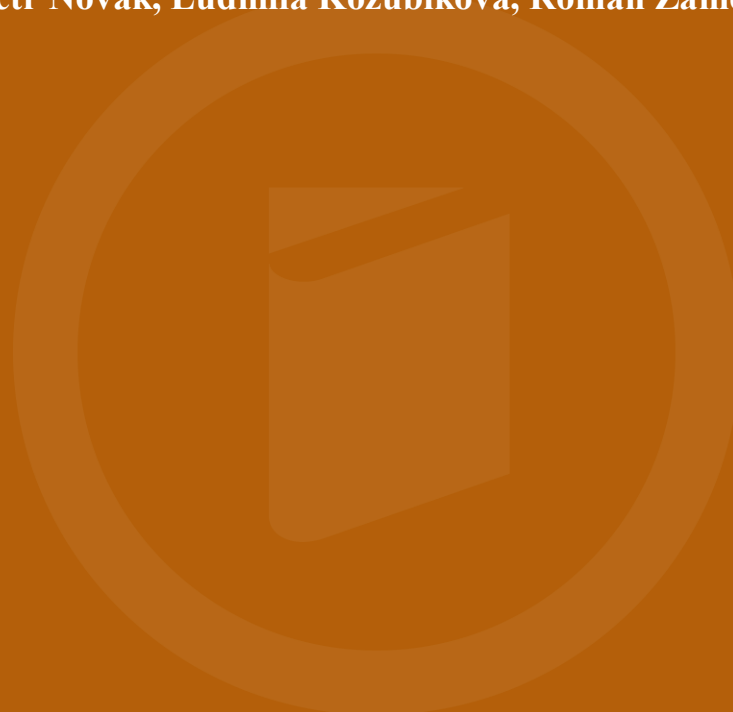




Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta humanitních studií

ZÁKLADY PODNIKATELSTVÍ

Petr Novák, Ludmila Kozubíková, Roman Zámečník



Zlín 2018

POPIS PŘEDMĚTU

Bakalářský studijní program: Učitelství pro mateřské školy

Předmět: Základy podnikatelství

Forma studia: kombinovaná

Rozsah distanční výuky: 5 hodin

Zařazení výuky. 3. ročník, zimní semestr

Forma výuky: přednáška, seminář

Ukončení: zápočet

Vyučující: Ing. Petr Novák, Ph.D., Ing. Ludmila Kozubíková,

Ph.D., Mgr. Markéta Hrozová, Ph.D.

Stručná anotace předmětu:

Cílem předmětu je seznámit studenty s podnikatelským prostředím nejen v České republice. Studenti získají základní znalosti z oblasti podnikání, zakládání vlastních podnikatelských subjektů a řízení takto vzniklých subjektů. Budou se orientovat v problematice tvorby podnikatelského plánu, právním minimu pro založení a vznik firmy, a to jak fyzické osoby, tak právnické osoby. Budou dále znát základní ekonomické vazby a fungování firem. Studenti budou schopni vytvořit si vlastní podnikání a založit vlastní podnikatelský subjekt.

Struktura výukových témat předmětu v rámci jednoho semestru je následující:

Úvod do podnikání, podnikatelské prostředí s ohledem na možnosti škol a školského systému.

Právní aspekty podnikání a právní formy podnikání v ČR.

Živnostenské právo, životní cyklus podniku, vznik a zánik podniku.

Založení fyzické a právnické osoby ve vazbě na školskou legislativu.

Podpora podnikání ve školství. Podnikatelský plán školy jako podniku.

Základy ekonomiky školy jako podniku.

Základy řízení nákladů, výnosů a výsledku hospodaření školy.

Majetková a kapitálová struktura školy jako podniku.

Základy financí a finančního řízení v podniku.

Produkt, jeho hodnota, vzdělání jako produkt.

Kreativní podnikání ve školách – spolupráce vzdělavatelů a podnikatelů.

Možnosti vzniku koordinovaných programů pro propojení vzdělávání a firem.

Podnikání ve školství jako aspekt prohlubování nerovností mezi žáky.

OBSAH

OBSAH.....	4
1 ÚVOD DO PODNIKÁNÍ, PODNIKATELSKÉ PROSTŘEDÍ	8
2 PRÁVNÍ ASPEKTY A PRÁVNÍ FORMY PODNIKÁNÍ V ČR.....	14
2.1 PODNIKÁNÍ – VYMEZENÍ, CHARAKTERISTICKÉ ZNAKY, PRÁVNÍ ÚPRAVA	14
2.2 CHARAKTERISTIKA PRÁVNÍCH FOREM PODNIKÁNÍ V ČR	16
2.2.1 Podnik jednotlivce (podnik fyzické osoby) – živnostenské podnikání	16
2.2.2 Právnícké osoby – Obchodní společnosti	22
2.3 POSTUP PŘI ZAKLÁDÁNÍ PRÁVNÍCH FOREM PODNIKÁNÍ V ČR.....	24
2.3.1 Postup při zakládání podniku jednotlivce	24
2.3.2 Postup při zakládání podniku právnické osoby	27
3 PODNIKATELSKÉ PROSTŘEDÍ V EVROPSKÉ UNII.....	29
3.1 OBCHODNÍ PŘÍLEŽITOSTI V EVROPĚ A EU	30
3.2 MĚŘENÍ VÝKONU PODNIKÁNÍ V EU	31
3.3 AKTUÁLNÍ STAV A HLAVNÍ ZJIŠTĚNÍ K PODNIKÁNÍ V EVROPĚ A EU	31
3.4 OBECNÁ PRAVIDLA PODNIKÁNÍ PRO ČLENY EU.....	37
3.5 VNITŘNÍ TRH EU A JEHO PRINCIPY	38
3.6 PRAVIDLA PRO PODNIKÁNÍ NA SLOVENSKU.....	41
3.7 PRAVIDLA PRO PODNIKÁNÍ V NĚMECKU	48
3.8 INTRASTAT	52
3.9 POTENCIÁLNÍ OHROŽENÍ PODNIKÁNÍ V EVROPĚ A PROTITRŽIŠŤOVÉ STRATEGIE	53
3.10 ZÁVĚREČNÉ SHRNUÍ K PODNIKÁNÍ V EVROPĚ A EU	54
3.11 MAJETEK.....	56
3.11.1 Dlouhodobý majetek	59
3.11.2 Oběžný majetek.....	62
3.12 KAPITÁL	64
3.12.1 Vymezení pojmu kapitál	64
3.12.2 Kapitálová struktura podniku.....	65
3.12.3 Optimalizace kapitálové struktury	73
3.12.4 Pravidla financování.....	75
4 VÝNOSY, NÁKLADY, HOSPODÁŘSKÝ VÝSLEDEK.....	79
4.1 VÝNOSY A TRŽBY	79
4.1.1 Výnosy podniku	79
4.1.2 Tržby.....	80
4.2 POJETÍ NÁKLADŮ A JEJICH KLASIFIKACE	81
4.2.1 Pojetí nákladů.....	81
4.2.2 Náklady versus výdaje.....	82
4.2.3 Klasifikace nákladů.....	83
4.3 HOSPODÁŘSKÝ VÝSLEDEK	99
5 PODNIKATELSKÝ PLÁN (BUSINESS PLAN)	103

