgr. Tereza Hoffmannová** - Za své několikaleté působení v oblasti dotačního poradenství má rozsáhlé zkušenosti s vedením projektů obdobného charakteru. Jako koordinátorka tohoto projektu je odpovědná za administrativní zajištění celého projektu, ale také zajištění jeho financování.

**MgA. Petr Budil** – je autorizovaný architekt ČKA<sup>8</sup> a držitel architektonické licence v USA - AIA (American Institute of Architects). Je vedoucím vývojového střediska, odpovědnou osobou za zajištění realizace celého projektu, ale také garantem a hlavním nositelem celého projektu. Jako osoba zodpovědná za splnění vytyčených cílů projektu se podílí i na nastavení klíčových parametrů nového modelu a zajišťuje technickou a materiální stránku projektu.

#### **5.2.4 Odborná způsobilost k řešení projektu**

Odborná způsobilost k řešení projektu je prokazována skrze složení řešitelského týmu a výčtem projektů, na kterých se žadatel nebo jeho partneři podílející se na projektu v minulosti podíleli v oblasti výzkumu a vývoje. Detailně je popsána v následujících podkapitolách.

##### **5.2.4.1 Složení řešitelského týmu**

Řešitelský tým projektů je sestaven ze třech vzájemně provázaných týmů, mezi které patří tým projekční, tým zaměřený na testování a výzkum a realizační tým. Tým je tvořen z pracovníků společnosti FACG, sdružení EUROSOLAR a dalších externích pracovníků.

---

<sup>8</sup> ČKA = Česká Komora Architektů

Obrázek 4: Schéma fungování řešitelského týmu



Zdroj: Vlastní zpracování, 2016

### **Projekční tým:**

Vedle již zmiňovaného **Petra Budila** tvoří projekční tým také **Ing. Jan Bareš**, který v rámci projektu zastává pozici odborníka na stavebně technické detaily staveb z panelů z lisované slámy.

### **Testování, Výzkum**

**Ing. Martin Volf** – V rámci projektu se bude podílet na výzkumných a vývojových aktivitách v oblasti integrovaného návrhu ekologicky šetrných budov včetně použití environmentálně efektivních materiálů nebo celých konceptů budov. Disponuje zkušenostmi ve specializované inženýrské činnosti, poradenství v energetice budov, spolupráci na návrzích energetických konceptů budov i přípravě projektové dokumentace.

**Ing. Kamil Staněk, Ph.D.** – Vědeckovýzkumný pracovník ČVUT v Praze. Zodpovědný za provoz experimentálního zázemí. Podílí se na řešení výzkumných projektů v architektuře a stavebnictví.

### **Realizační tým**

**Ing. Jan Bareš** – Odpovědný pracovník za realizaci stavebně technické části projektu a konstrukci. Je odborníkem na stavebně technické detaily staveb z panelů z lisované slámy.

**Milan Smrž** – Zástupce spolužadatele o dotaci sdružení EUROSOLAR. Podílí se na realizaci projektu a její analytické části. Od roku 2005 se podílí na projektech instalací obnovitelné energetiky v subsaharské Africe. V současnosti se podílí na přípravě technologického řešení Goodvibe.

#### **5.2.4.2 Stručný popis projektů průmyslového výzkumu a experimentálního vývoje v minulosti řešených žadatelem**

Ve spolupráci se společností Ekopanely Servis s.r.o. se společnost dlouhá léta věnuje rozvoji nové technologie výroby různých druhů panelů lisovaných ze slámy, jak v České Republice, tak i na evropském trhu. Vývoj je věnován novým druhům panelů různých rozměrů, ale také vývoji staticky nosných panelů, jejichž využití se uplatní ve stavebnictví. Společnost FACG se po dobu několika let věnuje vývoji produktu Envilope, což je unikátní návrh řešení lehkého obvodového pláště panelového typu na bázi dřeva. Envilope může sloužit jako náhrada tzv. Boletických panelů, užívaných na budovách od šedesátých let dvacátého století ve Střední a Východní Evropě.

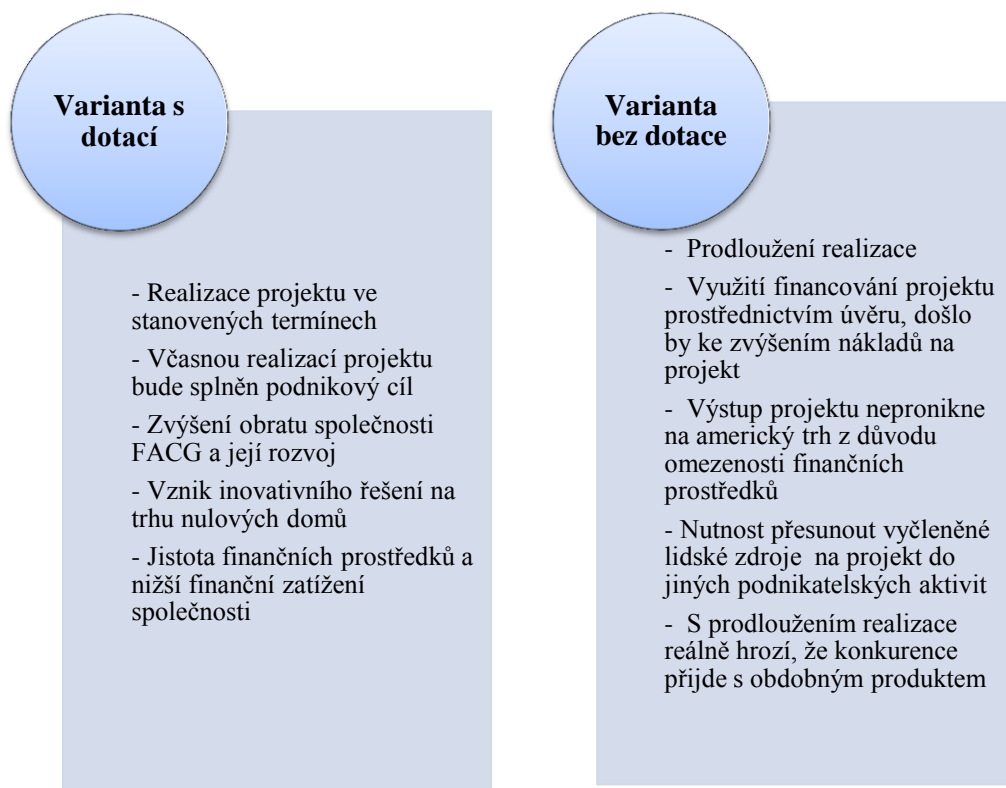
#### **5.2.5 Motivační účinek**

Svůj podnikatelský záměr by chtěla společnost realizovat i bez možnosti získání dotace, avšak tato varianta financování projektu s sebou přináší mnohá úskalí. Finanční prostředky společnosti jsou v současnosti omezené a k financování projektu by společnost byla nucena využít úvěru. Využití úvěru k financování projektu je detailně přiblíženo v *Kapitole 5.4.8.*

V případě, že by společnost nezískala podporu z evropských strukturálních fondů, realizace projektu by byla posunuta na období 2017 - 2021. S prodlužujícím se termínem realizace je spojeno riziko ztráty jedinečnosti projektu. Reálně totiž hrozí, že vývoj podobného projektu zahájí jiná společnost. Koncept energeticky soběstačných domů nabývá v posledních letech na svém významu a proto je pravděpodobné, že vývojem energeticky soběstačného domu v kombinaci s použitím nových technologií, se začnou v budoucnosti zabývat i nejrůznější stavební firmy a výzkumné ústavy.

Dokončení výzkumu a vývoje prototypu domu Goodvibe patří mezi strategický cíl společnosti FACG a oddálení jeho realizace by vedlo nejen k nesplnění cíle podniku, ale také k nutnosti přesunout vyčleněné lidské zdroje na tento projekt do jiných podnikatelských aktivit. Projekt je založen na významných partnerských spolupracích a posunutí realizace by mohlo vzájemné vazby narušit. Pokud se společnosti podaří dotaci získat, je plánován vstup s vyvinutým prototypem na americký trh. Varianta financování projektu s dotací a bez dotace je zobrazena na níže uvedeném obrázku:

Obrázek 5: Dopady financování projektu s dotací a bez dotace



Zdroj: Vlastní zpracování, 2016

### 5.3 Realizační část podnikatelského záměru

#### 5.3.1 Cílová náplň projektu

Cílová náplň projektu je dle klasifikace CZ-NACE zobrazena v *Tabulce 10*.

**Tabulka 10: CZ NACE kód projektu v souladu s CZ-NACE společnosti ve Výpisu z Registru ekonomických subjektů:**

CZ-NACE	Název CZ-NACE
71.1	Architektonické a inženýrské činnosti a související technické poradenství

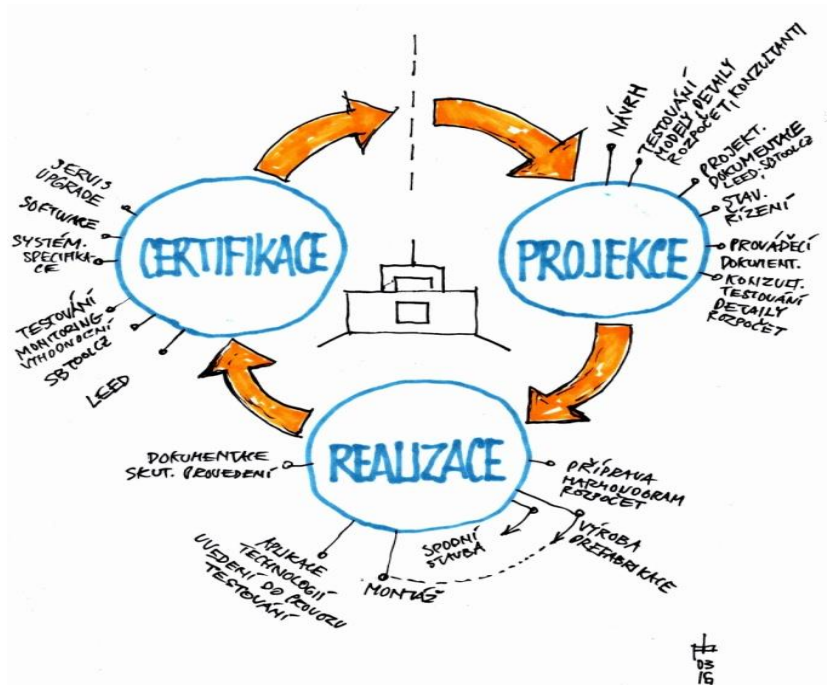
Zdroj: Vlastní zpracování, ČSÚ, online, 2016a

**Obsah hlavní cílové náplně projektu je rozdělen do třech částí:**

1. Projekční část

2. Realizační část
3. Certifikační a systémová část

Obrázek 6: Schéma rozdělení cílové náplně projektů do jednotlivých částí



Zdroj: Interní materiály podniku, 2015

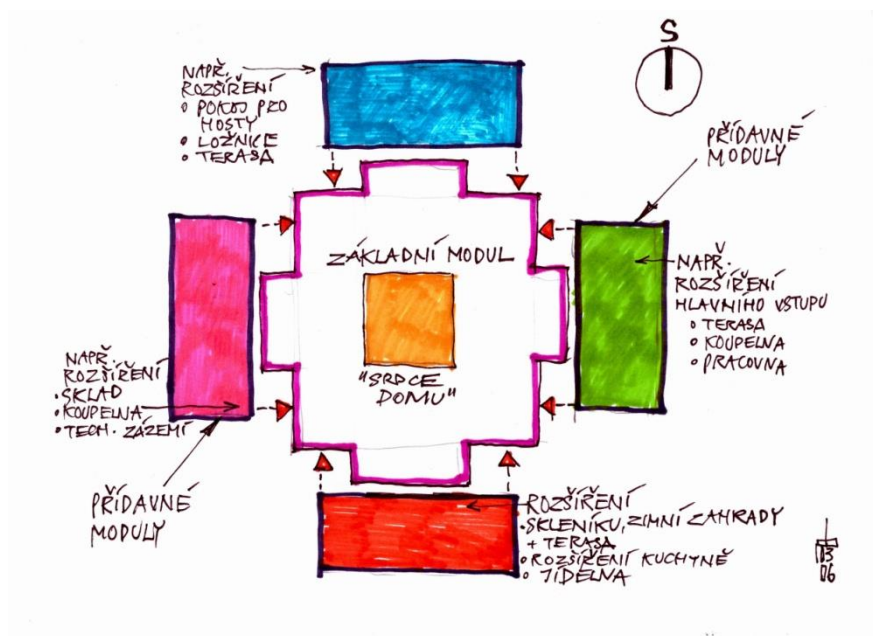
### 1. Projekční část

Cílem této části je vypracování projektu prototypu modulového obytného objektu, který bude postavený podle principů indického učení Vastu (cílem Vastu je využít přírodní energie a světové strany) a s využitím moderního designu. Obytný objekt bude jedinečný svým montovatelným provedením, jehož výstavba bude opakovatelná, přičemž bude využito "GoodVibe System"<sup>9</sup>. Základní modul je možné dále rozšířit o přídatné nástavby, které mohou zvýšit obytnou plochu, rozšířit objekt o další funkční prvky nebo přizpůsobit celkovou kompozici tak, aby vyhovovala požadavkům konkrétního pozemku.

<sup>9</sup> Good Vibe Systems = je kombinací moderního designu, přírodních materiálů a dostupných moderních technologií, speciálního konstrukčního řešení, které umožňují zdravé a soběstačné bydlení (Goodvibe, online, 2015)



**Obrázek 7: Modulové schéma prototypu objektu znázorňující koncept základního modulu a případné rozšíření o navazující moduly**



Zdroj: Interní materiály podniku, 2015

Již při výběru pozemku jsou použita určitá pravidla, která usnadňují samotnou výstavbu domu. Dalším krokem je samotný návrh objektu. Kombinací učení Vastu se základními elementy a dalšími atributy, jako je například orientace pozemku, umístění objektů, proporce, rozmístění prostorů v objektu, barevné ladění apod., umožňuje vytvořit propracovaný objekt, který svou harmonickou strukturou aktivuje a generuje pozitivní a prospěšné vibrace pro uživatele domu. Hlavní výhodou je efektivnost a udržitelnost navrhovaných materiálů, produktů a výrobků použitých v domě. Jedním z hlavních faktorů při volbě použitých materiálů je obnovitelnost a recyklovatelnost.

Celý projekt má být postaven na výborné kombinaci designu, moderních stavebních technologií a výběru materiálu s vyšší přidanou hodnotou.

### **Realizační Část**

Cílem této části bude realizace stavby prototypu prefabrikovaného modulového obytného objektu metodou tzv. Design - Build dle připravené projektové dokumentace. Tato metoda zajišťuje kontinuitu vývoje v realizaci stavby od návrhu, přes stavbu až po podporu během bez problémového užívání objektu. Výsledkem je realizace komplexní služby pro dodání

domu, který bude zcela novým stylem bydlení. Každým krokem při realizaci projektu je přispíváno k nízkoenergetickému řešení, zvyšování efektivity pro dosažení maximální míry soběstačnosti a využívání materiálu, který souvisí s lidským zdravím. (Nrdc.org, online, 1997)

Jedním ze základních charakteristických rysů realizace navrhovaného prototypu domu je prefabrikace (hromadná výroba stavebních dílů). Cílem projektu je navrhnout a realizovat modulární systém, který bude umožňovat přípravy částí objektu mimo stavební pozemek ve výrobní hale.

### **Certifikační a systémová část**

Cílem této části projektu je vyhodnocení a testování realizovaného prototypu a jeho certifikování podle standardně používaných certifikačních programů energetické úspornosti. Výstupem je získání energetických certifikací, vytvoření systémového uceleného postupu jak zajišťovat klientovi služby od návrhu objektu po jeho realizaci, včetně podpory soběstačného fungování po realizaci stavby, aktualizací a celkové údržby, a vytvoření doprovodného software a databáze technických specifikací. Prototyp objektu bude vypracován v několika variantách energetické úspornosti, tak aby odpovídal rozdílným úrovním certifikace LEED<sup>10</sup> a SBToolCZ<sup>11</sup>.

V rámci systémové části se bude jednat o instalaci řídicí jednotky a ovládačů nutných k řízení hlavní energetické soustavy. Technologické moduly budou navzájem propojeny. Primární systém bude řídit a kontrolovat teplo, elektřinu, světlo, vodní hospodářství, množství a využití odpadového hospodářství (teplo, voda).