5.1	CHARAKTERISTIKA PODNIKATELSKÉHO PLÁNU	104
	FAKTORY OVLIVŇUJÍCÍ INVESTORY PŘI ROZHODOVÁNÍ	107
5.2	POŽADAVKY NA PODNIKATELSKÝ PLÁN	108
5.3	ZPŮSOBY PREZENTACÍ PODNIKATELSKÝCH ZÁMĚRŮ	109
5.4	SESTAVOVÁNÍ PODNIKATELSKÉHO PLÁNU	111
5.4.1	I. Fáze – Sestavení a tvorba „Business modelu“	112
5.4.2	II. Fáze – Sestavení plné verze podnikatelského plánu	116
5.4.3	Struktura Podnikatelského plánu	116
5.4.3.1	Titulní list	117
5.4.3.2	Obsah	117
5.4.3.3	Shrnutí (Executive summary)	118
5.4.3.4	Představení firmy a firemních cílů	118
5.4.3.5	Popis podnikatelské příležitosti, popis výrobku, služby	118
5.4.3.6	Marketingový plán, analýza trhu a konkurence	119
5.4.3.7	Plán výrobního procesu	121
5.4.3.8	Organizační plán a personální zdroje	121
5.4.3.9	Finanční plán	121
5.4.3.10	Hodnocení rizik projektu	124
5.4.3.11	Časový harmonogram	125
5.4.3.12	Přílohy	125
5.5	DAŇ Z PŘÍJMŮ FYZICKÝCH OSOB	128
5.5.1	Základ daně z příjmů fyzických osob	129
5.5.2	Sazba daně FO	130
5.5.3	Výpočet daně z příjmů fyzických osob	131
5.6	DAŇ Z PŘÍJMU PRÁVNICKÝCH OSOB	132
5.6.1	Základ daně z příjmů právnických osob	133
5.6.2	Sazba daně z příjmu	133
5.6.3	Daňové přiznání, zálohy na daň z příjmu	134
5.7	ZDRAVOTNÍ A SOCIÁLNÍ POJIŠTĚNÍ	135
5.7.1	Veřejné zdravotní pojištění	135
5.7.2	Pojistné na sociální zabezpečení	136
5.8	DAŇ Z PŘIDANÉ HODNOTY	137
5.8.1	Předmět, základ a sazba daně	137
5.8.2	Daňové subjekty	138
5.8.3	Výpočet daně	139
5.8.4	Praktické dopady plátcovství DPH	140
6	SPECIFIKA PODNIKÁNÍ VE ŠKOLSTVÍ	142
6.1	POSTUP ZŘÍZENÍ SOUKROMÝCH ŠKOL NEBO ŠKOLSKÝCH ZAŘÍZENÍ	142
6.1.1	Ustavení a vznik právnické	143
6.1.2	Zápis do rejstříku škol a školských zařízení	144
6.1.3	Zřízení účtu právnické osoby	147
6.1.4	Dotace ze státního rozpočtu	147
6.2	NÁROKY NA PROVOZ PŘEDŠKOLNÍHO ZAŘÍZENÍ	147
6.2.1	Personální podmínky	147
6.2.2	Programové podmínky	148
6.2.3	Prostorové podmínky	148

6.2.4	Provozní podmínky	148
SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY		150
SEZNAM OBRÁZKŮ		156
SEZNAM TABULEK.....		157



1 ÚVOD DO PODNIKÁNÍ, PODNIKATELSKÉ PROSTŘEDÍ

Podnik je vedle státu a domácností dalším ze základních ekonomických subjektů v tržní ekonomice, který svými aktivitami vytváří hlavní část hrubého domácího produktu (*makroekonomická funkce podniku*). Plní roli hlavního tvůrce nabídky na trhu zboží a služeb a je hlavním tvůrcem poptávky na trhu výrobních faktorů. Výrobní faktory zapojuje do svých ekonomických aktivit s cílem zvýšit jejich původní hodnotu. Jedná se o dynamický proces tvorby přidané hodnoty.

I přes různá pojetí podniku v závislosti na autory, je možné vymezit **základní znaky podniku**, které ho odlišují od ostatních ekonomických subjektů.

- *právní subjektivita* – podnik je nositelem legislativně vymezených práv a povinností, může vstupovat do právních vztahů vlastním jménem a na vlastní odpovědnost;
- *ekonomická samostatnost* – podnik vlastní výrobní faktory, samostatně s nimi disponuje a nese za to odpovědnost, efektivně zhodnocuje ekonomické zdroje podniku;
- *organizační uspořádání* – podnik představuje zpravidla samostatnou organizační jednotku, která je integrována do systému, má jednotnou účetní evidenci, případně jiné oblasti organizačního uspořádání.