Chytré technologie jsou dnes integrovány do projektů z nejrůznějších oblastí. Nalézáme je v dopravních prostředcích, komunikačních technologiích, domácích spotřebičích atd. Prototyp domu je koncipován tak, aby vyhovoval návaznosti na prostředí:

- a) vnější - propojení se systémy chytrých obcí, např. sdílení energií do lokální sítě; výroby a spotřeby; návaznost domu na infrastrukturu daného místa.
- b) vnitřní - návaznost systému domu například na chytré domácí spotřebiče, možnosti dobíjecího zařízení nebo propojení a kompatibilní řešení s některými současnými

---

<sup>10</sup> LEED = Leadership in Energy and Environmental Design, certifikace budovy poskytující majitelům a uživatelům budov známku tzv. Zelené stavby. (Echarris, online, 2014)

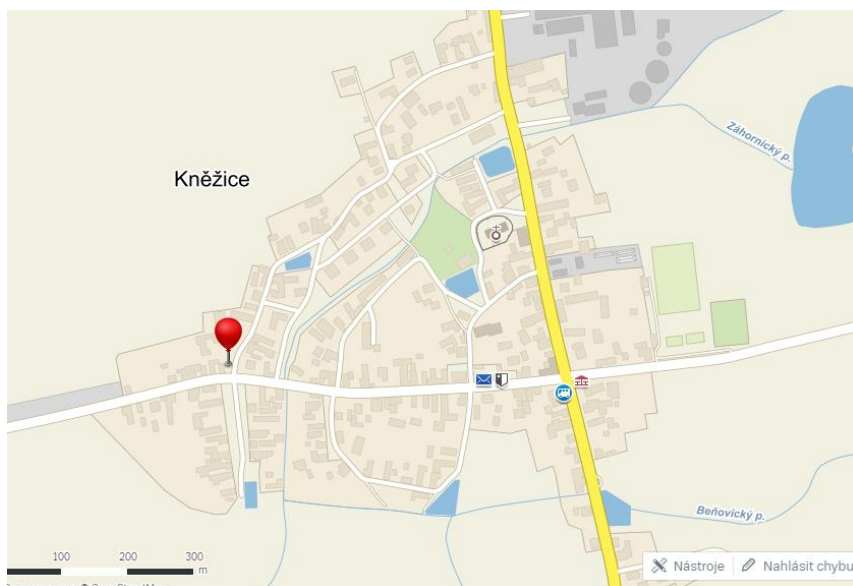
<sup>11</sup> SBToolCZ = Sustainable Building Tool, národní certifikační nástroj, který certifikuje vliv budovy na životní prostředí, sociálně kulturní aspekty, funkční a technickou kvalitu, ekonomické aspekty, management a lokalitu, ve které je budova umístěna. (SBTool, online, 2016)

modely chytrých zařízení smarthome, smartliving či otevřenými aplikacemi pro chytré telefony a tablety.

### 5.3.2 Místo realizace projektu

Projekt bude realizován v obci Kněžice, č. p 126, PSČ: 289 02, okres Nymburk. **Jedná se o hospodářsky problémový region** definovaný usnesením vlády ČR č. 344/2013 nebo č. 952/2013. (Czechinvest, online, 2015c) Výzkum a vývoj může probíhat v partnerských laboratořích.

Obrázek 8: Mapa místa realizace projektu



Zdroj: *Mapy.cz*, 2016

### 5.3.3 Výstupy projektu

Výstupem projektu bude **prototyp** soběstačného obytného domu. Výstupy jednotlivých částí projektu jsou rozděleny do třech částí a tématicky odpovídají cílové náplni.

Obrázek 9: Schéma částí projektu



Zdroj: Vlastní zpracování, 2016

### **Projektová část**

Hlavním výstupem této části projektu je projektová dokumentace sloužící jako podklad pro stavební řízení a dále pak prováděcí dokumentace sloužící jako podklad pro realizaci prototypu objektu.

Díličními výstupy této části projektu jsou:

- testování a analýza skladeb přírodních stavebních materiálů,
- výzkum nových možností materiálů - např. statická nosnost panelů z lisované slámy,
- analýza efektivnosti technologických řešení, produktů při jejich uplatnění v praxi,
- testovací farma pro pokračování spolupráce průmyslových a akademických partnerů.

### **Realizační část**

Hlavním výstupem této části projektu je realizovaný, funkční prototyp modulového obytného objektu. Díličními výstupy této části projektu jsou:

- ověření postupu realizace stavby metodou design-build, vytvoření opakovatelného harmonogramu realizace stavby,
- vyhodnocení prostorových a mechanizačních potřeb pro výrobu prefabrikovaných modulových výrobků,
- vyhodnocení problémových fází stavby a náročných stavebně technických detailů, které mohou ohrozit časový harmonogram nebo rozpočet stavby,
- vyhodnocení skutečných nákladů stavby, porovnání s navrhovanými stavebními náklady,

## **Certifikační a Systémová část**

Výstupem této části projektu jsou:

- certifikace energetické úspornosti objektu v systému LEED a SBToolCZ,
- ověření stavebních detailů umožňujících modulové opakovatelné řešení objektu,
- vypracování srovnávací studie, která si klade za cíl zhodnotit rozdíly stavebně technických požadavků a předpisů mezi tuzemským a zahraničním trhem. Zejména pak možnost aplikace projektu na trhu v USA a související úpravy projektu tak, aby splňoval požadavky místních stavebních předpisů.

### **5.3.4 Inovativnost připravovaného řešení**

Výstup projektu, bude mít zásadní vliv na postavení společnosti především na tuzemském trhu. Obytný dům vytvoří díky kombinaci moderních technologií ve spojení s bydlením zcela nový směr bydlení a bude tak vytvořen nový dílčí trh s nulovými domy (spotřeba energie nulového domu je kryta vlastními zdroji) v České republice. Do současnosti nebyl v České republice vystavěn žádný nulový dům.

### **Stupeň inovace výsledku projektu**

Vzhledem k charakteru projektu, lze vývoj nového prototypu obytného domu, považovat za inovaci 8. řádu. Pro zařazení výstupu projektu k příslušnému řádu inovace, byla použita stupnice řádu inovací dle prof. Valenty. Jedná se tedy o kvalitativní inovaci, díky níž se mění princip technologie.

**Tabulka 11: Stupeň inovace výsledku projektu**

<b>Řád inovace</b>	8.
<b>Označení inovace</b>	Rod
<b>Co zůstává zachováno</b>	Příslušnost ke kmeni – Využity jsou ekologické stavební materiály, jako jsou např. OSB desky, izolace z recyklovaného pěnového skla nebo tepelná minerální izolace bez formaldehydu Knauf Ecosse.

<b>Co se mění</b>	Princip technologie – Good Vibe je díky kombinaci použití indického učení VASTU s moderním designem při využití nejnovějších technologií novou stavební technologií. Technologie Goodvibe je cestou, jak zvýšit technologickou úroveň v oblasti bydlení.
-------------------	--

*Zdroj: Vlastní zpracování, 2016*

### 5.3.5 Způsobilé výdaje projektu

Způsobilé výdaje projektu jsou zde uvedeny v členění na 5 základních etap projektu. Podrobný popis jednotlivých etap je uveden v *kap. 5.3.6 Harmonogram a etapy projektu*. Způsobilé výdaje jsou dále rozděleny mezi hlavního žadatele (společnost FACG) a spolužadatele (Eurosolar). Velikost výdajů v jednotlivých etapách se odvíjí od délky etapy a rozsahu a druhu výzkumných aktivit.

**Tabulka 12: Náklady na služby poradců, expertů a studie**

Náklady na služby poradců, expertů a studie	1. etapa (2 měsíce)	2. etapa (6 měsíců)	3. etapa (12 měsíců)	4. etapa (10 měsíců)	5. etapa (18 měsíců)
<b>FACG</b>					
Průmyslový výzkum	0	11.840	18.500	34.000	30.800
Experimentální vývoj	0	18.920	28.100	48.800	38.200
<b>EUROSOLAR</b>					
Průmyslový výzkum	0	13.060	14.400	21.000	2.6400
Experimentální vývoj	0	17.180	16.800	37.200	36.600

*Zdroj: Vlastní zpracování, interní materiály podniku, 2016*

**Tabulka 13: Náklady na smluvní výzkum a konzultační služby**

Náklady na smluvní výzkum a konzultační služby	1. etapa	2. etapa	3. etapa	4. etapa	5. etapa
<b>FACG</b>					

<b>Průmyslový výzkum</b>	0	27.200	34.000	76.000	169.260
<b>Experimentální vývoj</b>	0	26.500	37.000	97.120	185.600
<b>EUROSOLAR</b>					
<b>Průmyslový výzkum</b>	0	13.700	24.000	48.900	120.000
<b>Experimentální vývoj</b>	0	24.500	34.600	99.680	149.200

*Zdroj: Vlastní zpracování na základě interních materiálů podniku, 2016*

**Tabulka 14: Náklady na materiál**

Náklady na materiál	1. etapa	2. etapa	3. etapa	4. etapa	5. etapa
<b>FACG</b>					
<b>Průmyslový výzkum</b>	0	6.200	60.640	156.800	466.400
<b>Experimentální vývoj</b>	0	6.200	88.700	151.800	1.300.000
<b>EUROSOLAR</b>					
<b>Průmyslový výzkum</b>	0	3.200	26.250	21.400	60.600
<b>Experimentální vývoj</b>	0	3.200	43.400	77400	620.000

*Zdroj: Vlastní zpracování na základě interních materiálů podniku, 2016*

Náklady na služby poradců, expertů a studie; smluvní výzkum a konzultační služby; a materiál byl určen na základě odborných kalkulací společnosti FACG a EUROSOLAR, které vycházely z tržních cen.

Přehled měsíčních mzdových nákladů zobrazuje *Tabulka 15*, která poskytuje přehled úvazků jednotlivých členů řešitelského týmu. Mzdy jsou stanoveny dle klasifikace zaměstnání CZ-ISCO na základě mediánu hrubé měsíční mzdy za (vycházeno je z mezd v 3. čtvrtletí roku 2015) s ohledem na výši úvazku.

**Tabulka 15: Přehled měsíčních mzdových nákladů**

Jméno	Úva zek	Pracovní náplň	Typ zaměstna neckého	Kód zaměstnání CZ-ISCO	Medián hrubé měsíční	Hrubá mzda měsíční	Super hrubá mzda v
-------	---------	----------------	----------------------	------------------------	----------------------	--------------------	--------------------

poměru					mzdy v	v Kč	Kč
FACG					Kč		
<b>Mgr. Robin Čumpelík</b>	0,5	Vedoucí projektu	Pracovní smlouva	2422 – Specialisté v oblasti strategie (ČSÚ, online, 2016b)	39.059	19.530	26.170
<b>Ing. Mgr. Tereza Hoffmannová</b>	0,25	Koordinátorka a projektu, Finanční manažerka projektu	DPČ	1211 - Řídící pracovník útvaru kalkulací, cen, rozborů, plánování (ČSÚ, online, 2016c)	60.621	15.156	/
<b>MgA. Petr Budil</b>	0,5	Hlavní projektant a architekt, garant projektu	Pracovní smlouva	2142 - Inženýr projektant budov (ČSÚ, online, 2016d)	30.855	15.428	20.674
<b>Ing. Martin Volf</b>	0,5	Vědeckovýzkumná činnost	DPČ	2111 - Vědecký pracovník v oborech fyzikálních (ČSÚ, online, 2016e)	40.666	20.333	/
<b>Ing. Kamil Staněk, Ph.D.</b>	0,5	Vědeckovýzkumná činnost	DPČ	2310 - Vědecký pracovník na vysoké škole (ČSÚ, online, 2016f)	34.160	17.080	/
EUROSOLAR							
<b>Ing Jan Bareš</b>	0,5	Realizace technické části projektu	DPČ	2142 - Specialista technického rozvoje ve stavebnictví (ČSÚ, online, 2016g)	30.855	15.428	/
<b>Milan Smrž</b>	0,25	Technická a analytická podpora projektu, dohled nad realizací	DPČ	3313 - Odborný pracovník kalkulací, cen, nákladů (ČSÚ, online, 2016h)	26.464	13.232	/

*Zdroj: Vlastní zpracování na základě údajů z mpsv.cz, 2016*

Celkové mzdové náklady v jednotlivých etapách vyplývají z počtu zapojených pracovníků a délky etapy. Detailní mzdový rozpočet celého projektu je znázorněn v *Tabulce 16*.



Tabulka 16: Rozpočet mzdových nákladů v jednotlivých etapách projektu

Jméno /Mzdové náklady	Pracovník zapojen v 1. etapě	1. etapa (2 měsíce)	Pracovník zapojen v 2. etapě	2. etapa (6 měsíců)	Pracovník zapojen ve 3. Etapě	3. etapa (12 měsíců)	Pracovník zapojen ve 4. etapě	4. etapa (10 měsíců)	Pracovník zapojen v 5. etapě	5. etapa (18 měsíců)
<b>FACG</b>										
<b>Mgr. Robin Čumpelík</b>	ano	52.340	ano	157.020	Ano	314.040	ano	261.700	ano	471.060
<b>Ing. Mgr. Tereza Hoffmanová</b>	ano	30.312	ano	90.936	ano	181.872	ano	151.560	ano	272.808
<b>MgA. Petr Budil</b>	ano	41.348	ano	124.044	ano	248.088	ano	206.740	ano	372.132
<b>Ing. Martin Volf</b>	ne	/	ano	121.998	ano	243.996	Ne	/	ne	/
<b>Ing. Kamil Staněk, Ph.D.</b>	ne	/	ano	102.480	ano	204.960	Ne	/	ne	/
<b>Mzdové náklady celkem</b>		<b>124.000</b>		<b>596.458</b>		<b>1.192.956</b>		<b>620.000</b>		<b>1.116.000</b>
<b>Eurosolar</b>										
<b>Ing Jan Bareš</b>	ne	/	ne	/	ne	/	ano	154.280	ano	277.704
<b>Milan Smrž</b>	ne	/	ne	/	ne	/	ano	132.320	ano	238.176
<b>Mzdové náklady celkem</b>	/		/		/			<b>286.600</b>		<b>515.880</b>

Zdroj: Vlastní zpracování, 2016

Na základě omezení v podobě maximální celkové výše ostatních režii, které nesmí překročit 15 % z položky Mzdy a pojistné (podmínka Výzvy), byl vypočten horní limit pro ostatní režie. Pronájem budovy byl s Obcí Kněžice dohodnut za smluvní částku ve výši 5.000,-Kč za měsíc, úklid prostor je vyčíslen na částku 600,-Kč/měsíc a pro účely projektu budou hrazeny vedoucímu projektu náklady na telefon (částka 750Kč/měsíc). Zbytek ostatních režii tvoří prémie pro řešitelský tým. Ty jsou stanoveny jako rozdíl mezi horním limitem rozpočtu a výše uvedenými ostatními výdaji. Celkové ostatní režie budou mezi Hlavního žadatele a spolužadatele o dotaci rozděleny v poměru 80:20. Tento poměr byl stanoven dle míry zapojení žadatele a spolužadatele do projektu.

**Tabulka 17: Rozpočet Ostatních režii**

Ostatní režie	1. etapa	2. etapa	3. etapa	4. etapa	5. etapa
<b>FACG</b>					
<b>Limit (15 %) z položky Mzdy a pojistné</b>	18.600	89.469	178.943	93.000	167.400
<b>Pronájem budovy</b>	10.000	30.000	60.000	50.000	90.000
<b>Zaměstnanecké odměny</b>	5.900	51.371	102.743	29.500	28.100
<b>Administrace výběrového řízení</b>	/	/	/	/	25.000
<b>Úklid prostor</b>	1.200	3.600	7.200	6.000	10.800
<b>Telefony</b>	1.500	4.500	9.000	7.500	13.500
<b>Eurosolar</b>					
<b>Limit (15 %) z položky Mzdy a pojistné</b>	/	/	/	<b>42.900</b>	<b>77.382</b>
<b>Zaměstnanecké odměny</b>	/	/	/	42.900	52.382
<b>Administrace výběrového řízení</b>	/	/	/	/	25.000

*Zdroj: Vlastní zpracování, interní podklady společnosti FACG, 2016*

Kompletní souhrnný rozpočet Žádosti o podporu včetně výpočtu dotace tvoří *Přílohu 4* diplomové práce. Mzdové náklady a ostatní režie jsou rozděleny mezi průmyslový výzkum a experimentální vývoj v poměru 60:40. Projekt zahrnuje účinnou spolupráci

mezi členy konsorcia<sup>12</sup> a hlavní žadatel je dle Doporučení 2003/361/ES klasifikován jako malý podnik. Platí tedy, že procentuální podpora je v případě experimentálního výzkumu 80 % a u experimentálního vývoje je to 60 %. (Czechinvest, online, 2014e)

**Tabulka 18: Výpočet dotace**

	FACG			EUROSOLAR			ZV celkem	Dotace celkem
	Způsobilé výdaje	%	Dotace	Způsobilé výdaje	%	Dotace		
Průmyslový výzkum	4.113.656	80	3.290.925	1.130.657	80	904.526	5.244.313	4.186.460
Experimentální vývoj	4.029.490	60	2.417.694	1.586.445	60	951.867	5.615.935	3.369.561
<b>Výzkum a vývoj celkem</b>	<b>8.143.146</b>		<b>5.708.619</b>	<b>2.717.102</b>		<b>1.856.393</b>	<b>10.860.248</b>	<b>7.565.011</b>

*Zdroj: Vlastní zpracování na základě tabulky pro výpočet dotace v Předběžné žádosti, 2015*

### 5.3.6 Harmonogram a etapy projektu

Etapy projektu lze rozdělit ve vazbě na jednotlivé zlomové fáze výzkumu a vývoje. Detailní popis jednotlivých aktivit je uveden v *kap. 5.3.1 Cílová náplň projektu*. Rozpočet pro jednotlivé etapy projektu jsou detailně uvedeny v *kapitole 5.3.5 Způsobilé výdaje projektu*.

#### Časový harmonogram projektu:

Předpokládané zahájení realizace projektu: 06/2016

Předpokládané ukončení realizace projektu: 05/2020

Doba trvání realizace projektu v měsících: 48

#### **1. Etapa projektu - Příprava projektu** (doba trvání od 06/2016 do 07/2016)

Celkové způsobilé výdaje 1. etapy: 156.000,-Kč

Tato část projektu bude zahrnovat zejména přípravu dat, technologických podkladů a studií, koordinace zúčastněných organizací a subjektů a formulování dílčích vývojových

<sup>12</sup> Splněna podmínka dle Nařízení Komise č. 651/2014, kdy se jedná o účinnou spolupráci, pokud je jeden z podniků malým nebo středním podnikem (Czechinvest, online, 2015f)

cílů. Výstupem této etapy projektu bude zpráva, jejíž obsahem bude dokumentace a analýza výše zmíněných částí.

## **2. Etapa projektu - Návrh a výzkum** (doba trvání 08/2016 do 01/2017)

Celkové způsobilé výdaje 2. etapy: 967.627,-Kč

Tato část projektu bude zahrnovat zejména zpracování projektové studie, analýzu navrhovaných materiálů energeticky soběstačných technologií a stavebně technických detailů a vyhodnocení 3D modelu navrhovaného objektu. Výstupem této etapy projektu bude Studie projektu prototypového objektu, technická zpráva a 3D model.

## **3. Etapa projektu - Projekce, výzkum a testování, Povolovací řízení** (doba trvání od 02/2017 do 01/2018)

Celkové způsobilé výdaje 3. etapy: 1.818.579,-Kč

Tato část projektu zahrnuje zhotovení projektovou dokumentace, která bude sloužit jako podklad pro povolovací řízení k realizaci projektu. Současně bude v této fázi projektu provedeno testování stavebních konstrukcí a materiálů, ověřeno řešení stavebně technických detailů a připraven podrobnější rozpočet odhadu nákladů na realizaci projektu včetně zpřesnění ceny finálního produktu. Projekt bude následně projednán ve stavebním řízení s dotčenými orgány státní správy a se zúčastněnými organizacemi. Do projektové dokumentace budou provedeny případné změny podle vyjádření zúčastněných subjektů. Výstupem této etapy projektu bude projektová dokumentace a obdržené stavební povolení v Obci Kněžice.

## **4. Etapa projektu - Prováděcí dokumentace, příprava realizace** (doba trvání 02/2018 do 11/2018)

Celkové způsobilé výdaje 4. etapy: 1.938.880,-Kč

Prováděcí dokumentace bude vycházet ze schválené projektové dokumentace pro vydání stavebního povolení. Výstupem této etapy projektu bude prováděcí dokumentace a dokumentace přípravy realizace.

## **5. Etapa projektu - Realizace, Certifikace, Vyhodnocení** (doba trvání od 12/2018 do 05/2020)

Celkové způsobilé výdaje 5. etapy: 5.979.162,-Kč

Realizace stavby bude probíhat souběžně ve dvou hlavních fázích:

**a) Realizace spodní stavby**

**b) Realizace modulového prefabrikovaného objektu** - Souběžně s realizací spodní stavby bude probíhat realizace prefabrikovaného modulového objektu. V této realizační části stavby budou dílensky připraveny jednotlivé moduly, zařizovací předměty, instalace technologického vybavení. Prefabrikovaný modulový objekt bude transportován na místo stavby a osazen na konstrukci spodní stavby. Dále pak bude provedena montáž dílčích systémů, úprava pozemku a kompletace stavby.

5. etapa bude zakončena certifikací stavby v systému LEED a SBTool a bude zahrnovat zejména vyhodnocení stavebně technických dat stavby (termovize a tepelně izolační detaily, zvukově izolační detaily, odolnost proti povětrnostním vlivům, atp.), přípravu software a posouzení zvolených stavebně technologických postupů. Tato část projektu bude zahrnovat zejména vyhotovení dokumentace skutečného provedení stavby, testování a vyhodnocení funkčnosti technologických zařízení a vybavení, úpravy detailů a stavebně technického řešení. Zároveň součástí této fáze bude aktualizace a zapracování nejnovějších technologií a postupů vzniklých během vývoje projektu do projektové dokumentace.

Výstupem této etapy projektu bude postavený prototyp modulového obytného objektu, certifikace LEED a SBToolCZ, vyhodnocení a analýza dat, dokumentace skutečného provedení stavby a finální dokumentace prototypu. Kompletní harmonogram projektu je zobrazen na *Obrázku 10*.



### 5.3.7 Zajištění práv duševního vlastnictví

Žadatel počítá s ochranou průmyslového vzoru (či průmyslových vzorů) jako způsobu právní ochrany designu projektu Goodvibe. (upv, online, 2008a) Podle vymezení zákona č. 207/2000 Sb., o ochraně průmyslových vzorů, § 1 odst 1., se za průmyslový vzor považuje vzhled výrobku nebo jeho části, spočívajících ve znacích linií, obrysů, barev, tvarů, materiálů nebo zdobení výrobku. Projekt Goodvibe tuto definici splňuje. (upv, online, 2008b)

Žadatel dále využije dalších nástrojů na ochranu projektu - patentovou ochranu "technologických modulů" projektu a principu "Goodvibe system". Princip mezinárodní ochrany bude konzultován s právními zástupci specializujícími se na patentovou ochranu v České republice, Evropské unii a Spojených státech amerických.

Výsledný produkt Goodvibe bude chráněn také právním nástrojem ochranné známky, který pomůže identifikovat hlavní produkt i veškeré dílčí výrobky, služby a marketingové nástroje projektu Goodvibe. Předpokládá se, že dojde ke splnění podmínek stanovených právním předpisem Úřadu průmyslového vlastnictví ČR, dle kterého je za ochrannou známku považováno jakékoliv označení schopné grafického znázornění, tvořené slovy, barvami, číslicemi, frázemi nebo logem a jeho účelem je rozlišení výrobků nebo služeb. Smyslem známkové ochrany je ochrana obchodní značky (respektive jejich symbolů). (upv, online, 2008c)

Základní ochrana projektové dokumentace po ukončení tohoto projektu:

- a) Projektová dokumentace včetně jejího návrhu či konceptu je autorským dílem v souladu s autorským zákonem.
- b) Originály plánů, náčrtů, výkresů, grafických zobrazení a textových určení (specifikací) zůstávají ve vlastnictví žadatelů.
- c) Žadatelé jsou oprávněni užít dokumentaci pro potřeby marketingu, pro potřeby prezentace díla na veřejnosti, výstavách či jednotlivě u třetích osob v jakémkoliv formě zachycené na jakémkoliv nosiči.

Jednotlivá práva duševního vlastnictví po ukončení projektu budou rozděleny mezi společnost FACG a sdružení EUROSOLAR následovně:

- a) Technologické specifikace trvale užitečných zdrojů energie náleží sdružení Eurosolar.

- b) Výstupy výzkumu a vývoje, které souvisejí s odpadním zpracováním tepla, elektrické energie a dalších zdrojů, které lze lokálně sdílet, náleží sdružení Eurosolar.
- c) Celkový koncept modulového obytného objektu náleží společnosti FACG.
- d) Stavebně technologické postupy, technická dokumentace a detaily stavby náleží společnosti FACG.
- e) Návrh strategie marketingové a obchodní strategie náleží společnosti FACG.

### **5.3.8 Udržitelnost projektu**

Udržitelnost projektu bude zajištěna následujícími opatřeními:

#### **Personální udržitelnost projektu**

Projekt je úzce specializován, proto případná náhrada členů týmu bude řešena přes smluvené partnery. Pokud by bylo nutné obsadit nové pracovní pozice pro potřeby projektu, využije společnost opět smluvních vztahů s partnery, kteří disponují potřebnými personálními kapacitami.

#### **Finanční udržitelnost projektu**

Odhad realizačních výdajů projektu bude zpřesňován postupně s vývojem projektu. Součástí odhadovaných výdajů za materiál; služby poradců, expertů a studie; smluvní výzkum a konzultační služby, je finanční rezerva 5 %. Rezerva bude v případě nutnosti použita na pokrytí nečekaných výdajů způsobených nepředvídatelnými okolnostmi.

V případě nutnosti bude udržitelnost projektu zajištěna finančním úvěrem. Poskytnutí úvěru bude předjednáno v přípravné fázi projektu, viz. *kap. 5.4.8.*

## **5.4 Popis projektového potenciálu**

V této kapitole žadatel přiblíží potenciál projektu prostřednictvím rozboru marketingové strategie.



#### **5.4.1 Marketingová strategie žadatele a tržní potenciál projektu**

Prvním krokem k analýze marketingové strategie žadatele je vypracování marketingové situační analýzy.

##### **5.4.1.1 Marketingová situační analýza**

#### **PESTLE ANALÝZA**

##### *Politické aspekty*

V souladu s politikou EU se ČR zavázala ke zvyšování své konkurenceschopnosti prostřednictvím investic do výzkumu a vývoje. V současnosti jsou průměrné výdaje na výzkum a vývoj v ČR srovnatelné se členskými zeměmi EU, počet patentů je však nízký a usiluje se o jejich zvýšení. Projekt předpokládá patentovou ochranu systému Goodvibe a napomáhá tak plnit cíle, které si ČR klade v oblasti výzkumu a vývoje. (czso, online, 2015i)

##### *Ekonomické aspekty*

V současné době dochází v České republice, ale i v zahraničí, k postupnému odstraňování následků hospodářské krize. První dopady světové hospodářské krize byly zaznamenány v roce 2007 a po dlouhých letech krize je nyní zaznamenán pomalý ekonomický růst. Oficiální materiály od České národní banky pro zatím v ČR predikují ekonomický růst. Současně by mělo docházet k poklesu nezaměstnanosti, zvyšování mezd a růstu spotřeby. (čnb, online, 2015)

Situace v českém stavebnictví se po krizi zlepšuje, očekává se růst soukromých investic do výstavby nemovitostí. Stavebnictví je v českém prostředí závislé na výši veřejných investičních výdajů a na finančních zdrojích z evropských fondů. Předpokládaný růst soukromých investic bude mít vliv i na uplatnění výstupu tohoto projektu. (czso, online, 2015j)

Dalším důležitým ekonomickým aspektem, který má vliv na projekt, jsou výdaje na výzkum a vývoj, které zaznamenaly za rok 2015 v ČR prudký vzrůst. V porovnání s rokem 2014 se jedná o meziroční nárůst o 10 %. Zvyšující se investice a podpora výzkumu a vývoje jsou impulsem pro vznik nových projektů a jejich realizaci. (czso, online, 2015i)

### *Sociální aspekty*

Hlavní skupinou, u které se předpokládá zájem o výstavbu obytného domu, jsou spotřebitelské trhy. Obecně lze říci, že česká populace stárne a potýká se s nízkou porodností. Tento fakt se odráží i na průměrné velikosti domácnosti, která se snižuje. Tento trend bude mít vliv zejména na poptávanou velikost obytného domu. Předpokládá se, že nejvíce poptávané budou varianty A a B domu. Tyto varianty nabízejí nízký počet přídatných modulů k domu.

Dalším trendem je zvyšující se celkový počet domácností. S rostoucím počtem domácností lze předpokládat, že bude docházet ke zvyšujícímu se počtu stavebních povolení (mpsv, online, 2016)

### *Technické a technologické aspekty*

Zvyšování technologických nároků, inovace, rychlý vývoj technologií, jsou témata, kterým musí každý podnik věnovat pozornost, aby byl dostatečně konkurenceschopný. Společnost FACG zvolila strategii diverzifikace, které je dosaženo použitím jedinečných technologií v kombinaci s dalšími prvky. Jedinečnosti projektu z hlediska technologického je dosaženo prostřednictvím zvolených stavební technologie Design – Build (viz. *Kapitola 5.3.1*) a stavebních materiálů, jako je např. recyklované pěnové sklo, panely z lisované slámy, tepelná minerální izolace bez formaldehydu. Technologické aspekty je nutné zohledňovat během všech fází projektu.

### *Legislativní aspekty*

Evropské směrnice vyžadují, aby výstavba nových domů od r. 2021 splňovala požadavek minimální spotřeby energie. Od 1. 1. 2021 tak budou v souladu s evropskou legislativou stavěny v ČR pouze pasivní nebo nulové domy.

Již od roku 2012 přijaly členské státy EU legislativní změny, které zajišťují u novostaveb minimální náklady na jejich vytápění. Spotřeba tepla na vytápění u novostaveb nesmí být vyšší než 50 kWh/m<sup>2</sup> a rok, což splňují nízkoenergetické domy. Všechny novostavby v současnosti musí disponovat certifikátem energetické náročnosti budov. Tyto legislativní aspekty bere v úvahu i tento projekt. Vývoj prototypu domu by

měl být dokončen před začátkem roku 2021 a uvedení obytného domu na trh je tak načasované s ohledem na platnost legislativy.

Pro projekt je důležitá také patentová ochrana, která je vymezena zákonem č. 527/1990 Sb., o vynálezech a zlepšovacích návrzích, ve znění pozdějších předpisů. Změna znění zákona není předpokládána. (výzkum, online, 2015b)

Dalším důležitým zákonem, který může projekt ovlivnit, je Zákon č. 207/2000 Sb., o ochraně průmyslových vzorů. V současné době se nepředpokládá, že by byl tento zákon v budoucnosti změněn.

### *Ekologické aspekty*

Zvyšující se důraz na ekologii produktů je obecný trend současnosti. Projekt výstavby obytného prototypu domu volí k realizaci takové materiály, které jsou ekologické. Typickou vlastností zvolených materiálů je jejich recyklovatelnost. Dalším důležitým ekologickým aspektem je energetická soběstačnost domu, která vedle úspor finančních prostředků představuje šetrnost k životnímu prostředí.

### **Porterův model pěti sil**

#### *Stávající konkurence*

V současné době neexistuje na českém trhu přímá konkurence, která by přicházela s takto komplexním řešením. Díky jedinečnosti a unikátnosti produktu ve spojení se systémem Goodvibe je produkt řazen mezi tzv. nulové domy, jejichž výstavba zatím nebyla v ČR zahájena.

#### *Potenciální noví konkurenti*

Pokud budou v úvahu brány všechny aspekty modulu domu včetně poskytovaných služeb, lze mezi potenciální konkurenci zařadit úzce specializované stavební firmy, které dokážou svým zákazníkům šířit těchto služeb a individuální přístup včetně variabilního řešení nabídnout. Většina velkých českých stavebních firem nenabízí na spotřebitelském trhu takto individuální přístup ke stavebnímu řešení domu. V současnosti se na trhu pohybuje velký počet stavebních firem, které nabízejí katalogová řešení domu. Toto stavební řešení však nemusí být vždy vhodné s ohledem na daný pozemek. Důležitým charakterem produktu Goodvibe je právě komplexnost a

preciznost architektonického, technologického, dodavatelského řešení a následné aktualizace technologií a servis domu. Je nutné poznamenat, že v současné době není na českém trhu zaznamenáno, že by se výzkumu a vývoji domu s obdobnými vlastnostmi věnoval jiný podnik. (Interní materiály, 2015)

### *Hrozba substitutů*

Prototyp obytného domu vyniká spojením moderních technologií a „zdravého bydlení“. Pokud není brán v úvahu fakt, že pro zákazníka je toto propojení důležité a bude ho zajímat pouze aspekt zdravého bydlení, lze za substituty prototypu domu lze považovat:

- a) **Dřevostavby** - V některých provedeních a nabídkách jsou nabízeny jednoduše montovatelné dřevostavby z předem připravených částí. Používají se ovšem v nich tradiční stavební materiály, které nemají environmentální charakter. Některé produkty na trhu se dokonce pod záštitou dřevostavby prezentují jako ekologické, ale dle certifikačních standardů Leed nebo nástroje SBToolCZ nemohou přísnou certifikací projít.