Mezi další **obecné a specifické znaky** podniku patří:

- *kombinace výrobních faktorů* – část aktivit podniku, které cílevědomě provádí v produkčním procesu za účelem zhotovení finálních produktů a služeb;
- *hospodárnost* – snaha o účelné vynakládání zdrojů v transformačním procesu;
- *finanční rovnováha* – za předpokladu správného hospodaření je podnik schopen včas a v plné výši plnit své závazky vůči ostatním subjektům na trhu;
- *princip soukromého vlastnictví* – vlastníkem výrobních faktorů jsou osoby, jejich seskupení, které poskytly vlastní kapitál podniku a tyto osoby mají právo rozhodovat o podstatných aspektech podnikové činnosti buď přímo, nebo prostřednictvím najatých manažerů;

- *princip autonomie* – podnik si určuje své cíle samostatně, na základě tržní situace bez zásahů státu, přičemž kritériem pro rozhodování podniku jsou příslušné tržní ceny vstupů a výstupů;
- *princip ziskovosti* – zisk jako zdroj uspokojování potřeb všech zainteresovaných subjektů (vlastníci, manažeři, věřitelé, odběratelé, zaměstnanci) je primárním motivem pro podnikání v tržní ekonomice. (Zámečník a kol., 2008)

Podniky lze klasifikovat podle různých hledisek (druh výkonů, velikost, převládající výrobní faktor, pohyblivost, závislost na stanovišti), z nichž výchozí je členění podle hospodářských odvětví a sektorů. **Sektor** představuje jednotlivé části národního hospodářství, do nichž se národní hospodářství podle určitého hlediska rozčleňuje. Rozlišujeme:

- **primární sektor** - podniky prvovýroby, které získávají statky přímo z přírody, např. zemědělství, lesnictví, rybolov, těžební průmysl aj.
- **sekundární sektor** – podniky druhovýroby, které zpracovávají statky vyprodukované prvovýrobou, tj. zpracovatelský průmysl strojírenský, textilní, potravinářský aj.
- **terciární sektor** – podniky služeb, např. obchodní, dopravní, finanční, zdravotnické aj.
- **kvartérní sektor** – společnosti zabývající se vědou a výzkumem, tj. výzkumná a vývojová centra, univerzity aj.

Podrobnější členění podniků poskytuje jejich třídění podle jejich příslušnosti k hospodářským odvětvím. **Hospodářským odvětvím** je chápána část národního hospodářství, produkující určitou skupinu výrobků či služeb stejných nebo podobných. (Zámečník a kol., 2008).

CZ NACE

V ČR se ve statistických přehledech sledují hospodářská odvětví podle klasifikace ekonomických činností **CZ NACE** (Nomenclature générale des Activités économiques dans les Communautés Européennes). **CZ NACE** je statistickou klasifikací ekonomických činností, kterou používá EU (resp. Evropská společenství) od roku

1970. Vytváří rámec pro statistická data o činnostech v mnoha ekonomických oblastech (např. ve výrobě, zaměstnanosti, národních účtech apod.). Statistiky, které vzniknou za použití klasifikace NACE, lze srovnávat v celé EU. S nižší mírou podrobnosti je možné srovnání i se světovými statistikami. Používání NACE je povinné pro všechny členské státy EU. NACE tedy dělí ekonomické činnosti tak, že každé statistické jednotce, která vykonává nějakou ekonomickou činnost, lze přiřadit kód NACE. **Ekonomická činnost** je výroba určitého výrobku nebo služby při použití kombinace výrobních prostředků, práce, výrobních postupů a meziproduktů. NACE se skládá z hierarchické struktury (systematické části), vysvětlivek a metodické příručky. Struktura NACE je následující:

- první úroveň tvoří **sekce** označené alfabetickým kódem (zemědělství, těžba, výroba atd.),
- druhá úroveň je tvořena **oddíly** označené dvojčíselným kódem,
- třetí úroveň je tvořena **skupinami** označenými trojčíselným kódem,
- čtvrtou úroveň tvoří **třídy** označené čtyřčíselným kódem.¹ (BusinessInfo, 2009a)

V ČR byla CZ NACE zavedena 31. července 2008 a plně nahradila do té doby používanou OKEČ (Oborovou klasifikaci ekonomických činností). Předpona CZ určuje, že se týká činností prováděných v ČR. V ČR má sběr těchto dat na starosti ČSÚ.

Podnikatelské prostředí ČR

Podnikatelské prostředí lze vymezit jako *ekonomické, politické a celospolečenské klima* ovlivňující jak motivaci začít podnikat, tak průběh samotného podnikání.

Podle Mikoláše a kol. (2011) je *podnikatelské prostředí* souhrnem *podstatných externích (makro a mezzoprostředí) a interních (mikroprostředí) vlivů*. Je integrální součástí životního prostředí, obdobně jako podnikání je nedílnou součástí života. Dle autorů se

¹ Alfabetický kód sekce není součástí kódu činnosti, který identifikuje ostatní úrovně klasifikace. Např. činnost „výroba kovu“ se zařadí kódem 20.52, kde 20 je kód oddílu, 20.5 je kód skupiny a 20.52 je kód třídy. Sekce C, do které tato činnost spadá, se v kódu neprojevuje. Oddíly jsou číslovány popořadě vzestupně. (BusinessInfo, 2009a)

životní prostředí rozpadá do dvou rovin (podnikatelská a ostatní) a dvou forem (materiální a nemateriální). Podnikatel dává smysl existenci podniků, formuje podnikatelské prostředí, vymezuje sám sebe v prostředí. Z ekonomicky aktivních musí být neaktivnější, jinak nepřežije.

Vzhledem k tomu, že žádný podnik není od externího prostředí zcela izolovaný, podnikatelské prostředí, které ho obklopuje, ho výrazně v různých směrech *ovlivňuje* a v některých případech také *omezuje*.

Zároveň, jak vyplývá z pojetí Mikoláše a kol. (2011), je zapotřebí si uvědomit, že působení podnikatelského prostředí není pouze jednosměrné, tedy ve smyslu ovlivňování podnikatelů, ale je vzájemné, tedy i podnikatelé samotní určují do jisté míry v závislosti na konkrétních faktorech podnikatelského prostředí jeho charakter. Velmi citlivě vnímají kvalitu podnikatelského prostředí zejména malé a střední podniky, které mají v ČR, ale i v EU zásadní ekonomickou váhu.

Vedle malých a středních podniků (MSP) působí v podnikatelském prostředí ČR z hlediska velikosti podniku také podniky velké a mikropodniky. Definice malého a středního podniku používaná v EU vychází z přílohy č. 1 Nařízení komise (EU) č. 651/2014 ze dne 17. června 2014. Mezi základní kritéria pro posouzení velikosti podnikatele patří počet zaměstnanců, velikost ročního obrátu nebo bilanční suma roční rozvahy (velikost aktiv/majetku) ze Zákona č. 280/2009 Sb., daňový řád, ve znění pozdějších předpisů. (MPO, 2015)

Kategorie mikropodniků, MSP je složena z podniků, které zaměstnávají méně než 250 osob a jejichž roční obrat nepřesahuje 50 milionů EUR nebo jejichž bilanční suma roční rozvahy nepřesahuje 43 milionů EUR.