Naproti tomu připravovaný prototyp domu jde zcela vlastní cestou, kde je kladen důraz na zdraví obyvatel, souznění stavby s okolní přírodou či dokonalé využití designu. Hlavní výhodou je komplexní technologické řešení pomocí integrovaných technologických modulů, které projekt naprosto odlišuje od ostatních produktů na trhu.

- b) **Nízkoenergetické domy, pasivní domy a stavby** - Při požadavku na kvalitní objekt je výstavba těchto domů na finance, čas i organizaci přibližně stejně náročná jako bude výstavba energeticky soběstačného obytného domu, který je předmětem výzkumu tohoto projektu. Společnosti neposkytují k výstavbě domu komplexní služby, což přináší koncovým zákazníkům náklady a nepříjemnosti navíc. Dodatečné náklady, které je nutné vynaložit k plynulému provozu domu, způsobují konečné zvýšení ceny domu. U levnějších variant nízkoenergetických domů není nízká spotřeba energií postavena na environmentálních základech, ale spíše využití nejrůznějších chemických stavebních materiálů, které však nejsou šetrné k životnímu prostředí. Tyto materiály jsou levné a je tak docíleno co nejnižších cen a přitom možnost prezentace moderního bydlení.

Projekt modulového soběstačného domu jde naopak cestou zcela nových a nekompromisních řešení, kde je hledána rovnováha mezi kvalitou materiálu,

funkcí soběstačnosti a uživatelské hodnoty i cenové dostupnosti v porovnání s těmito substituty. Moduly budou připravovány v různém provedení a vybavenosti, aby mohly plnit funkci kvalitního a zdravého bydlení pro různé cílové skupiny zákazníků. (Interní materiály podniku, 2015)

- c) **Alternativní stavby** - Stavby, které používají řadu přírodních zdravých materiálů a tradičních stavebních postupů. Tyto stavby však často mají velmi nízký rozpočet stavebních nákladů, což způsobuje nedostatečné řešení některých stavebních detailů a svádí ke krátkodobým řešením. Tento přístup zapříčiňuje krátkou životnost těchto staveb, což ve výsledku vede k četným změnám a úpravám. Alternativní stavby se nadále často vyznačují nedostatkem účasti osob způsobilých ke stavebně odborné činnosti a osob odborně způsobilých k autorizaci staveb. Tato skutečnost může způsobovat stavebně technické a jiné problémy od počátku návrhu stavby až po realizaci. Mezi tyto potenciální komplikace patří nedostatečné dimenzování statických konstrukcí, potenciální problémy s vlhkostí, časová náročnost staveb prováděných svépomocí díky nízkému rozpočtu a v neposlední řadě také výstavbu prováděné “načerno”.

Prototyp navrhovaného modulového objektu svým komplexním přístupem nabízí výhody použití tradičních stavebních materiálů jako je sláma, jíl, dřevo apod. Zároveň však propojuje oblast přírodního stavitelství s nejmodernějšími stavebními technologiemi a postupy. Tyto postupy aplikuje metodou design-build a prefabrikováním objektu což celkově usnadňuje výslednou realizaci zdravého přírodního a zároveň soběstačného obytného domu. (interní materiály podniku, 2015)

### *Smluvní síla dodavatelů*

Dodání hlavních stavebních dílů bude zajištěno společností Ekopanely Servis s.r.o., která je dlouholetým partnerem společnosti FACG. Obchodní podmínky mezi těmito partnery budou definovány partnerskou smlouvou. Nevýhodou soustředění veškerých činností do rukou jednoho dodavatele je nárůst vzájemné závislosti mezi dodavatelem a odběratelem.

### *Smluvní síla odběratelů*

Společnost FACG předpokládá, že výstup projektu najde využití především na spotřebitelských trzích, v ojedinělých případech na trhu organizací. Dále je předpokládáno, že počet staveb prototypu domu v prvních letech po ukončení výzkumu a vývoje se bude pohybovat v jednotkách, maximálně desítkách kusů ročně. Produkt bude dle harmonogramu uveden na trh v roce 2020. Prototyp domu jako produkt nebude masově propagován. Důvodem je zachování individuálního přístupu k zákazníkovi a udržení jedinečnosti produktu včetně návazných služeb. Konečný spotřebitel nebude mít silnou vyjednávací pozici s ohledem na jedinečnost, unikátnost a exkluzivitu řešení domu. Společnost FACG předpokládá, že po přesné kalkulaci nákladů na výstavbu domu, budou stanoveny cenová rozpětí pro jednotlivé nabízené varianty prototypu domu.

### **SWOT analýza**

Vnitřní a vnější faktory ovlivňující projekt jsou shrnuty na *Obrázku 11*.

**Obrázek 11: SWOT analýza projektu**

<b>Silné stránky (S)</b>	<b>Slabé stránky (W)</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Propojení nových technologií se „zdravým bydlením“</li><li>- Kvalitní testovací a zkušební zázemí.</li><li>- Zkušenosti společnosti se stavebně technickými postupy a certifikacemi energetické úspornosti na evropském trhu.</li><li>- Odborná způsobilost řešitelského týmu, podpora vědecko-výzkumnými pracovníky.</li><li>- Obchodní vazby členů týmu na</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Technologická náročnost propojení energeticky úsporných systémů.</li><li>- Finanční náročnost některých ze zařízení a vybavení domu</li><li>- Současná finanční situace společnosti FACG.</li><li>- Klíčové osoby řešitelského týmu jsou těžce nahraditelné.</li></ul>

<p>zahraniční trhy.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Detailně rozpracovaný marketingový mix výstupu projektu</li> <li>- Zahájení projektu (výzkumu a vývoje prototypu domu) s dostatečným časovým předstihem</li> <li>- Průběžná aktualizace projektové dokumentace</li> <li>- Testování nových možností a využití některých ekologických materiálů</li> <li>- Vývoj produktu v několika variantách.</li> </ul>	
<b>Příležitosti (O)</b>	<b>Hrozby (T)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zvyšující se poptávka po zdravém a soběstačném bydlení.</li> <li>- Vytvoření nového konceptu a přístupu k bydlení.</li> <li>- Otevření nového trhu s nulovými domy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rychlý vývoj stavebních technologií a produktů, z čehož plynou potenciální rychlé změny na trhu s technologickými výrobky.</li> <li>- Časová prodleva mezi projekční a po-realizační fází projektu může způsobit zastaralost některých technologických řešení.</li> <li>- Prudká změna cen vstupů stavebního materiálu zvýší kapitálovou náročnost projektu.</li> <li>- Potenciální konkurence, která přijde na trh s obdobným řešením.</li> </ul>

*Zdroj: Vlastní zpracování, 2016*

Ze SWOT analýzy je odvozována matice TOWS, která zvažuje jednotlivé vlivy externích faktorů (O, T) na faktory interní (S, W) v kontextu uvažované strategie (FOTR, 2012, s. 53)

**Obrázek 12: Matice TOWS**

	<b>Silné stránky (S)</b>	<b>Slabé stránky (W)</b>
<b>Příležitosti (O)</b>	<p>Strategie (SO)</p> <p>Využití silných stránek při využití identifikovaných příležitostí</p> <p>Ofenzivní přístup: Maxi - Maxi</p>	<p>Strategie (WO)</p> <p>Zlepšení slabých stránek a využití příležitostí</p> <p>Mini – Maxi</p>
<b>Hrozby (T)</b>	<p>Strategie (ST)</p> <p>Využití silných stránek k eliminaci hrozeb</p> <p>Maxi-mini</p>	<p>Strategie (WT)</p> <p>Redukce slabých stránek a vyhnutí se hrozbám</p> <p>Defenzivní strategie: Mini - Mini</p>

*Zdroj: (FOTR, 2012, s. 53-55)*

### **SO strategie**

- Zahájení projektu (výzkumu a vývoje prototypu domu) s dostatečným časovým předstihem a náskokem před potenciální konkurencí je cestou, jak společnost otevře trh s nulovými domy v České republice.
- Společnost využije zkušenosti se stavebně technickými postupy a certifikacemi energetické úspornosti a otevře tak trh otevře tak nový trh s nulovými domy.
- Vznik projektu výzkumu a vývoje modulového obytného domu umožní uspokojit zvyšující se poptávku po zdravém a soběstačném bydlení.

### **WO strategie**

- Realizací projektu dojde k rozvoji společnosti FACG a současně se tak otevře nový trh, na kterém bude společnost působit.

### **WT strategie**

- Technologická náročnost energeticky úsporných systémů a finanční náročnost domu jako výstupu projektu je faktorem, který dosud odráží konkurenci od projektu podobných parametrů.



## ST strategie

- Kvalitní testovací a zkušební zázemí bude využito k testování novinek v oblasti technologií a vhodné technologie budou zakomponovány do projektové dokumentace.
- Silnou stránkou projektu je odborná způsobilost řešitelského týmu včetně podpory vědecko-výzkumných pracovníků. Spolu s včasným dokončením projektu bude mít společnost FACG konkurenční výhodu oproti potenciální konkurenci. Kvalitně zpracované podklady a několikaletý výzkum domu zajistí společnosti náskok oproti konkurenci.
- Případná časová prodleva mezi projekční a po-realizační fází projektu, která může způsobit zastaralost technických řešení, bude řešena sledováním technických řešení a jejich aktualizací během projekční a realizační části.
- Změny v cenách vstupů stavebního materiálu budou v maximálním možném rozsahu zajištěny smluvně předem.

### 5.4.1.2 Marketingové cíle

Strategické cíle společnosti jsou detailně přiblíženy v kapitole 5.2.2 *Popis rozvojové strategie* žadatele. **Hlavním strategickým cílem** společnosti je dokončení výzkumu a vývoje prototypu energeticky soběstačného obytného domu založeného na technologii GoodVibe.

Marketingové cíle projektu vázané na tento strategický cíl, jsou stanoveny pro **rok 2020**, kdy bude produkt uveden na trh:

- vytvoření vlastní značky Goodvibe, popř. Goodvibe House,
- kandidatura a účast projektu na globální konferenci TED ve Spojených státech amerických
- prodej alespoň 1 kusu domu ve variantě D.

Marketingové cíle pro **rok 2021** jsou následující:

- zvýšit příjmy v roce 2021 o 10 % oproti předcházejícímu roku,
- prodej alespoň 1 kusu domu ve variantě D.

### 5.4.1.3 Marketingová strategie

Společnost FACG pro projekt Vývoje prototypu obytného domu dle Ansofovy matice využije strategii **diverzifikace**. Zcela nové inovativní řešení v oblasti bydlení pronikne na nový trh. Společnost se tak bude soustředit na zcela nové aktivity mimo své dosavadní portfolio poskytovaných služeb. Důraz bude kladen především na kvalitu produktu samotného, ale také na kvalitu poskytnutých služeb (individuální přístup k zákazníkovi, poskytování doprovodných služeb zdarma).

### 5.4.1.4 Marketingový mix

#### a) Produkt

##### **Vlastnosti**

Výsledným produktem bude energeticky soběstačný dům z přírodních materiálů, s aplikací nejnovějších trendů, designu a využitím nejmodernějších technologií pro výrobu elektřiny, zálohování elektřiny, chytrého využívání tepla, zpracování vody a dalších aplikací. Dům bude klást důraz na udržitelný způsob života, lokální výrobu i spotřebu energii, hodnoty vastu designu a vztahu nemovitosti k okolí.

Cílem projektu je zákazníkům nabídnout zcela nový pohled na možnosti bydlení, jeho dostupnost, kvalitu a i následný servis. Zákazník by si měl představit dům jako automobil nebo nejmodernější počítač, který má různou hardware i software kvalitu, kapacitu, různý design, jinou velikost, možnosti, ale také přístup či kvalitu servisu.

Produkt vychází z rostoucí celospolečenské poptávky po zdravém životním stylu, ale také z rostoucího zájmu o soběstačná řešení, vzrůstajícího vlivu a zájmu o nové technologie, nově tvořících se trhů chytrých měst, obcí i domácností.

Největší světoví výrobci se začínají zaměřovat na nové koncepty propojování spotřebičů s internetem a tím rozvíjet tzv. internet věcí (Internet of Things<sup>13</sup>). Propojení zařízení by mělo být v budoucnu bezdrátové a mělo by přinést nové možnosti vzájemné interakce nejen mezi jednotlivými systémy, ale i nové možnosti jejich ovládání, sledování a zajištění pokročilých služeb.

---

<sup>13</sup> Internet of Things = Internet Věcí je systém vzájemně propojených výpočetních zařízení, mechanických a digitálních strojů, předmětů, zvířat nebo lidí, které jsou poskytovány s jedinečnými identifikátory a schopností přenosu dat po síti bez nutnosti člověka na člověka, nebo interakce člověk-počítač. (internetofthingsagenda.techtarget, online, 2014)

## Značka

Cílem je vytvoření korporátní identity světově unikátního produktu s vlastní značkou - brand Goodvibe, popř. Goodvibe House nebo Goodvibe Home dle vývoje výstupů z projektu.

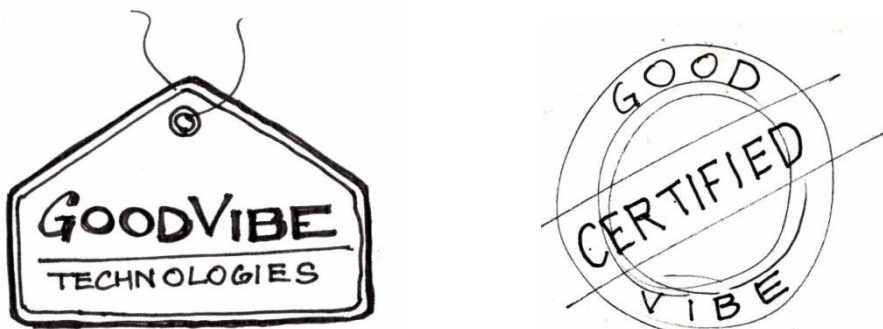
**Obrázek 13:** Skica zpracování vlastní korporátní identity produktu Goodvibe



*Zdroj: Interní materiály podniku, 2015*

Společnost FACG dále počítá se zřízením série sub-brandů Goodvibe, které budou vázány na ochranu průmyslového vzoru, např. značky Goodvibe System – vyjadřuje modulárnost a unikátnost architektonického řešení, nebo Goodvibe Design – vyjadřuje unikátní řešení prostoru a architektonického řešení.

**Obrázek 14:** Ukázky vlastního brandingu



*Zdroj: Interní materiály podniku, 2015*

## Služby

Zákazníkovi budou poskytovány služby od návrhu objektu až po jeho realizaci. Samozřejmostí je podpora po realizaci stavby spočívající v instalaci software a konzultace v případě jeho výměny za technicky pokročilejší v rámci ceny produktu.

## **b) Cena**

Veškeré základní ceny produktu budou zpřesněny v rámci 3. fáze projektu, kdy budou vyčísleny přesné náklady na materiál, použití technologií, nákladů na konstrukci, výstavbu a výrobu modulů.

Hlavními faktory, které ovlivní cenu produktu, jsou:

- a) Velikost a volba modulů - zákazník bude mít možnost volby skladby modulů. Nutná je vždy volba základního modulu, který tvoří prostorové i technologické jádro. Zákazník bude mít také možnost dalšího rozšiřování modulu a jeho vybavenosti dle principu Goodvibe system.
- b) Možnost volby materiálu - zákazník bude moci u jednotlivých modulů volbu různých druhů základních materiálů, jež ovlivní zejména interiérový design a základní vybavení.
- c) Technologické vybavení - koncový zákazník bude mít opět možnost výběru z několika balíčků technologického vybavení dle požadavků a náročnosti uživatele. Předpokládán je vznik čtyř cenových skupin. Hlavní cenová odlišnost bude určena rozsahem integrovaných technologií v základních modulech a především v počtu přídatných modulů.
- d) Řídící jednotka - možnost volby velikosti hardwaru i rozsahu služeb software. Projekt počítá se základní nabídkou služeb umožňující řízení a správu domu, která bude škálovatelná podle vybavení modulů a náročnosti klienta.

Produkt bude nabízen v několika variantách od základního jednoduchého modulu se základním vybavením, až po možnost luxusní výstavby. Zákazník bude moci přizpůsobit moduly svému vkusu, uživatelským potřebám, zaměření prostoru, kvalitě materiálů a množství a úrovni technologické výbavy. Základní nabídka předpokládá 4 varianty provedení. Cílem je tak rozšířit velikost cílového segmentu z hlediska příjmového. Odhadovaná cena jednotlivých variant modulů domu je zobrazen v *Tabulce 19*.