Malý podnik je podnik, který zaměstnává méně než 50 osob a jehož roční obrat nebo bilanční suma roční rozvahy nepřesahuje 10 milionů EUR.

Mikropodnik je podnik, který zaměstnává méně než 10 osob a jehož roční obrat nebo bilanční suma roční rozvahy nepřesahuje 2 miliony EUR. (MPO, 2015)

Kategorie podniku	Počet zaměstnanců	Roční obrat	Roční bilanční suma
		v mil. EUR	
Střední	<250	≤ 50	≤ 43
Malé	<50	≤ 10	≤ 10
Mikro	<10	≤ 2	≤ 2

Tabulka 1: Kategorizace MSP (MPO, 2015)

V ekonomice České republiky hrají MSP významnou roli a jsou obzvláště důležité pro sociální a podnikatelské spojení s regiony. Celkově MSP v ČR představují více než 1 milion podniků a zaměstnávají téměř 2/3 zaměstnanců. (Kozubíková, 2016)

Podnikatelské prostředí je velmi pestré a strukturované. Lze jej popsat pomocí faktorů, které se v něm uplatňují a podle toho, kde se dané *faktory* nacházejí (uvnitř nebo vně) je lze rozdělit na *vnitřní a vnější*. (Vojík, 2010)

Vnitřní faktory podnikatelského prostředí spadají do tzv. **mikroprostředí**, které je spojeno s klimatem, kulturou a dalšími znaky vytvářejícími pracovní podmínky. Mikroprostředí vypovídá o schopnostech a vlastnostech podniku a jeho vyzrálosti. Mezi významné vnitřní faktory patří zejména:

- schopnost podnikatele vést lidi
- schopnost uspokojit potřeby
- schopnost komunikace
- umění formulovat podnikatelskou filozofii aj.

Vnější faktory – se zpravidla vrství do dvou částí, a to na **makroprostředí** (stabilní rámec ekonomiky) a **mezoprostředí** (spojené s působením konkrétních regionálních faktorů; resp. hospodářské politiky a podpůrné instituce).

Makroprostředí zahrnuje působení zejména následujících faktorů:

- růst nebo pokles výkonu ekonomiky
- změna míry inflace
- změna zaměstnanosti

- změny úrokových sazeb
- upevňování nebo narušení politické stability
- stabilní politika státního rozpočtu aj.

Mezoprostředí představuje pro malé a střední firmy reálný kontakt s prostředím, ve kterém se nacházejí. Zahrnuje působení zejména následujících faktorů:

- ekologické faktory
 - přírodní faktory
 - technická a dopravní infrastruktura – technická vybavenost
 - všeobecná ekonomická struktura – vzdělání, pracovitost, kultura obyvatel
 - podnikatelská infrastruktura – dostupnost dalších služeb – pošta, banka apod.
- (Vojík, 2010)



Definice podniku, znaky podniku, primární sektor, sekundární sektor, terciární a kvartérní sektor hospodářství, odvětví národního hospodářství, klasifikace CZ NACE, podnikatelské prostředí, mikropodnik, malý, střední podnik



Otázky:

1. *Vysvětlete pojem podnik a základní a specifické znaky podniku?*
2. *Vysvětlete a odlište pojem sektor a odvětví národního hospodářství. Které sektory hospodářství rozlišujeme?*
3. *Co znamená klasifikace CZ NACE? Vysvětlete účel této klasifikace a její strukturu.*
4. *Které složky tvoří podnikatelské prostředí? Jak se zpravidla rozdělují?*
5. *Jak se člení podniky z hlediska velikosti? Která další kritéria členění podniku znáte?*

2 PRÁVNÍ ASPEKTY A PRÁVNÍ FORMY PODNIKÁNÍ V ČR

Cílem této kapitoly je seznámit se základními pojmy vztahujícími se k podnikání v ČR s ohledem na aktuální právní úpravu a stav podnikatelského prostředí a také seznámit se základními charakteristikami jednotlivých právních forem podnikání.

2.1 Podnikání – vymezení, charakteristické znaky, právní úprava

S účinností od 1. ledna 2014 je definice **podnikatele** součástí Zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník.

Podnikatel je ten „kdo samostatně vykonává na vlastní účet a odpovědnost výdělečnou činnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku.“ (Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník)

Z definice podnikatele v Novém Občanském zákoníku (NOZ) vyplývají následující charakteristické znaky podnikatelské činnosti:

Soustavnost – neznamená činnost nepřetržitou, ale činnost provozovanou s vidinou budoucího pokračování. Nesmí se jednat o činnost nahodilou, náhodnou či příležitostnou. Ovšem za soustavnou činnost lze považovat i činnost provozovanou ve volném čase podnikatele nebo v určité roční době. Důležitý je úmysl činnost opakovaně provozovat.

Samostatnost – znamená, že osoba, která činnost provozuje, může sama rozhodovat o době a místě výkonu činnosti a organizaci práce podle své vlastní svobodné úvahy a volby. Dále musí finančně sama zajišťovat chod podnikání a sama čerpat a rozhodovat o použití zisku z činnosti.

Vlastní účet – vyjadřuje, že nelze podnikat na někoho jiného. Tato podmínka znamená, že podnikatel provádí svoji činnost pod **vlastním jménem** a je-li zapsán do obchodního rejstříku, pod názvem firmy.

Vlastní zodpovědnost – znamená, že se nelze zbavit rizika a odpovědnosti vyplývající z podnikání. Podnikatel – fyzická osoba **odpovídá za veškeré závazky plynoucí z podnikání** celým svým majetkem.

Dosažení zisku – zisk je považovaný za hlavní motiv podnikání. Jako podnikatelská činnost se obecně považuje i činnost ztrátovou, je-li cílem této činnosti zisk, i když se ho nedaří dosáhnout. (Padrnos, 2013)

Podle právní úpravy Zákona č. 90/2012 Sb., o obchodních společnostech a družstvech (zákon o obchodních korporacích -ZOK) je za podnikatele kromě výše uvedené charakteristiky považována také každá osoba, která uzavírá smlouvy související s vlastní obchodní, výrobní nebo obdobnou činností či při samostatném výkonu svého povolání, popřípadě osoba, která jedná jménem nebo na účet podnikatele. (ZOK)

Pokud zvažovaná činnost splňuje výše uvedené základní znaky podnikání, je nutné zvážit, podle jakého zákona bude tato činnost vykonávána. V zásadě přicházejí v úvahu následující předpisy:

- Zákon č. 455/1991 Sb., **Zákon o živnostenském podnikání** (živnostenský zákon)
- Jiný předpis - §3 Živnostenského zákona vymezuje, které činnosti nejsou živnosti a řídí se jiným než Živnostenským zákonem (např. svobodná povolání – advokáti, auditoři, lékaři a zemědělská činnost). Zároveň je ke každé činnosti uveden onen „jiný“ předpis, kterým se řídí.
- Zákon č. 85/2004 Sb., o zemědělství – upravuje vymezení zemědělské výroby a zemědělského podnikatele, stanoví podmínky a povinnosti fyzickým i právnickým osobám, které chtějí v zemědělství podnikat a upravuje postup při jejich zaevidování. Fyzická nebo právnická osoba, která hodlá podnikat v zemědělství, je povinna se zaevidovat u obecního úřadu obce s rozšířenou působností příslušného podle místa trvalého pobytu (jde-li o fyzickou osobu) nebo sídla zemědělského podnikatele (jde-li o právnickou osobu).

Shrnutím výše uvedeného vyplývá, že **fyzické osoby** mohou v ČR podnikat jako

- a) živnostníci (dle podmínek Živnostenského zákona);
- b) zemědělci (dle podmínek Zákona o zemědělství);
- c) fyzické osoby podnikající dle zvláštních předpisů (dle podmínek příslušného předpisu – např. Zákon o auditorech, Zákon o daňovém poradenství a Komoře daňových poradců, Zákon o advokacii, Zákon o veterinární péči aj.)

Vedle právních forem podnikání fyzických osob lze v České republice podnikat jako **osoba právnická**. NOZ rozlišuje **tři typy právnických osob**:

- **Fundace** - jsou založené na majetku. Jedná se o organizace, které ošetřují majetek a přerozdělují jej dle zákona jiným. Patří sem **nadace a nadační fondy**; obecná i specifická úprava je obsažena v NOZ;
- **Ústavy** - kombinují princip lidský i majetkový. Nemají členy jako korporace, ale mají zaměstnance. Mohou mít majetek, ale zákon neurčuje, jak s ním nakládat (např. minimální limit majetku, způsob jeho uložení, apod.); obecná i specifická úprava se řídí NOZ;
- **Korporace** – jsou založené na lidech. Jsou jimi např. členové nebo společníci. Zahnují jak korporace **veřejného práva**, tak i korporace **soukromého práva** (veřejná obchodní společnost, komanditní společnost, akciová společnost, společnost s ručením omezeným) a **družstva**. Obecná úprava se řídí příslušnými ustanoveními NOZ, specifická pravidla jejich fungování pak ZOK. Patří mezi ně i **spolky** (dobrovolné sdružení minimálně 3 osob se společným zájmem), jejichž právní úprava je obsažena v obecných i specifických ustanoveních vztahujících se ke spolkům v NOZ. (NOZ)

2.2 Charakteristika právních forem podnikání v ČR

Volba právní formy podnikání je jedním z podstatných rysů svobody podnikání. Při zvažování vhodné formy podnikání musí vzít podnikatel v úvahu několik aspektů, v nichž se jednotlivé právní formy liší. Jedná se zejména o *způsob ručení za závazky společnosti (podnikatelské riziko), daňové aspekty, počet zakladatelů, účast na zisku/ztrátě, nároky na počáteční kapitál, prostor pro řízení podniku, administrativní náročnost založení konkrétní formy podnikání*. (Zámečník a kol., 2008)

2.2.1 Podnik jednotlivce (podnik fyzické osoby) – živnostenské podnikání

Je historicky nejstarší a nejjednodušší formou podnikání. Je to podnikatelský subjekt vlastněný jednou FO, který může, ale také nemusí být zapsán v OR. Mezi základní **výhody** patří: minimální regulace ze strany státu a k jeho založení stačí i menší kapitál. Hlavními **nevýhodami** je obtížný přístup ke kapitálu, neomezené ručení za dluhy a omezená životnost daná délkou života podnikatele. (Zámečník a kol., 2008)

Zákon o živnostenském podnikání č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání, ve znění pozdějších předpisů, upravuje podmínky živnostenského podnikání v oblasti výroby, obchodu a poskytování služeb a kontrolu nad jejich dodržováním. Používá pro to legislativní zkratku živnost. Výjimku tvoří pouze činnosti, které jsou z režimu živnos-tenského zákona vyloučeny (§ 3 zákona č. 455/1991 Sb, hovoříme o negativním vymezení zákona) a jejichž provozování je upraveno zvláštními právními předpisy.

Živnostenské podnikání je upraveno v zákoně a představuje určitou specifickou oblast podnikání v oblasti výroby, obchodu a poskytování služeb. Provozovat jakoukoliv činnost, která má charakter živnosti, lze pouze za podmínek a způsobem stanoveným zákonem.

Jiné formy podnikatelské činnosti, které jsou vyloučeny ze zákona, jsou upraveny ve zvláštních právních předpisech, které stanoví podmínky pro jejich vznik.

Živnost může vykonávat subjekt, který se povinně zapisuje do veřejného rejstříku, stejně tak i subjekt, který se do veřejného rejstříku zapisovat nemusí. Všechny subjekty bez rozdílu musí mít ovšem živnostenské oprávnění, aby mohly provozovat činnost podle zákona (tedy výdělečnou činnost).

Živností je veškeré podnikání, které splňuje znaky uvedené v zákoně a není vyloučeno z předmětu jeho úpravy.