**Tabulka 19: Odhadované ceny jednotlivých variant modulů domu**

<b>Varianta</b>	<b>Vybavení</b>	<b>Cena v Kč bez DPH</b>
<b>A</b>	Základní jednoduchý modul obytného domu a 2 přídavné moduly, fotovoltaická elektrárna	4.200.000,-
<b>B</b>	Základní jednoduchý modul obytného domu a 3 přídavné moduly, fotovoltaická elektrárna, recyklace teplé užitkové vody	5.600.000,-
<b>C</b>	Základní jednoduchý modul obytného domu, 4 přídavné moduly, fotovoltaická elektrárna, recyklace teplé užitkové vody, vytápění tepelnými trubicemi ze zemního akumulátoru, zimní zahrada jako tepelná zóna, tepelné kolektory na střeše, zemní prostor pod domem	8.250.000,-
<b>D</b>	Základní jednoduchý modul obytného domu a 4 přídavné moduly, recyklace teplé užitkové vody, sluneční kolektory, zdrojem proudu fotovoltaická elektrárna, tepelné kolektory na střeše, vytápění tepelnými trubicemi ze zemního akumulátoru, zimní zahrada jako tepelná zóna, prosklený bazének v zimní zahradě jako aditivní sluneční kolektor, zemní prostor pod domem	12.000.000,-

*Zdroj: Vlastní zpracování, interní materiály podniku, 2015*

### **c) Propagace**

#### **➤ Reklama**

Společnost FACG využije z reklamních nástrojů pouze inzerce v tisku. Cílem této reklamy bude především informovat spotřebitele o vlastnostech obytného domu a možnosti jeho výstavby, proto je vybrána inzerce jako vhodný nástroj k propagaci. Nabídka časopisů (měsíčníků) z oblasti bydlení a bytové kultury je zobrazena v *Tabulce 20*.

Tabulka 20: Nabídka časopisů

Časopis	Průměrná čtenost za čtvrtletí (období 2/2015-2/2016)	Prodaný náklad (počet výtisků)
Bydlení	71.800	8.617
Bydlení Stavby Reality	39.000	4.621
Dům a zahrada	112.200	8.412
Marianne Bydlení	68.200	18.393
Můj dům	51.400	10.204
Rodinný dům	38.000	10.117

Zdroj: Vlastní zpracování, upraveno dle Unievydavatele, 2016a, 2016b

S ohledem na prodaný náklad a průměrnou čtenost za čtvrtletí bude o prototypu obytného domu a jeho jedinečných výhodách společnost informovat prostřednictvím měsíčníku Marianne Bydlení. Formát inzerce bude ½ strany a cena inzerce je 78.000,- Kč s DPH. V souladu s časovým harmonogramem plánuje společnost zveřejnit inzerci v roce 2019, kdy bude projekt dokončován a zákazník bude mít dostatečný časový prostor rozhodnout se pro výstavbu tohoto domu v roce 2020. (burda, online, 2016)

#### ➤ Podpora prodeje

Komunikační nástroj podpora prodeje nebude využívána vzhledem k povaze produktu.

#### ➤ Osobní prodej

Společnost FACG neplánuje aktivní vyhledávání nových zákazníků. Osobní styk a prodej však bude velice důležitý, pokud zákazník projeví zájem o produkt a služby společnosti. Důležité bude vyhovět požadavkům a přáním zákazníka, které lze do určité míry individualizovat. Tento osobní kontakt s potenciálním zákazníkem bude klíčový a může rozhodovat o nákupu produktu. Roli osobního prodejce zaujme jednatel společnosti FACG, Mgr. Robin Čumpelík, který se na vzniku projektu podílí od jeho začátků a současně disponuje komunikačními a prezentačními dovednostmi.

#### ➤ Direct marketing

Direct marketing nebude jako nástroj komunikace využíván.

➤ **PR**

Public Relation je vhodným komunikačním nástrojem k propagaci modulu obytného domu. Očekává se zvýšený zájem ze strany médií především po plánované konferenci v USA (viz. dále). Odpovědnou osobou za řízení PR je Mgr. Robin Čumpelík. Nepředpokládá se využití placeného PR.

➤ **Sponzoring**

Omezené množství finančních prostředků společnosti FACG jí nedovoluje podílet se na sponzoringu.

➤ **Internet marketing**

V rámci marketingové strategie bude kladen velký důraz na webovou prezentaci produktu Goodvibe. Webová stránka v několika jazycích se stane jedním z hlavních prodejních nástrojů produktu pro koncové klienty. Bude možné vybírat a sestavovat vlastní návrh domu dle předem připravených modulů a technologických možností.

Stránka se bude vyznačovat dokonalým designem s důrazem na značku Goodvibe. Hlavní obsahové části bude tvořit fotodesign, 3D projekce a prohlídka domu, video obsah, video animace a základní technická dokumentace. V současné době je web s URL adresou <http://goodvibe.cz/> funkční pouze v základní verzi bez výše zmíněných funkcí. Úprava webu dle potřeb společnosti FACG je odhadována Petrem Kozlíkem, IT pracovníkem, na 100 hodin práce při mzdové sazbě 400 Kč/hod. Úprava webu je plánována na rok 2016 (1. etapa) a bude vycházet ze současné podoby webu. V průběhu dalších let budou prováděny drobné úpravy a s uvedením prototypu domu na trh v roce 2020 bude web spuštěn v odpovídajícím rozsahu. Závěrečná finalizace pro spuštění webu si vyžádá navýšení finančních prostředků o 10.000,-Kč.

Spolu s webovými stránkami bude vytvořena fanpage na Facebooku, která bude mít především funkci informační. Fanpage bude odkazovat především na publikované články v médiích.

**Tabulka 21: Náklady na on-line marketing**

<b>Položka</b>	<b>Náklady v Kč s DPH</b>
Úprava webových stránek	40.000,-
Správa webových stránek (roční)	5.000,-

*Zdroj: Vlastní zpracování, 2016*

➤ **Event marketing**

Společnost FACG využije prezentaci produktu a jeho doprovodných služeb na stavebních veletrzích (Stavební veletrh Brno, Mezinárodní stavební veletrh FOR ARCH). V souladu s časovým harmonogramem dojde k prezentaci výstupu projektu na veletrhu FOR ARCH v roce 2019 (5. Etapa). Prezentace na stavebním veletrhu v Brně bude probíhat každoročně od roku 2019. Cílem účasti na veletrzích je informovanost o produktu.

Marketingovým cílem produktu Goodvibe je kandidatura a účast projektu na globální konferenci TED ve Spojených státech amerických. Tato konference určuje globální trendy a v případě úspěšného vystoupení zasahuje pomocí internetových sítí do mnoha zemí světa. Tuto konferenci shlédnou online stovky milionů návštěvníků. Výstup na této konferenci by pozitivně zapůsobil nejen v rámci PR, ale mohl by přinést významné partnerství a v neposlední řadě i potenciální zákazníky. Předpokládá se, že se projekt zúčastní konference v roce 2020, kdy získá certifikace a krátce po této konferenci bude uveden na trh. (ted, online, 2016)

**Tabulka 22: Náklady na event marketing**

<b>Položka</b>	<b>Náklady v Kč s DPH</b>
<b>a) TED konference (r. 2020 – 5. etapa)</b>	
Cestovní náklady (2 osoby)	70.000,-
Náklady na prezentaci	80.000,-
<b>b) Stavební veletrh Brno (r. 2018, 2019,2020 – 5. etapa)</b>	
Cestovní náklady	2.000,-
Náklady na prezentaci	30.000,-
Pronájem výstavní plochy (6 m <sup>2</sup> )	12.420,-
<b>c) Mezinárodní stavební veletrh FOR ARCH (r. 2018 – 5. etapa)</b>	
Cestovní náklady	500,-



Náklady na prezentaci	20.000,-
-----------------------	----------

*Zdroj: Vlastní zpracování na základě podkladů (bvv, online, 2016)*

#### **d) Distribuce**

Hlavní platformou pro prodej produktu budou oficiální webové stránky projektu, kde bude možné obsluhovat objednávky a řešit dostupnost produktu. Za první rok prodeje je očekávána přibližně desítka objednávek, což umožní postupný rozvoj výrobního i distribučního centra. Využíváno bude technologického zázemí Centra aplikovaného výzkumu Dobříš. Další možností je vybudování výrobních kapacit v obci Kněžice. Společnost se bude vyhýbat jakýmkoliv formám outsourcingu služeb a při budování zahraničního obchodu využije vlastních obchodních kanálů. Distribuce částí modulu obytného domu do místa realizace bude zajištěna partnerem Ekopanely Servis. Nepředpokládá se spolupráce s třetími stranami. Hlavním důvodem je ochrana kvality realizace, know-how a tvorba globální značky.

#### **5.4.1.5 Plány vedoucí ke komercializaci výsledků**

Očekávané výdaje na uvedení produktu na trh jsou tvořeny marketingovými výdaji, které jsou z hlediska projektu považovány za nezpůsobilé. Nezpůsobilé výdaje znamenají pro žadatele nutnost úhrady z vlastních zdrojů podniku, nikoliv z prostředků strukturálních fondů. Očekávané výdaje na uvedení produktu na trh v jednotlivých letech vycházejí z kapitoly 5. 4. 1. a shrnuje je *Tabulka 23*.

**Tabulka 23: Očekávané výdaje na uvedení produktu na trh v Kč**

	<b>1. etapa</b>	<b>2. etapa</b>	<b>3. etapa</b>	<b>4. etapa</b>	<b>5. etapa</b>
<b>Inzerce</b>	/	/	/	/	78.000,-
<b>Webové stránky</b>	45.000,-	5.000,-	5.000,-	5.000,-	15.000,-
<b>Event marketing</b>	/	/	/	/	214.920,-
<b>Náklady celkem</b>	45.000,-	5.000,-	5.000,-	5.000,-	307.920,-

*Zdroj: Vlastní zpracování, 2016*

Ke stanovení očekávaných příjmů je nutné stanovit předpokládaný zisk pro jednotlivé varianty produktu (stanoven na základě interních kalkulací). Při kalkulaci nákladů využila společnost FACG kalkulačního vzorec dle Synka: Přímý materiál + přímé mzdy + ostatní přímé náklady + výrobní režie + správní režie + odbytové náklady = úplné vlastní náklady výkonu. (Synek, 2011, s. 101)

**Tabulka 24: Předpokládaný zisk jednotlivých variant produktu v Kč**

Varianta	Úplné vlastní náklady výkonu	Zisk	Cena produktu
<b>A</b>	3. 948.000,-	<b>252.000,-</b>	4.200.000,-
<b>B</b>	5.232.000,-	<b>368.000,-</b>	5.600.000,-
<b>C</b>	7. 843.000,-	<b>407.000,-</b>	8.250.000,-
<b>D</b>	11.472.000,-	<b>528.000,-</b>	12.000.000,-

*Zdroj: Vlastní zpracování, 2016*

Očekávané zisky z realizace výsledků jsou pro optimistický, pesimistický a realistický shrnují *Tabulky 25 až 27*. Počty prodaných kusů vycházejí z ekonomických cílů projektu v *Kapitole 5.5.1*. V roce 2020 se očekává vyšší zájem o produkt jako novinky na trhu (po ukončení 5. etapy)

**Tabulka 25: Očekávaný zisk při uvedení produktu na trh – realistický scénář**

Varianta	Počet ks	Výnosy 6- 12/2020	Počet ks	Výnosy r. 2021
<b>A</b>	5	1.260.000	7	1.764.000,-
<b>B</b>	4	1.472.000	7	2.576.000,-
<b>C</b>	2	814.000	3	1.221.000,-
<b>D</b>	1	528.000	2	1.056.000,-
<b>Celkem zisk</b>		4.074.000,-		6.617.000,-

*Zdroj: Vlastní zpracování, 2016*

**Tabulka 26: Očekávané zisky při uvedení produktu na trh – optimistický scénář**

Varianta	Počet ks	Výnosy 6- 12/2020	Počet ks	Zisk r. 2021
<b>A</b>	6	1.512.000,-	8	2.016.000
<b>B</b>	8	2.944.000,-	8	2.944.000,-
<b>C</b>	2	814.000,-	3	1.221.000,-
<b>D</b>	1	528.000,-	2	1.056.000,-
<b>Celkem zisk</b>		5.798.000,-		7.237.000,-

*Zdroj: Vlastní zpracování, 2016*

**Tabulka 27: Očekávané zisky při uvedení produktu na trh – pesimistický scénář**

<b>Varianta</b>	<b>Počet ks</b>	<b>Výnosy 6- 12/2020</b>	<b>Počet ks</b>	<b>Zisk r. 2021</b>
<b>A</b>	3	756.000,-	5	1.260.000,-
<b>B</b>	3	1.104.000,-	5	1.840.000,-
<b>C</b>	1	407.000,-	2	814.000,-
<b>D</b>	1	528.000,-	1	528.000,-
<b>Celkem zisk</b>		2.795.000,-		4.442.000,-

*Zdroj: Vlastní zpracování, 2016*

**Tabulka 28: Cash flow projektu včetně marketingových nákladů v průběhu realizace projektu**

	<b>1. etapa</b>	<b>2. etapa</b>	<b>3. etapa</b>	<b>4. etapa</b>	<b>5. etapa</b>
<b>Cash flow</b>	-201.000,-	-1.173.627,-	-2.997.206,-	-4.936.091,-	-11.222.973,-

*Zdroj: Vlastní zpracování, 2016*

Do plánovaného cash flow projektu po ukončení projektu nejsou zahrnuty marketingové výdaje. Velikost marketingových výdajů bude záviset na aktuální finanční situaci společnosti FACG.

**Tabulka 29: Cash flow projektu po ukončení projektu**

<b>Scénář</b>	<b>6-12/2020</b>	<b>2021</b>
<b>Realistický</b>	-7.148.973,-	<b>-531.973,-</b>
<b>Optimistický</b>	-5.424.973,-	88.027,-
<b>Pesimistický</b>	-8.427.973,-	-3.985.973,-

*Zdroj: Vlastní zpracování, 2016*

#### **5.4.1.6 Bariéry využívání výsledku projektu**

Hlavní bariérou, která může ohrozit využívání výsledku projektu, je neudělení potřebných certifikací. Vznik této bariéry je však téměř nepravděpodobný.

#### **5.4.1.7 Tržní potenciál výstupu projektu a předpokládané tržní příležitosti**

### *Současný stav trhu*

Energeticky soběstačný modul domu je kategorizován jako tzv. nulový dům. V současné době nebyl v České republice postaven žádný nulový dům a tento trh je pro potenciální výrobce zcela otevřen. Nulové domy jsou energeticky soběstačné domy a využívají nejmodernější technologie, jejich umístění zohledňuje světové strany. Technologická náročnost těchto domů a nutnost přizpůsobit stavbu dle pozemku vedou k vyšším cenám produktu. Investice se však zákazníkovi vrátí během několika let v podobě úspor za energie. (nazeleno, online, 2015)

### *Potenciál trhu, vývoj trhu*

Obecným trendem je s ohledem na legislativu výstavba energeticky soběstačných domů. Poptávka po těchto domech roste i díky celosvětovému rostoucímu počtu obyvatel, snižování disponibilního množství zdrojů a růstu cen těchto zdrojů. Pasivní a nulové domy jsou považovány za bydlení budoucnosti – svou spotřebou energie splňují již požadavky kladené na výstavbu nových domů vyplývajících z Koncepce bydlení ČR do roku 2020. Současným problémem ČR v oblasti bydlení je vysoká energetická spotřeba. Průměrná energetická náročnost bydlení je vyšší, než je tomu v ostatních zemích EU. Prototyp obytného domu vychází z celospolečenské poptávky po zdravém životním stylu, rostoucímu zájmu o soběstačná řešení, vzrůstajícím vlivu a zájmu o nové technologie, zvýšené penetrace internetových sítí, nových produktů a služeb, nově tvořícího se trhu chytrých měst, obcí i domácností. Tento trh v sobě zahrnuje velký potenciál. (Interní materiály podniku, 2016)

#### **5.4.2 Neekonomické přínosy projektu**

##### Neekonomické přínosy projektu dle Národních priorit VaVaI<sup>14</sup> (národní úroveň)

V rámci Národních priorit VaVaI je stanoveno šest prioritních oblastí. Každá z oblastí má několik podoblastí. Projekt vývoje nového prototypu obytného domu lze zařadit do prioritní oblasti 3 Udržitelnost energetiky a materiálových zdrojů a podoblasti podpory 2.1. Snižování energetické náročnosti hospodářství. Cílem výzkumu realizovaného v podoblasti „Snižování energetické náročnosti hospodářství“ je udržení tempa poklesu energetické náročnosti ekonomiky a zlepšení kvality životního prostředí. Projekt

---

<sup>14</sup> VaVaI = Výzkum, experimentální vývoj a inovace (Výzkum, online, 2011)

s názvem „Vývoj prototypu soběstačného obytného domu“ spadá pod tuto oblast a jeho cílem v souladu s Národními prioritami je snížit náročnost na zdroje a tím zlepšit konkurenceschopnost České republiky. (výzkum, online, 2011a)

#### Neekonomické přínosy projektu dle programu Horizon 2020 (evropská úroveň)

Projekt přispívá také k naplňování programu Horizont 2020, a to do 3. Priority s názvem „Společenské výzvy“ a oblasti „Zajištěná, čistá a účinná energie“. Jedním z cílů této oblasti na evropské úrovni je optimalizace spotřeby energie v budovách a podpora chytrých evropských měst a komunit včetně hospodaření s odpady a čištění vody. Právě prototyp domu by měl přispívat k rozvoji chytrých měst a obcí a optimalizovat energii. (h2020,online, 2014)

#### Další neekonomické přínosy

Za další neekonomický přínos lze vyzdvihnout skutečnost, že subjekty podílejících se na vývoji prototypu domu a jeho realizaci pocházejí z českého prostředí.

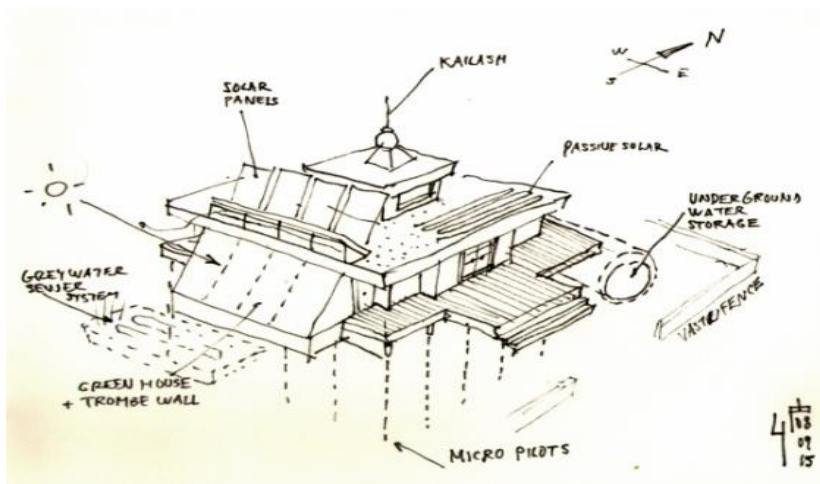
#### Dopad projektu na životní prostředí

Výstup projektu, obytný dům, bude podporovat v maximální možné míře obnovitelné zdroje a přírodní materiály.

#### **5.4.3 Potenciál rozvoje spolupráce podniků a výzkumných organizací**

Rozvoj spolupráce společnosti FACG a výzkumných organizací spočívá v dokončeném prototypu obytného objektu, jež je výsledkem tohoto projektu. Prototyp objektu má totiž po svém dokončení sloužit jako testovací farma pro zlepšování technologických řešení, instalaci a testování nově objevených technologií, které souvisejí s neustálým technologickým vývojem. Testovací farma bude přístupna výzkumným partnerským organizacím, které se budou chtít podílet na zlepšení první verze prototypu obytného domu.

**Tabulka 30: Skica prototypu obytného domu, která bude následně sloužit jako testovací farma**



Zdroj: Interní materiály podniku, 2015

## 5.5 Finanční analýza projektu

### 5.5.1 Hlavní ekonomické cíle projektu

Projekt představuje velkou příležitost k posílení konkurenceschopnosti společnosti a zvýšení kvality a inovativnosti poskytovaných služeb na trhu tuzemském, ale i zahraničním.

**Hlavními ekonomickými cíli projektu jsou:**

- 1. Snížení celkové ztráty projektu do roku 2021 na maximálně 4.000.000 Kč –** Kontrola a náplň tohoto cíle bude kontrolována čtvrtletně prováděna finanční manažerkou projektu, Ing. Mgr. Terezou Hoffmannovou. Tento cíl je v souladu se scénáři.
- 2. Zvýšit příjmy v roce 2021 o 10 % oproti předcházejícímu roku –** Z Tabulek 25 až 27 vyplývá, že cíle bude dosaženo ve všech třech scénářích. Kontrola naplňování cíle bude prováděna finanční manažerkou.
- 3. V letech 2020 a 2021 prodat alespoň 1 dům ve variantě D –** Odpovědnou osobou za naplnění tohoto cíle bude Mgr. Robin Čumpelík, který zajišťuje obchod.

### 5.5.2 Analýza rizik

*Identifikace rizik*

Rizika, která mohou ohrozit projekt, lze rozdělit dle Váchala (2013) na vnitřní a vnější:

### Vnitřní rizika:

- 1. Personální riziko** - Řešitelský tým je sestaven z kvalitních odborníků. V řešitelském týmu jsou pracovníci, kteří prokázali na předchozích projektech a současnou činností zkušenosti s podobnými projekty a jsou kvalifikovaní a kompetentní podílet se na řešení předkládaného projektu. Členové týmu spoluřešitele jsou kvalifikovanými odborníky a garanty odborné úrovně řešení projektu. Sestavený realizační tým, externí konzultanti a spolupracovníci z partnerských akademických institucí jsou řazeni mezi největší odborníky na problematiku nízkoenergetických staveb a soběstačných řešení v ČR.
- 2. Riziko zpoždění projektu** – Nastává, pokud nebude dodržen předpokládaný harmonogram projektu. Harmonogram projektu byl nastaven s mírnými rezervami pro jednotlivé milníky realizace. Významné časové ztráty by neměly nastat.
- 3. Finanční riziko** – Souvisí se zajištěním dostatečného množství finančních prostředků k realizaci projektu. Nedostatek finančních prostředků bude řešen úvěrem.
- 4. Technologické riziko** - Technologická náročnost propojení energeticky úsporných systémů může způsobit neplánované finanční náklady a prodloužení realizace projektu.

### Vnější rizika:

- 5. Riziko trhu** - Nepříznivá hospodářská situace na trhu by mohla vést k nízkému zájmu o obytný dům. Tomuto riziku je obtížné čelit a úzce souvisí s finančním rizikem. Hlavní výhodou projektu by měla být schopnost vytvořit zcela nový produkt v oblasti nemovitostí a jejich následného servisu. Projekt by tak do určité míry měl být schopný čelit nepříznivé situaci na trhu.
- 6. Konkurenční riziko** – Velkým rizikem je potenciální konkurence, která přijde na trh s obdobným originálním řešením. Konkurenční riziko je provázané s rizikem finančním. Se vznikem konkurence je předpokládáno, že by společnost měla nižší odbyt obytných domů.
- 7. Riziko změny cen vstupů** - Prudká změna cen vstupů stavebního materiálu by zvýšila nejen kapitálovou náročnost projektu, ale také by měla vliv na cenu obytného domu při prodeji na trhu. Toto riziko by se opět projevilo na nižších tržbách společnosti.
- 8. Riziko zastarání technologických řešení použitých v domě** – Vývoj produktu obytného domu bude trvat čtyři roky, proto je nutné brát v úvahu rychlý vývoj technologických řešení.

### *Kvalitativní hodnocení rizik*

Ke kvalitativnímu ohodnocení rizik je nejčastěji využíváno matice, která odhaduje pravděpodobnost výskytu a intenzitu dopadu rizika. Pravděpodobnost výskytu rizika a intenzita dopadu používá k ohodnocení rizika následující stupnici:

**Tabulka 31: Stupnice rizik**

<b>Stupeň rizika</b>	<b>Pravděpodobnost výskytu Intenzita dopadu</b>
<b>ZV</b>	Zvláště vysoká
<b>V</b>	Vysoká
<b>S</b>	Střední
<b>M</b>	Malá
<b>ZM</b>	Zvláště malá

*Zdroj: Vlastní zpracování, upraveno dle FOTR, 2011, s.165*

Čísla přiřazená jednotlivým identifikovaným rizikům jsou dle pravděpodobnosti výskytu a odhadu intenzity dopadu zanesena do matice. Zařazení rizik bylo určeno autorkou na základě expertního doporučení členů řešitelského týmu.

**Tabulka 32: Matice hodnocení rizik**

<b>Pravděpodobnost výskytu</b>	<b>Intenzita dopadu</b>				
	ZM	M	S	V	ZV
ZV					
V				8.	
S		4.		2.	3., 6.
M				1., 7.	
ZM				5.	

*Zdroj: Vlastní zpracování, FOTR, 2011, s. 166*

Z matice hodnocení rizik plyne, že oblast v pravém horním rohu vyznačená tmavě symbolizuje nejvýznamnější rizika. Těmto rizikům je potřeba věnovat pozornost.



Naproti tomu oblast dolního levého rohu značí rizika málo významná. Prostřední oblast značí rizika středně významná.

#### *Proti riziková opatření*

**1. Personální riziko** – Součástí partnerských smluv je zajištění personální náhrady s požadovaným vzděláním, kvalifikací a zkušenostmi.

**2. Riziko zpoždění projektu** – Pokud nastane zpoždění některé z částí projektu, bude upravena realizace a činnosti tak, aby konečný termín a výstupy projektu byly dodrženy i za cenu navýšení finanční alokace projektu z vlastních, resp. cizích zdrojů. Ukončení projektu ve stanovených termínech je i v zájmu řešitelů samotných, jelikož velkou výhodou, kterou proti potenciální konkurenci mají, je včasnost zahájení výzkumu projektu.

**3. Finanční riziko** - V případě finančních vysoké kapitálové náročnosti je žadatel připraven využít sjednaného úvěru. Žadatel je připraven realizovat projekt i bez získání dotačního titulu.

**4. Technologické riziko** – Pokud by si technologie vyžádaly finanční prostředky nad limit projektu a jejich výši nebude schopna společnost FACG pokrýt, bude finanční potřeba řešena prostřednictvím sjednaného úvěru. V případě vyšší časové náročnosti bude harmonogram upraven, v současné podobě harmonogram počítá s krátkými časovými prodlevami.

**5. Riziko trhu** – Toto riziko firma považuje za přijatelné. V tomto směru chceme být globálním lídrem, který svou rychlostí a schopností realizace bude vytvářet nový trh a jeho trendy.

**6. Konkurenční riziko** – Protirizikovým opatřením je intenzivní marketing společnosti. Společnost má vyhrazené finanční prostředky na případné zvýšení marketingových nákladů.

**7. Riziko změny cen vstupů** – Ceny vstupů budou s vybranými dodavateli zajištěny smluvně na 2 roky dopředu.

**8. Riziko zastarání technologických řešení použitých v domě** – V průběhu výzkumu a vývoje domu budou neustále zjišťovány technologické trendy a tyto trendy budou zaváděny i do projektové dokumentace.

### **5.5.3 Financování projektu**

Společnost FACG nedisponuje dle VZZ z roku 2014 v současnosti dostatečným množstvím vlastních zdrojů k financování celého projektu vlastními zdroji. Bez poskytnuté dotace budou kryty výdaje projektu ze zisku běžného období, a to až do výše 50 % celkových výdajů projektu. Další 50 % by bylo financováno úvěrem s postupným čerpáním. V případě potřeby by společnost využila úvěru u ČSOB.

### **5.6 Závěr**

**Cílem podnikatelského záměru je vyvinout prototyp soběstačného obytného domu** s využitím přírodních materiálů a technologií. Zákazníkům tak bude nabídnut zcela nový pohled na bydlení, který nabízí propojení ekologického bydlení s nejnovějšími technologiemi. Finálním výstupem projektu bude prototyp domu, který splňuje charakteristiky nulového domu a společnosti FACG se tak otevřou nové možnosti jak proniknout a otevřít nový trh v českém prostředí. Dům bude poskytován jako služba individualizovaná na míru dle potřeb zákazníka. Unikátnost tohoto architektonického řešení bude chráněna patentem.

K vývoji prototypu domu je nutné zpracovat dokumentaci a realizovat vzorovou výstavbu domu. Financování těchto výzkumných a vývojových aktivit je plánováno za využití prostředků fondů z EU. Bez získání těchto prostředků reálně hrozí prodloužení celého projektu. Včasné dokončení projektu přispěje k rozvoji společnosti jako celku a také k rozvoji jejích inovačních aktivit.

## 6 Závěr

Diplomová práce se zaměřuje na vypracování podnikatelského záměru, který pomůže vybranému podnikatelskému subjektu, konkrétně společnosti FACG Česká republika s.r.o., získat dotaci v programu OP PIK, programu podpory Aplikace, Výzva I. Teoretické podklady týkající se problematiky evropských fondů jsou vhodným základem ke zpracování praktické části práce.

Úvodní kapitola diplomové práce se zabývá programovým obdobím 2014 – 2020. K seznámení se s touto problematikou je nutné vymezit širší souvislosti, jako je politika EU a její cíle. Dále jsou představeny Evropské fondy, které tvoří základnu pro financování operačních programů.

Další kapitola je věnována krátkému popisu operačnímu programu OP PIK, který je následně srovnán se svým předchůdcem z programového období 2007 – 2013, programem OPPI. Závěr této kapitoly přibližuje prioritní osy programu OP PIK, na jejichž základě jsou vypracovány programy podpory a slouží jako poslední článek při implementaci evropské politiky na národní úrovni.

Třetí kapitola se zaměřuje na možnosti financování podnikatelského záměru z vlastních a cizích zdrojů. Jednou z možností financování podnikatelských aktivit za pomoci cizích zdrojů jsou EU prostředky.

Na základě plánovaných podnikatelských aktivit společnosti FACG bylo doporučeno využít program podpory Aplikace z OP PIK, Výzva I. K získání finanční podpory formou dotace, je nutné dle Výzvy vypracovat podnikatelský záměr dle určené osnovy. Teoretické zpracování osnovy je obsahem čtvrté kapitoly.

Zpracování samotného podnikatelského záměru tvoří závěrečnou část diplomové práce. Cílem podnikatelského záměru je získání dotace na výzkum a vývoj prototypu energeticky soběstačného domu založeného na jedinečné kombinaci materiálů šetrných k přírodě a nových technologií.

Z důvodu omezeného rozsahu diplomové práce není věnována dostatečná pozornost teoretickému a praktickému zpracování jednotlivých problematik uvedených v osnově podnikatelského záměru.

Vypracování diplomové přispělo autorce k získání přehledu o fungování evropských fondů v ČR a jeho aplikaci v praxi. Praktickým zpracováním podnikatelského záměru autorka získala dovednosti, které bude moci v budoucnu využít pro přípravu další podnikatelských záměrů pro subjekty žádající o dotaci nebo pro vlastní podnikatelské účely. Současně při zpracování diplomové práce autorka využila znalostí získaných během studia, které uplatnila v praktické části práce.

Závěrem diplomové práce lze konstatovat, že zásady kladené na vypracování práce byly naplněny a analýza tématu evropských fondů přispěla autorce k orientaci v problematice evropských dotací a aplikaci těchto znalostí v praxi.