Živnosti vyloučené ze zákona

Zákon negativně vymezuje živnosti, osoby, které jsou vyloučeny ze zákona, tzn., jejich činnost není považována za živnost. Úprava těchto činností, jejich vznik, předpoklady atd. jsou upraveny zvláštními zákony. Živností tedy není:

- 1) skupina činností, která je regulována státem nebo je svěřena určené právnické osobě
 - a) některé činnosti podle autorského zákona, zákona o průmyslových vzorech, zlepšovacích návrzích apod.;
 - b) kolektivní správa autorských a obdobných práv souvisejících s právem autor-ským;
 - c) restaurování kulturních památek nebo jejich části, za určitých podmínek;
 - d) provádění archeologických výzkumů;

2) skupina taxativně vymezených profesních činností fyzických osob, jejichž činnost je upravena zvláštními zákony (např. lékaři, lékárníci, stomatologové, psychoterapeutů, přírodních léčitelů, klinických logopedů, veterinárních lékařů, znalců tlumočnicků, advokátů, auditorů a daňových poradců, znalců a tlumočnicků, burzovních dohodců, autorizovaných architektů, inspektorů, auditorů bezpečnosti pozemních komunikací, zapsaných mediátorů atd.)

3) skupina taxativně vymezených činností, jejichž obsah je upraven zvláštními zákony (např. činnosti bank, institucí elektronických peněz, zajišťoven, pojišťovacích zprostředkovatelů a samostatných likvidátorů pojistných událostí, pořádání loterií a jiných podobných her, hornická činnost, zemědělství, námořní doprava a mořský rybolov, provozování dráhy a drážní dopravy, provozování rozhlasového a televizního vysílání, provozování poštovních služeb, zprostředkování spotřebitelského úvěru, provozování hazardních her, provozování rozhlasového a televizního vysílání, provozování pohřebišť, poskytování sociálních služeb, podle zvláštního zákona, atd.) Tato skupina v současnosti obsahuje celkem 35 činností, které nejsou živnostmi.

Druhy živností a jejich členění

Živnosti členíme na živnosti ohlašovací a koncesované. Živnosti ohlašovací členíme na živnosti řemeslné, vázané a volnou. Oprávnění k jejich provozování vzniká, jakmile jsou splněny podmínky stanovené zákonem a živnost je ohlášena živnostenskému úřadu. U osob, které se zapisují do veřejného rejstříku, vzniká oprávnění dnem zápisu do veřejného rejstříku.

Taxativně vymezený výčet živností koncesovaných uvedených v zákoně, které vyžadují povolení (koncesi), mohou být provozovány, až jakmile rozhodnutí o koncesi nabude právní moci.

a) ohlašovací – se dále dělí na *volnou* živnost, *řemeslné* živnosti a *vázané*.

Volná živnost – upravena v Příloze č. 4 ŽZ – k jejímu provozování stačí splnění všeobecných podmínek provozování živnosti. V současné době (leden 2018) zahrnuje 80 oborů činnosti (např. provozování e-shopu, pěstitelské pálení, výroba a zpracování skla aj.)

Řemeslné živnosti – upraveny Přílohou č. 1 ŽZ – k provozování je nutné splnit všeobecné i zvláštní podmínky provozování živnosti vázané na prokázání vyučení v oboru apod. (např. zedník, kadeřnice, kovářství, řeznictví, pekařství aj.)

Vázané živnosti – upraveny Přílohou č. 2 ŽZ – k provozování je nutné splnit všeobecné i zvláštní podmínky provozování živnosti vázané na dosažený stupeň vzdělání, praxi nebo složení požadovaných kvalifikačních zkoušek (např. průvodcovská horská činnost, činnost účetních poradců, vedení účetnictví, daňové evidence, provozování autoškoly).

b) koncesované – upraveny Přílohou č. 3 ŽZ – jedná se o živnosti, k jejichž provozování je důležitá *koncese*, tj. souhlas státu s provozováním živnosti (např. výroba a úprava lihu, zacházení s bezpečnostním materiálem, taxislužba, pyrotechnický průzkum, cestovní kanceláře, trhací a ohňostrojové práce, pohřební služba). (Živnostenský zákon)



Definice podnikatele, znaky podnikatelské činnosti, právní formy podnikání v ČR, FO, PO, fundace, ústavy, korporace, živnosti, znaky živnosti, živnosti vyloučené ze zákona, druhy živností a jejich členění



Otázky:

1. Vysvětlíte pojem podnikatel a znaky podnikatelské činnosti.
2. Popište právní formy podnikání v ČR.
3. Vysvětlíte pojem živnostenského podnikání.
4. Jaké jsou znaky živnostenského podnikání?
5. Které živnosti jsou vyloučeny ze živnostenského podnikání?

Všeobecné podmínky provozování živnosti

Všeobecnými podmínkami jsou:

- 1) plná svéprávnost, kterou lze nahradit přivolením soudu k souhlasu zákonného zástupce nezletilého k samostatnému provozování podnikatelské činnosti
- 2) bezúhonnost.

Svéprávnost je způsobilost nabývat pro sebe vlastním právním jednáním práva a zavazovat se k povinnosti (právně jednat).

Všeobecné podmínky pro podnikání musí podnikatel splnit vždy, jejich nesplnění nelze nahradit ustanovením odpovědného zástupce.

Pojem fyzické a právnické osoby vymezuje zákon. U právnických osob respektuje živnostenský zákon ustanovení občanského zákona, tedy kdy tyto osoby nabývají způsobilost mít práva a povinnosti. Tomu odpovídá ustanovení zákona, podle něhož právnickým osobám, které se zapisují do veřejného rejstříku, vzniká živnostenská oprávnění teprve tímto zápisem.

Pokud jde o bezúhonnost, ta je v zákoně vymezena negativně:

- 1) bezúhonný není ten, kdo byl pravomocně odsouzen
- 2) pro trestný čin spáchaný úmyslně, jestliže byl tento trestný čin spáchaný v souvislosti s podnikáním anebo s předmětem podnikání, o který žádá nebo který ohlašuje, pokud se na něj nehledí, jako by nebyl odsouzen.

Bezúhonnost prokazují jak občané České republiky, tak i zahraniční osoby. U občanů České republiky se prokazuje bezúhonnost výpisem z Rejstříku trestů, který má možnost si vyžádat v rámci řízení sám živnostenský úřad, a to způsobem umožňujícím dálkový přístup. Živnostenský úřad je oprávněn si vyžádat od soudu opis pravomocného rozhodnutí pro posouzení bezúhonnosti nebo je soudem v případě již evidovaného podnikatele zaslán živnostenskému úřadu. Pokud rozhodnutí neobsahuje skutečnosti rozhodné pro posouzení bezúhonnosti je oprávněn nahlížet i do spisu.