## Seznam tabulek

Tabulka 1: Přehled evropských fondů .....	10
Tabulka 2: Řídící orgány Operačních programů .....	13
Tabulka 3: Hlavní rozdíly v operačních programech OPPIK a OPPI .....	15
Tabulka 4: Kritéria k ekonomickému zhodnocení v předběžné žádosti .....	21
Tabulka 5: Inovační řád dle Valenty (2001) .....	23
Tabulka 6: Rozvaha společnosti FACG v Kč v letech 2013 a 2014 .....	31
Tabulka 7: Vybrané údaje z VZZ společnosti FACG v Kč .....	32
Tabulka 8: Vybrané ukazatele finanční analýzy .....	32
Tabulka 9: Management projektu .....	35
Tabulka 10: CZ NACE kód projektu v souladu s CZ-NACE společnosti ve Výpisu z Registru ekonomických subjektů: .....	39
Tabulka 11: Stupeň inovace výsledku projektu .....	45
Tabulka 12: Náklady na služby poradců, expertů a studie .....	46
Tabulka 13: Náklady na smluvní výzkum a konzultační služby .....	46
Tabulka 14: Náklady na materiál .....	47
Tabulka 15: Přehled měsíčních mzdových nákladů .....	47
Tabulka 16: Rozpočet mzdových nákladů v jednotlivých etapách projektu .....	49
Tabulka 17: Rozpočet Ostatních režii .....	50
Tabulka 18: Výpočet dotace .....	51
Tabulka 19: Odhadované ceny jednotlivých variant modulů domu .....	69
Tabulka 20: Nabídka časopisů .....	70
Tabulka 21: Náklady na on-line marketing .....	72
Tabulka 22: Náklady na event marketing .....	72
Tabulka 23: Očekávané výdaje na uvedení produktu na trh v Kč .....	73
Tabulka 24: Předpokládaný zisk jednotlivých variant produktu v Kč .....	74
Tabulka 25: Očekávaný zisk při uvedení produktu na trh – realistický scénář .....	74
Tabulka 26: Očekávané zisky při uvedení produktu na trh – optimistický scénář .....	74
Tabulka 27: Očekávané zisky při uvedení produktu na trh – pesimistický scénář .....	75
Tabulka 28: <i>Cash flow projektu včetně marketingových nákladů v průběhu realizace projektu</i> .....	75
Tabulka 29: <i>Cash flow projektu po ukončení projektu</i> .....	75

Tabulka 30: Skica prototypu obytného domu, která bude následně sloužit jako testovací farma .....	77
Tabulka 31: Stupnice rizik .....	80
Tabulka 32: Matice hodnocení rizik .....	80

## Seznam obrázků

Obrázek 1: Porterův model pěti sil .....	25
Obrázek 2: Ansoffova matice .....	26
Obrázek 3: Organizační struktura managementu projektu .....	35
Obrázek 4: Schéma fungování řešitelského týmu.....	37
Obrázek 5: Dopady financování projektu s dotací a bez dotace.....	39
Obrázek 6: Schéma rozdělení cílové náplně projektů do jednotlivých částí .....	40
Obrázek 7: Modulové schéma prototypu objektu znázorňující koncept základního modulu a případné rozšíření o navazující moduly.....	41
Obrázek 8: Mapa místa realizace projektu .....	43
Obrázek 9: Schéma částí projektu .....	44
Obrázek 10: Harmonogram projektu .....	54
Obrázek 11: SWOT analýza projektu .....	62
Obrázek 12: Matice TOWS .....	64
Obrázek 13: Skica zpracování vlastní korporátní identity produktu Goodvibe.....	67
Obrázek 14: Ukázky vlastního brandingů .....	67

## **Seznam použitých zkratk**

ČKA – Česká komora architektů

ČSÚ – Český statistický úřad

EAFRD - Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova

EMFF - Evropský námořní a rybářský fond

ESF – Evropský sociální fond

EU – Evropská unie

FS – Fond soudržnosti

MPO – Ministerstvo průmyslu a obchodu

MPSV – Ministerstvo práce a sociálních věcí

OP – Operační program

OPPI – Operační program podnikání a inovace

OP PIK - Operační program podnikání a inovace pro konkurenceschopnost

PO – Prioritní osa

RES - Výpis z registru ekonomických subjektů ČSÚ v Administrativním registru ekonomických subjektů

VZZ – Výkaz zisků a ztrát



## **Knižní zdroje:**

1. CHAFFEY, Dave; ELLIS – CHADWICK, Fiona; MAYER, Richard. *Internet Marketing: Strategy, Implementation and Practice*. 2009. 276. s., SBN: 13-978-0-273-71740-9
2. DOGRA, Balram. *Rural Marketing*. Tata McGraw-Hill Publishing Limited Company, 2008. 80. s., ISBN: 978-0-07-066000-7
3. FOTR, Jiří; SOUČEK, Ivan. *Investiční rozhodování a řízení projektů*. Praha: Grada Publishing, 2011. 165. s., ISBN 978-80-247-3293-0.
4. FOTR, Jiří; VACÍK, Emil; SOUČEK, Ivan; ŠPAČEK, Miroslav; HÁJEK, Stanislav. *Tvorba strategie a strategické plánování: Teorie a praxe*. Praha: Grada Publishing a.s., 2012. 53-55. s., ISBN: 978-80-247-8143-3
5. JAKUBÍKOVÁ, Dagmar. *Marketing v cestovním ruchu*. 2, aktualizované a rozšířené vydání. Praha: Grada Publishing a.s., 2012. ISBN: 978-80-247-4209-0
6. JAKUBÍKOVÁ, Dagmar. *Strategický marketing: strategie a trendy*. Praha: Grada Publishing a.s., 2008. 137. s., ISBN: 978-80-247-2690-8
7. JAKUBÍKOVÁ, Dagmar. *Strategický marketing: strategie a trendy*. 2. Rozšířené vydání. Praha: Grada Publishing a.s., 2013. 129-130. s., ISBN: 978-80-247-4670-8
8. KARLÍČEK, Miroslav; KRÁL, Petr. *Marketingová komunikace*. Praha: Grada Publishing a.s., 2011. 276. s., ISBN: 978-80-247-3541-2
9. KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. *Marketing management*. 10. rozšířené vydání. Praha: Grada Publishing a.s., 2001. 32., 74. s., ISBN: 80-247-0016-6
10. KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. *Marketing management*. 14. vyd. Praha: Grada Publishing, 2013. 39. s., ISBN 978-80-247-4150-5.
11. KOZEL, Roman a kolektiv. *Moderní marketingový výzkum*. Praha: Grada Publishing a.s., 2006. 27-28. s., ISBN: 80-247-0966-X
12. MACHKOVÁ, Hana. *Mezinárodní marketing: Strategické trendy a příklady z praxe*. 4. Aktualizované vydání, 2015. 64. s., ISBN: 978-80-247-5366-9
13. PELSMACKER, De Patrick; GEUENS, Maggie; VAN DEN BERGH, Joeri. *Marketingová komunikace*. Praha: Grada Publishing a.s., 2003. 128. s., ISBN: 80-247-0254-1
14. PORTER, Michael E. *Konkurenční výhoda*. Praha: Victoria Publishing, 1994. 626. s., ISBN: 80-85605-12-0.

15. RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza*. 5. Aktualizované vydání, Praha: Grada Publishing a.s., 2015. 148. s., ISBN: 978-80-247-5534-2
16. SMEJKAL, Vladimír; RAIS, Karel. *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích*. 3. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. 90. s., ISBN 978-80-247-3051-6
17. SYNEK, Miloslav. *Manažerská ekonomika*. 5. Aktualizované a doplněné vydání, Praha: Grada Publishing a.s., 2011. 101. s., ISBN 978-80-247-3494-1
18. ŠTRACH, Pavel. *Mezinárodní management*. Praha: Grada Publishing a.s., 2009. 137 -138. s., ISBN: 978-80-247-2987-9
19. VÁCHAL, Jan; VOCHOZKA, Marek a kol. *Podnikové řízení*. Praha: Grada Publishing a.s., 2013. 531. s., ISBN: 978-80-247-4642-5

#### **Internetové zdroje:**

20. *Burda.cz*. Ceníky 2016. (dokument v pdf). [online]. [cit. 2016-03-21]. © 2016. Dostupné z www: <[http://burda.cz/sites/default/files/attachments/ceniky\\_2016\\_cz.pdf](http://burda.cz/sites/default/files/attachments/ceniky_2016_cz.pdf)>
21. Czechinvest, 2016
  - a) *Czechinvest*. Pravidla pro žadatele a příjemce dotace z Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost – Zvláštní část, Program Aplikace – Výzva I. (dokument v pdf). [online]. [cit. 2016-02-28]. © 2014. Dostupné z www: <<http://www.czechinvest.org/data/files/pravidla-pro-zadatele-aplikace-vcetne-plne-zadosti-verze-4-cistopis-4922-cz.pdf>>
  - b) *Czechinvest*. Doporučená osnova podnikatelského záměru pro program Aplikace. (dokument v pdf). [online]. [cit. 2016-02-28]. © 2014. Dostupné z www: <<http://www.czechinvest.org/data/files/priloha-c-5-doporucena-snova-pz-4916-cz.pdf>>
  - c) *Czechinvest*. Vymezení zvýhodněných regionů. (dokument v pdf). [online]. [cit. 2016-03-10]. © 2015. Dostupné z www: <<http://www.czechinvest.org/data/files/priloha-c-6-vymezeni-zvyhodnuny-ch-regionu-4917-cz.pdf>>
  - d) *Czechinvest*. Definice základních pojmů programu. (dokument v pdf). [online]. [cit. 2016-03-14]. © 2015. Dostupné z www:

<<http://www.czechinvest.org/data/files/priloha-c-9-zakladni-pojmy-programu-aplikace-4919-cz.pdf>>

e) *Czechinvest*. Aplikační výklad pro vymezení pojmů drobný, malý a střední podnikatel a postupů pro zařazování podnikatelů do jednotlivých kategorií. (dokument v pdf). [online]. [cit. 2016-03-15]. ©1. 7. 2014. Dostupné z www: <<http://www.czechinvest.org/data/files/definice-maleho-a-stredniho-podniku-2-1112.pdf>>

f) *Czechinvest*. Výzva I. Programu Aplikace. (dokument v pdf). [online]. [cit. 2016-03-15]. ©2015. Dostupné z www: <<http://www.czechinvest.org/data/files/aplikace-i-vyzva-4911-cz.pdf>>

g) *Czechinvest*. Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost. [online]. [cit. 2016-03-15]. Dostupné z www: <<http://www.czechinvest.org/oppik-cz>>

h) *Czechinvest*. Přehled programů OP PIK. (dokument v pdf). [online]. [cit. 2016-03-27]. Aktualizováno 6. 5. 2015. Dostupné z www: <<http://www.czechinvest.org/data/files/prehled-programu-op-pik-4691.pdf>>

i) *Czechinvest*. Slovníček pojmů. (dokument v pdf). [online]. [cit. 2016-03-30]. Dostupné z www: <<http://www.czechinvest.org/slovnicek-pojmu?dic=P>>

j) *Czechinvest*. Dluhové financování. [online]. [cit. 2016-04-03]. Aktualizováno 1. 3. 2007. Dostupné z www: <<http://www.czechinvest.org/dluhove-financovani>>

## 22. Český statistický úřad, 2016:

a) ČSÚ, Registr ekonomických subjektů – Informace o subjektu. [online]. [cit. 2016-03-13]. Aktualizováno 13. 3. 2016. Dostupné z www: <[http://apl.czso.cz/irsw/detail.jsp?prajed\\_id=4462446](http://apl.czso.cz/irsw/detail.jsp?prajed_id=4462446)>

b) ČSÚ, Informační systém o průměrném výdělků (ISPV): 2422 - *Specialista v oblasti strategie*. [online]. [cit. 2016-03-13]. Aktualizováno 13. 3. 2016. Dostupné z www: <<http://www.mpsv.cz/ISPVvypis.php?kzams=3215&ok=Zobrazit+informace&sferra=1&sz=2&txt=>>>

c) ČSÚ, Informační systém o průměrném výdělků (ISPV): 1211 - Řídící pracovník útvaru kalkulací, cen, rozborů, plánování. [online]. [cit. 2016-03-01]. Dostupné

z

www:

<[d\) ČSÚ, Informační systém o průměrném výdělků \(ISPV\): 2142 – Stavební inženýr projektant budov. \[online\]. \[cit. 2016-03-01\]. Dostupné z www: <\[e\\) ČSÚ, Informační systém o průměrném výdělků \\(ISPV\\): 2111 – Vědecký pracovník v oborech fyzikálních. \\[online\\]. \\[cit. 2016-03-01\\]. Dostupné z www:\]\(http://www.mpsv.cz/ISPVvypis.php?kzams=2055&ok=Zobrazit+informace&sfera=1&sz=2&txt=></a></p></div><div data-bbox=\)](http://www.mpsv.cz/ISPVvypis.php?kzams=825&ok=Zobrazit+informace&sfera=1&sz=1&txt=></a></p></div><div data-bbox=)

<[f\) ČSÚ, Informační systém o průměrném výdělků \(ISPV\): 2310 – Vědecký pracovník na vysoké škole. \[online\]. \[cit. 2016-03-01\]. Dostupné z www: <\[g\\) ČSÚ, Informační systém o průměrném výdělků \\(ISPV\\): 2142 – Specialista technického rozvoje ve stavebnictví. \\[online\\]. \\[cit. 2016-03-13\\]. Dostupné z www: <\\[h\\\) ČSÚ, Informační systém o průměrném výdělků \\\(ISPV\\\): 3313 – Odborný pracovník kalkulací, cen, nákladů. \\\[online\\\]. \\\[cit. 2016-03-13\\\]. Dostupné z www:\\]\\(http://www.mpsv.cz/ISPVvypis.php?kzams=2053&ok=Zobrazit+informace&sfera=1&sz=2&txt=></a></p></div><div data-bbox=\\)\]\(http://www.mpsv.cz/ISPVvypis.php?kzams=2978&ok=Zobrazit+informace&sfera=1&sz=2&txt=></a></p></div><div data-bbox=\)](http://www.mpsv.cz/ISPVvypis.php?kzams=1807&ok=Zobrazit+informace&sfera=1&sz=2&txt=></a></p></div><div data-bbox=)

<[i\) ČSÚ, Výdaje na výzkum a vývoj překročily 80 miliard. \[online\]. \[cit. 2016-03-28\]. Dostupné z www: <<https://www.czso.cz/csu/czso/vydaje-na-vyzkum-a-vyvoj-poprve-prekrocily-80-miliard>>](http://www.mpsv.cz/ISPVvypis.php?kzams=4693&ok=Zobrazit+informace&sfera=1&sz=3&txt=></a></p></div><div data-bbox=)

j) ČSÚ, Stavebnictví – říjen 2015. [online]. [cit. 2016-04-01]. Dostupné z www: <<https://www.czso.cz/csu/czso/cri/stavebnictvi-rijen-2015>>

23. ČNB. Je již krize za námi? (dokument v pdf). [online]. [cit. 2016-03-28] 2015.

Dostupné

z

www:

<[http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/verejnost/pro\\_media/](http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/)

konference\_projevy/vystoupeni\_projevy/download/rezabek\_20151020\_brno.pdf  
>

24. *Engr.psu.edu*. A comparison of United States Project Delivery System. (dokument v pdf). [online]. [cit. 2016-03-01]. Dostupné z www: <[https://www.engr.psu.edu/ae/cic/publications/TechReports/TR\\_038\\_Konchar\\_Comparison\\_of\\_US\\_Proj\\_Del\\_Systems.pdf](https://www.engr.psu.edu/ae/cic/publications/TechReports/TR_038_Konchar_Comparison_of_US_Proj_Del_Systems.pdf)>
25. *Echarris.cz*. LEED [online]. [cit. 2016-02-28]. © 2014. Dostupné z www: <<http://www.echarris.cz/leed.php>>
26. *Goodvibe*. What we do. [online]. [cit. 2016-03-03]. ©2015. Dostupné z www: <<http://www.goodvibe.cz/cz/what-we-do/>>
27. *Internetofthingsagenda.techtarget*. Internet of Things (IoT). [online]. [cit. 2016-03-16]. ©2014. Dostupné z www: <<http://internetofthingsagenda.techtarget.com/definition/Internet-of-Things-IoT>>
28. *H2020.cz*. Horizon 2020 – Stručně o programu. (dokument v pdf). [online]. [cit. 2016-02-18]. © 2014. Dostupné z www: <<http://www.h2020.cz/files/svobodova/TCAV-brozura-Horizont-2020-web.pdf>>
29. *Mapy.cz*. Mapy. [online]. [cit. 2016-03-13]. Dostupné z www: <<https://mapy.cz/zakladni?x=15.5026650&y=49.5568686&z=8&q=kne%C5%B Eice%20126>>
30. *Mpsv.cz*. Národní koncepce podpory rodin s dětmi. (dokument v pdf). [online]. [cit. 2016-03-31]. © 2008. Dostupné z www: <[http://dataplan.info/img\\_upload/7bdb1584e3b8a53d337518d988763f8d/narodni\\_koncepce\\_podpory\\_rodin\\_s\\_detmi.pdf](http://dataplan.info/img_upload/7bdb1584e3b8a53d337518d988763f8d/narodni_koncepce_podpory_rodin_s_detmi.pdf)>
31. *Nrdc.org*. LEED certification information [online]. [cit. 2016-02-28]. ©Natural Resources Defense Council. Dostupné z www: <<http://www.nrdc.org/buildinggreen/leed.asp>>
32. *SBTool.cz*. O SBTool CZ [online]. [cit. 2016-03-13]. ©2016. Dostupné z www: <<http://www.sbtool.cz/cs/about>>
33. Strukturální-fondy, 2016
  - a) *Strukturalni-fondy.cz*. Fondy EU v České republice: 23,83 mld. € pro období 2014 - 2020 [online]. [cit. 2016-03-26]. Dostupné z www: <<http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Fondy-EU>>