Splnění všeobecných podmínek provozování živnosti je podle současné právní úpravy předepsáno bez rozdílu všem, jak u živností ohlašovacích, tak u živností konceso-

vaných. Nesplnění kterékoliv ze všeobecných podmínek provozování živnosti je u živnosti ohlašovací důvodem k vydání rozhodnutí o tom, že živnostenské oprávnění ohlášením nevznikne nebo, že ohlašovatel nesplnil podmínky pro vznik živnostenského oprávnění; u živností koncesovaných je důvodem k zamítnutí žádosti o udělení konce.

Zvláštní podmínky provozování živnosti

Zvláštní podmínky provozování živnosti chápe zákon jako splnění odborné nebo jiné způsobilosti u některých živností, kterou musí při vstupu do podnikání podnikatel prokázat. Pokud tuto odbornou nebo jinou způsobilost podnikatel nemá, je povinen ustanovit osobu **odpovědného zástupce**, jehož prostřednictvím tak podmínku odborné způsobilosti splní.

V příloze k zákonu jsou tak uvedeny živnosti, kdy je požadavkem odborná způsobilost. Hlavním kvalifikačním předpokladem je vzdělání v oboru a příslušná praxe. Odborná způsobilost se prokazuje dokladem vydaným jedné fyzické osobě.

Pokud je vyžadována praxe v oboru, rozumí se jí výkon odborných činností náležejících do oboru nebo příbuzného oboru živností osobou samostatně výdělečně činnou v oboru nebo příbuzném oboru na základě příslušného oprávnění k podnikatelské činnosti, osobu pověřenou vedením závodu nebo organizační složky závodu, odpovědným zástupcem, osobou bezprostředně odpovědnou za řízení činnosti, která je předmětem živnosti, nebo osobu vykonávající samostatné odborné práce odpovídající oboru živnosti v pracovněprávním vztahu, služebním, členském nebo obdobném poměru. Za příbuzné obory se považují obory, které užívají stejných nebo podobných pracovních postupů a odborných znalostí.

Kromě toho je povinen zajistit podnikatel výkon činností, které jsou obsahem živností uvedených v zákoně fyzickými osobami splňujícími požadavky odborné způsobilosti, které jsou v zákoně uvedeny. Zvláštní právní předpisy stanovující odbornou způsobilost fyzických osob pro výkon určité živnosti nejsou tímto ustanovením zákona dotčeny. Podnikatel musí ve své evidenci vést 3 roky ode dne ukončení výkonu činnosti kopie dokladů o těchto osobách, přičemž musí dodržovat předpisy o ochraně osobních údajů.

Zákon umožňuje občanům České republiky a příslušníkům členského státu EU prokázat též odbornou způsobilostí doklady o odborné kvalifikaci, které osvědčují, že předmětnou činnost vykonávali v jiném členském státě EU za podmínek stanovených v zákoně.



Podmínky provozování živnosti, všeobecné podmínky, plná svéprávnost, rozhodnutí soudu, bezúhonnost, zvláštní podmínky, odborná způsobilost, zvláštní způsobilost, prokazování odbornosti, funkce odpovědného zástupce, splnění všeobecných a zvláštních podmínek odpovědným zástupcem



Otázky:

1. *Jaké musí splnit podnikatel podmínky k provozování živnosti?*
2. *Co jsou to všeobecné podmínky k provozování živnosti?*
3. *Jaké jsou zvláštní podmínky pro získání vázané živnosti?*

2.2.2 Právnícké osoby – Obchodní společnosti

Veřejná obchodní společnost (v. o. s. nebo veř. obch. spol.)

Je **osobní** obchodní společnost. Je to společnost alespoň dvou osob, které za závazky společnosti ručí společně a nerozdílně. Společníci se osobně účastní podnikání a zisky si rozdělují mezi sebe rovným dílem, pokud společenská smlouva neurčí jinak (ZOK). Tato forma vytváří ve srovnání s podnikem jednotlivce lepší možnosti pro získávání kapitálu i pro překonávání kvalifikační omezenosti podnikatele. (Zámečník a kol., 2008)

Komanditní společnost (kom. spol. nebo k. s.)

Je **osobní** obchodní společnost minimálně dvou osob, v níž alespoň jeden společník ručí za závazky společnosti omezeně („komanditista“) a alespoň jeden společník neomezeně („komplementář“). Statutárním orgánem jsou všichni komplementáři, neurčí-li společenská smlouva jinak. Zisk i ztráta společnosti se dělí mezi společnost a komplementáře na polovinu, pokud smlouva neurčí jinak. Část zisku, která připadla společnosti, se po zdanění rozdělí mezi komanditisty v poměru jejich podílů, Ztrátu komanditisté nenesou. (ZOK)

Společnost s ručením omezeným (s.r.o. nebo spol. s r.o.)

Je **kapitálová** obchodní společnost, za jejíž dluhy dluží společníci do výše upsaného nesplaceného vkladu zapsaného v OR. Minimální výše vkladu je 1 Kč. Společnost může být založena jednou FO nebo PO. Na podmínkách podnikání (název, předmět činnosti, výše a předmět vkladů, statutární orgány atd.) se společníci dohodnou ve společenské smlouvě. Zisk je zdaněn daní z příjmu PO a následně určí valná hromada způsob a rozsah rozdělení zisku. Společníci si rozdělují zisk obvykle v poměru svých vkladů. S.r.o. zřizuje povinně následující *orgány*: **valnou hromadu** (nejvyšší orgán, rozhoduje většinou přítomných) a **statutární orgán** (jeden nebo více jednatelů; jednatel může být i společník; jednatel musí splňovat všeobecné podmínky provozování živnosti; odpovídá za řádné vedení účetnictví). Dobrovolně může s.r.o. zřizovat **dozorčí radu**, která je kontrolním orgánem (má minimálně 3 členy volené valnou hromadou, kontroluje jednatele; členem nemůže být jednatel). (ZOK)

Akciová společnost (a. s. nebo akc. spol.)

Je **kapitálová** obchodní společnost, jejíž základní kapitál je rozvržen na určitý počet akcií. Minimální požadovaná výše základního kapitálu je 2 mil. Kč nebo 80 000 EUR.

Akcie je cenný papírem v zaknihované nebo listinné podobě, s nímž jsou spojena práva akcionáře podílet se na:

- řízení a. s.,
- zisku a. s. (dividendy podléhají zdanění kapitálového majetku),
- likvidačním zůstatku a.s.