- b) *Strukturalni-fondy.cz*. Programové období 2014 - 2020 [online]. [cit. 2016-03-25]. Dostupné z www: <<http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Fondy-EU/2014-2020>>
- c) *Strukturalni-fondy.cz*. Programy pro Programové období 2014 - 2020 [online]. [cit. 2016-03-25]. Dostupné z www: <<http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Fondy-EU/2014-2020/Operacni-programy>>
- d) *Strukturalni-fondy.cz*. Informace o fondech [online]. [cit. 2016-03-25]. Dostupné z www: <<http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Fondy-EU/Informace-o-fondech-EU>>
- e) *Strukturalni-fondy.cz*. Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání [online]. [cit. 2016-03-26]. Dostupné z www: <[http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Fondy-EU/2014-2020/Operacni-programy/OP-Vyzkum,-vyvoj-a-vzdelavani-\(1\)](http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Fondy-EU/2014-2020/Operacni-programy/OP-Vyzkum,-vyvoj-a-vzdelavani-(1))>
- f) *Strukturalni-fondy.cz*. Operační program Zaměstnanost [online]. [cit. 2016-03-26]. Dostupné z www: <<http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Fondy-EU/2014-2020/Operacni-programy/OP-Zamestnanost>>
- g) *Strukturalni-fondy.cz*. Operační program Doprava [online]. [cit. 2016-03-26]. Dostupné z www: <<http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Fondy-EU/2014-2020/Operacni-programy/OP-Doprava>>
- h) *Strukturalni-fondy.cz*. Operační program Životní prostředí [online]. [cit. 2016-03-27]. Dostupné z www: <<http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Fondy-EU/2014-2020/Operacni-programy/OP-Zivotni-prostredi>>
- i) *Strukturalni-fondy.cz*. Integrovaný regionální operační program [online]. [cit. 2016-03-27]. Dostupné z www: <<http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Fondy-EU/2014-2020/Operacni-programy/Integrovaný-regionální-operacni-program>>
- j) *Strukturalni-fondy.cz*. Operační program Praha – pól růstu ČR [online]. [cit. 2016-03-27]. Dostupné z www: <<http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Fondy-EU/2014-2020/Operacni-programy/OP-Praha>>
- k) *Strukturalni-fondy.cz*. Operační program Technická pomoc [online]. [cit. 2016-03-27]. Dostupné z www: <<http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Fondy-EU/2014-2020/Operacni-programy/OP-Technická-pomoc>>

fondy.cz/cs/Fondy-EU/2014-2020/Operacni-programy/OP-Technicka-pomoc>

l) *Strukturalni-fondy.cz*. Operační program Rybářství 2014 - 2020 [online]. [cit. 2016-03-27]. Dostupné z www: <http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Fondy-EU/2014-2020/Operacni-programy/OP-Rybarstvi-2014%E2%80%932020>>

m) *Strukturalni-fondy.cz*. Program rozvoje venkova [online]. [cit. 2016-03-27]. Dostupné z www: <http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Fondy-EU/2014-2020/Operacni-programy/Program-rozvoje-venkova>>

n) *Strukturalni-fondy.cz*. Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost [online]. [cit. 2016-03-27]. Dostupné z www: <<http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Fondy-EU/2014-2020/Operacni-programy/OP-Podnikani-a-inovace-pro-konkurenceschopnost>>

34. Ted.com. About Conferences [online]. [cit. 2016-03-21]. ©2016. Dostupné z www: <<https://www.ted.com/about/conferences>>

35. *Unievydavatel, 2016*

a) *Unievydavatel*. Prodaný náklad časopisů [online]. [cit. 2016-03-21]. ©2016. Dostupné z www: <[http://www.unievydavatel.cz/cs/casopisy/fakta\\_cisla\\_casopisech/prodany\\_naklad\\_casopisu/1001-casopisy\\_bydleni\\_bytova\\_kultura](http://www.unievydavatel.cz/cs/casopisy/fakta_cisla_casopisech/prodany_naklad_casopisu/1001-casopisy_bydleni_bytova_kultura)>

b) *Unievydavatel*. Čtenost časopisů [online]. [cit. 2016-03-21]. ©2016. Dostupné z www: <[http://www.unievydavatel.cz/cs/casopisy/fakta\\_cisla\\_casopisech/ctenost\\_casopisu/910-casopisy\\_bydleni\\_bytova\\_kultura](http://www.unievydavatel.cz/cs/casopisy/fakta_cisla_casopisech/ctenost_casopisu/910-casopisy_bydleni_bytova_kultura)>

36. *Úřad průmyslového vlastnictví, 2016*

a) *upv*. Průmyslové vzory [online]. [cit. 2016-03-15]. © 2008. Dostupné z www: <<https://www.upv.cz/cs/prumyslova-prava/prumyslove-vzory.html>>

b) *upv*. Zákon č. 207/2000 Sb., o ochraně průmyslových vzorů [online]. [cit. 2016-03-15]. © 2008. Dostupné z www: <<https://www.upv.cz/cs/pravni-predpisy/narodni/zakony.html>>

c) *upv*. Ochranné známky [online]. [cit. 2016-03-15]. © 2008. Dostupné z www: <<https://www.upv.cz/cs/prumyslova-prava/ochranne-znamky.html>>

37. *Výzkum, 2016*

a) *vyzkum.cz*. Priority VaVaI. (dokument v pdf). [online]. [cit. 2016-03-18].  
© 2012. Dostupné z [www:](http://www.vyzkum.cz)  
<<http://www.vyzkum.cz/FrontClanek.aspx?idsekce=653383>>

b) *vyzkum.cz*. Předpisy České republiky vztahující se k výzkumu, vývoji a inovacím. [online]. [cit. 2016-04-01]. © 2015. Dostupné z [www:](http://www.vyzkum.cz) <  
<http://www.vyzkum.cz/FrontClanek.aspx?idsekce=680410>>



## **Seznam příloh**

Příloha 1: Přehled programů podpory a jejich zařazení k prioritním osám v OPIIK .....	98
Příloha 2: Finanční výkazy společnosti FACG pro rok 2013 .....	99
Příloha 3: Finanční výkazy společnosti FACG pro rok 2014.....	101
Příloha 4: Tabulka pro výpočet míry dotace.....	103

## Vlastní Přílohy

**Příloha 1: Přehled programů podpory a jejich zařazení k prioritním osám v OPIIK**

<b>Prioritní osa</b>	<b>Program podpory OPPIK</b>
1. PO 1	Inovace – Inovační projekt
2. PO 1	Inovace – Projekt na ochranu práv průmyslového vlastnictví
3. PO 1	Potenciál
4. PO 1	Aplikace
5. PO 1	Partnerství znalostního transferu
6. PO 1	Spolupráce
7. PO 1	Inovační vouchery
8. PO 1	Služby infrastruktury
9. PO 1	Proof of concept
10. PO 2	Technologie
11. PO 2	Poradenství
12. PO 2	Marketing
13. PO 2	Nemovitosti
14. PO 2	Školící střediska
15. PO 2	Progres
16. PO 2	Rizikový kapitál
17. PO 3	Obnovitelné zdroje energie
18. PO 3	Úspory energie
19. PO 3	Smart Grids I (Distribuční síť)
20. PO 3	Nízkouhlíkové technologie
21. PO 3	Úspory energie v SZT
22. PO 3	Smart grids II (Přenosová síť)
23. PO 4	Vysokorychlostní internet
24. PO 4	ICT a sdílené služby

*Zdroj: Vlastní zpracování, Czechinvest, online, 2015h*

**Příloha 2: Finanční výkazy společnosti FACG pro rok 2013**

First Action s.r.o. Praha 3	<b>ROZVAHA</b> součtovaná ke dni <b>31.12.2013</b>	IČO: 28985176 DIČ: CZ28985176
		strana: 1 / 1

**AKTIVA**

211 000	Pokladna	239 851.25
<b>211 *</b>		<b>239 851.25 *</b>
221 001	Bankovní účty FIO	367.25
<b>221 *</b>		<b>367.25 *</b>
<b>Celkem</b>		<b>240 218.50</b>

**PASIVA**

321 002	Dodavatelé - krátkodobé	14 138.85
<b>321 *</b>		<b>14 138.85 *</b>
343 003	Daň z přidané hodnoty - odvody, nadm. odpočt.	39 903.00
<b>343 *</b>		<b>39 903.00 *</b>
365 002	Ost.záv. ke společníkům a čl.družstva krátkod	9 999.60
<b>365 *</b>		<b>9 999.60 *</b>
411 000	Základní kapitál	200 000.00
<b>411 *</b>		<b>200 000.00 *</b>
<b>Celkem</b>		<b>264 041.45</b>

<b>Výsledek:</b>	<b>ZTRÁTA ve výši</b>	<b>-23 822.95</b>
------------------	-----------------------	-------------------

First Action s.r.o.  
Praha 3

**Výsledovka**  
**součtovaná**  
**za období: 01.01.2013 - 31.12.2013**

IČ: 28985176  
DIČ: CZ28985176

strana: 1 / 1

**Náklady**

501 000	Spotřeba materiálu	8 023.84
<b>501 *</b>		8 023.84 *
512 000	Cestovné	90 115.00
<b>512 *</b>		90 115.00 *
518 000	Ostatní služby	141 859.00
<b>518 *</b>		141 859.00 *
538 000	Ostatní daně a poplatky	70.00
<b>538 *</b>		70.00 *
548 000	Ostatní provozní náklady	0.76
<b>548 *</b>		0.76 *
<b>Náklady celkem</b>		<b>240 068.60</b>

**Výnosy**

602 000	Tržby z prodeje služeb	216 245.25
<b>602 *</b>		216 245.25 *
648 000	Ostatní provozní výnosy	0.40
<b>648 *</b>		0.40 *
<b>Výnosy celkem</b>		<b>216 245.65</b>

**Hospodářský výsledek**                      **ztráta**                      **-23 822.95**

**Příloha 3: Finanční výkazy společnosti FAGG pro rok 2014**

First Action s.r.o. Praha 3	<b>ROZVAHA</b> součtovaná ke dni 31.12.2014	IČO: 28985176 DIČ: CZ28985176
		strana: 1 / 1

**AKTIVA**

211 000	Pokladna	861 089.00
<b>211 *</b>		861 089.00 *
221 001	Účty peněžních prostředků	5 080.16
<b>221 *</b>		5 080.16 *
311 002	Pohledávky z obchodní vztahů krátkodobé	65 340.00
<b>311 *</b>		65 340.00 *
<b>Celkem</b>		<b>931 509.16</b>

**PASIVA**

321 002	Dluhy z obchodních vztahů krátkodobé	8 138.85
<b>321 *</b>		8 138.85 *
341 000	Daň z příjmu	111 340.00
<b>341 *</b>		111 340.00 *
343 003	Daň z přidané hodnoty - odvody a nadměrné odpočty	160 726.00
<b>343 *</b>		160 726.00 *
411 000	Základní kapitál	200 000.00
<b>411 *</b>		200 000.00 *
429 000	Neuhrazená ztráta minulých let	-23 822.95
<b>429 *</b>		-23 822.95 *
<b>Celkem</b>		<b>456 381.90</b>

<b>Výsledek:</b>	<b>ZISK</b>	<b>ve výši</b>	<b>475 127.26</b>
------------------	-------------	----------------	-------------------

First Action s.r.o.  
Praha 3

## Výsledovka součtovaná

IČ: 28985176  
DIČ: CZ28985176

za období: 01.01.2014 - 31.12.2014

strana: 1 / 1

### Náklady

501 000	Spotřeba materiálu	79 829.11
<b>501 *</b>		79 829.11*
512 000	Cestovné	6 059.00
<b>512 *</b>		6 059.00*
518 000	Ostatní služby	52 604.71
<b>518 *</b>		52 604.71*
538 000	Ostatní daně a poplatky	2 620.00
<b>538 *</b>		2 620.00*
548 000	Ostatní provozní náklady	0.09
<b>548 *</b>		0.09*
568 000	Ostatní finanční náklady	1 711.12
<b>568 *</b>		1 711.12*
591 000	Daň z příjmů z běžné činnosti - splatná	111 340.00
<b>591 *</b>		111 340.00*
<b>Náklady celkem</b>		<b>254 164.03</b>

### Výnosy

602 000	Tržby z prodeje služeb	729 290.00
<b>602 *</b>		729 290.00*
648 000	Ostatní provozní výnosy	1.29
<b>648 *</b>		1.29*
<b>Výnosy celkem</b>		<b>729 291.29</b>

<b>Hospodářský výsledek</b>	<b>zisk</b>	<b>475 127.26</b>
-----------------------------	-------------	-------------------

**Příloha 4: Tabulka pro výpočet míry dotace**

FACG		1. etapa	2. etapa	3. etapa	4. etapa	5. etapa	ZV CELKEM	Míra dotace	Dotace	
Služby a osobní náklady	1.	Služby poradců, expertů a studie - průmyslový výzkum	0	11840	18500	34000	30800	95140	80%	76112
		Služby poradců, expertů a studie - experimentální vývoj	0	18920	28100	48800	38200	134020	60%	80412
	2.	Náklady na smluvní výzkum a konzultační služby - průmyslový výzkum	0	27200	34000	76000	169260	306460	80%	245168
		Náklady na smluvní výzkum a konzultační služby - experimentální vývoj	0	26500	37000	97120	185600	346220	60%	207732
	3.	Mzdy a pojistné - průmyslový výzkum	3160	22800	54400	131600	982000	1193960	80%	955168
		Mzdy a pojistné - experimentální vývoj	4160	52600	87024	173584	1553152	1870520	60%	1122312
Režijní náklady	4.	Materiál - průmyslový výzkum	74400	357875	715774	372000	669600	2189649	80%	1751719
		Materiál - experimentální vývoj	49600	238583	477182	248000	446400	1459765	60%	875859
	5.	Ostatní režie - průmyslový výzkum	11160	53681	107366	55800	100440	328447	80%	262757
		Ostatní režie - experimentální vývoj	7440	35788	71577	37200	66960	218965	60%	131379
Celkové náklady etapy			149920	845787	1630923	1274104	4242412	<b>8.143.146</b>		<b>5708619</b>

EUROSOLAR		1. etapa	2. etapa	3. etapa	4. etapa	5. etapa	ZV CELKEM	Míra dotace	Dotace	
Služby a osobní náklady	1.	Služby poradců, expertů a studie - průmyslový výzkum	0	13060	14400	21000	26400	74860	80%	59888
		Služby poradců, expertů a studie - experimentální vývoj	0	17180	16800	37200	36600	107780	60%	64668
	2.	Náklady na smluvní výzkum a konzultační služby - průmyslový výzkum	0	13700	24000	48900	120000	206600	80%	165280
		Náklady na smluvní výzkum a konzultační služby - experimentální vývoj	0	24500	34600	99680	149200	307980	60%	184788

	3.	Mzdy a pojistné - průmyslový výzkum	3540	16800	37600	37600	200000	295540	80%	236432
		Mzdy a pojistné - experimentální vývoj	2540	36600	60256	90896	611288	801580	60%	480948
Režijní náklady	4.	Materiál - průmyslový výzkum	0	0	0	171960	309528	481488	80%	385190
		Materiál - experimentální vývoj	0	0	0	114640	206352	320992	60%	192595
	5.	Ostatní režie - průmyslový výzkum	0	0	0	25740	46429	72169	80%	57735
		Ostatní režie - experimentální vývoj	0	0	0	17160	30953	48113	60%	28876
Celkové náklady etapy			6080	121840	187656	664776	1736550	<b>2717102</b>		<b>1856393</b>

	FACG			EUROSOLAR			ZV celkem	Dotace celkem
	Způsobilé výdaje	%	Dotace	Způsobilé výdaje	%	Dotace		
Průmyslový výzkum	4.113.656	80	3.290.925	1.130.657	80	904.526	5.244.313	4.186.460
Experimentální vývoj	4.029.490	60	2.417.694	1.586.445	60	951.867	5.615.935	3.369.561
Výzkum a vývoj celkem	<b>8.143.146</b>		<b>5.708.619</b>	<b>2.717.102</b>		<b>1.856.393</b>	<b>10.860.248</b>	<b>7.565.011</b>

*Zdroj: Vlastní zpracování, upraveno dle Czechinvest, online, 2016b*



## **Abstrakt**

SVOBODOVÁ, K. *Podnikatelský záměr jako nástroj získání dotace*. Diplomová práce. Plzeň: Fakulta ekonomická ZČU v Plzni, 106 s., 2016

**Klíčová slova:** Podnikatelský záměr, EU fondy, dotace, programové období, Operační program podnikání a inovace pro konkurenceschopnost

Diplomová práce se zabývá vypracováním podnikatelského záměru jako nástroje k získání dotace. Práce se dělí na část teoretickou a praktickou. Teoretická část práce se zabývá zpracováním problematiky evropských programů v programovém období 2014-2020. Dále teoreticky přibližuje Operační program podnikání a inovace pro konkurenceschopnost včetně jeho prioritních os a stručně přibližuje dostupné možnosti financování podnikatelského záměru. Formulovány jsou náležitosti podnikatelského záměru v souladu s programem Aplikace, Výzvou I. Praktická část práce se věnuje zpracování podnikatelského záměru dle doporučené osnovy. Kvalitně zpracovaný podnikatelský záměr je nástrojem k získání podpory formou dotace.

## **Abstract**

SVOBODOVÁ, K. *Business plan as a tool of obtaining subsidy. Diploma thesis.* The faculty of Economics University of West Bohemia in Pilsen, 106 p., 2016

**Key words:** Business plan, EU funds, subsidy, program period, the Operational Programme Enterprise and Innovation for Competitiveness

This thesis is focused on developing a business plan as a tool to obtain subsidy. The thesis is divided into theoretical and practical part. The theoretical part of the thesis deals with the issue of European programs in the programming period 2014-2020. The Operational Programme Enterprise and Innovation for Competitiveness is closer theoretically, including its priority axes and outlines the financing options available business plan. Additional requirements of business plan are formulated in accordance with the Application program, Call I. The practical part is devoted to processing the business plan according to the recommended curriculum. A well-prepared business plan is a tool to gain support in the form of a subsidy.