K založení společnosti se vyžaduje přijetí **stanov**. Společnost může být založena jednou FO nebo PO. O rozdělení zisku rozhodují společníci na valné hromadě. Jejich nároky na podíl na zisku (dividendu) se odvíjí od počtu vlastněných akcií. Za závazky společnosti **akcionáři neurčí**. Společnost si může zvolit jeden ze dvou systémů *vnitřní struktury* společnosti: **dualistický** (valná hromada, představenstvo, dozorčí rada) nebo **monistický** (valná hromada, správní rada, statutární ředitel). **Valná hromada** je nejvyšším orgánem společnosti; každý akcionář se může VH účastnit osobně nebo v zastoupení na základě plné moci; koná se nejméně jednou za rok). **Představenstvo** je statutárním orgánem, členy volí a odvolává valná hromada, minimální počet členů jsou 3. **Dozorčí rada** je kontrolním orgánem, dohlíží na činnost představenstva. **Správní rada** má 3 členy, určuje zaměření obchodní společnosti a dohlíží na jeho řádný výkon, volí a odvolává svého předsedu. Statutárním orgánem je **statutární ředitel** jmenovaný správní radou, přísluší mu obchodní vedení společnosti. (ZOK)

Družstvo

Je společenství neuzavřeného počtu osob založené za účelem vzájemné podpory svých členů nebo třetích osob, případně za účelem podnikání. Má nejméně 3 členy. Základním dokumentem jsou **stanovy**. *Orgány* družstva tvoří **členská schůze, představenstvo** (statutární orgán) a **kontrolní komise** (kontrolní komise). (ZOK)

2.3 Postup při zakládání právních forem podnikání v ČR

Při zakládání příslušného právní formy podnikání je zapotřebí dodržet sled určitých kroků, které všechny předcházejí vzniku podniku.

2.3.1 Postup při zakládání podniku jednotlivce

Tato kapitola je zaměřena podmínky provozování živností FO při jejím zakládání.

Mezi základní kroky spojené se založením fyzické osoby jednotlivce podnikajícího dle Živnostenského zákona patří následující:

a) Ověření, zda činnost, v níž je záměr podnikat, vykazuje znaky živnosti

Živností se rozumí *soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených Živnostenským zákonem*. (§ 2, Živnostenského zákona)

Nemělo by se tedy jednat o nahodilou činnost. Některé činnosti ze zákona nemohou být provozovány na základě živnostenského oprávnění, jejich provozování je vyhrazené zákonem pro stát či určenou PO nebo je upraveno zvláštním právním předpisem. Všechny tyto činnosti jsou taxativně vymezeny v § 3 Živnostenského zákona. Jedná se například o činnost auditorů, lékařů, advokátů, pošt, bank, pojišťoven, rozhlasové a televizní vysílání, využívání výsledků duševní tvůrčí činnosti, námořní dopravu, zemědělství apod.

b) Ověření, zda podnikatel splňuje všeobecné podmínky provozování živnosti

Všeobecné podmínky provozování živnosti jsou vymezeny § 6 Živnostenského zákona:

- a) plná svéprávnost (lze nahradit přivolením soudu k souhlasu zákonného zástupce nezletilého k samostatnému provozování podnikatelské činnosti),
- b) bezúhonnost (prokazuje se výpisem z evidence Rejstříku trestů).

c) Ověření, zda podnikatel splňuje zvláštní podmínky provozování živnosti

Zvláštními podmínkami provozování živnosti (§ 7 Živnostenského zákona) jsou *odborná nebo jiná způsobilost*. Tyto zvláštní podmínky jsou vázány zpravidla na dosažení určitého stupně vzdělání, absolvování určitého počtu let praxe, splnění podmínek podle zvláštního zákona, případně jiné požadavky.

FO, která nesplňuje zvláštní podmínky provozování živnosti, musí ustanovit tzv. odpovědného zástupce. **Odpovědný zástupce** je FO ustanovená podnikatelem, která odpovídá za řádný provoz živnosti a za dodržování živnostenskoprávních předpisů. Odpovědný zástupce musí splňovat všeobecné i zvláštní podmínky provozování živnosti, musí mít bydliště na území ČR a prokázat před ŽÚ znalost českého jazyka, nejedná-li se o občana ČR. Povinně musí odpovědného zástupce ustanovit všechny PO a zahraniční FO bez povolení k pobytu v ČR.

d) Vydání živnostenského oprávnění

Založení ohlašovací/koncesované živnosti se provádí na ŽÚ, a to v následujících krocích:

- a) ohlášení živnosti, resp. žádost o koncesi,
- b) výpis z Rejstříku trestů podnikatele, popř. jeho odpovědného zástupce,
- c) prohlášení odpovědného zástupce, že souhlasí s ustanovením do funkce,
- d) výpis z OR, je-li v něm FO zapsána,
- e) předložení dokladu o tom, že FO nemá na území ČR daňové nedoplatky (vyhotoví místně příslušný FÚ),
- f) předložení dokladu o tom, že FO nemá nedoplatky na platbách pojistného na sociálním zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti,
- g) doklad o vlastnickém nebo jiném právu k objektům a prostorám, pokud se liší od místa bydliště,
- h) doklad o zaplacení správního poplatku.

Živnostenské oprávnění vzniká u ohlašovacích živností dnem ohlášení (ŽÚ je povinen provést zápis do Živnostenského rejstříku do 5 dnů od ohlášení a podnikateli vydat výpis ze ŽR), u koncesovaných živností dnem nabytí právní moci rozhodnutí o udělení koncese (ŽÚ má na projednání žádosti 30 dnů a v případě souhlasu provede zápis do ŽR do 5 dnů od nabytí právní moci rozhodnutí o udělení koncese a podnikateli vydá výpis ze ŽR).

Činnosti po založení živnosti

- e) přihlášení k registraci u místně příslušného správce daně (do 30 dnů od získání živnostenského oprávnění),
- f) přihlásit sebe a zaměstnance u místně příslušné správy sociálního zabezpečení (do 8 dnů),
- g) přihlásit sebe a zaměstnance u zvolené zdravotní pojišťovny (do 8 dnů),
- h) podat přihlášku k povinnému úrazovému pojištění za zaměstnance (alespoň za 1).

Překážky provozování živnosti

Živnost nemůže provozovat FO nebo PO,

- na jejíž majetek byl vyhlášen konkurz,
- nebo konkurz byl již ukončen, avšak po dobu 3 let po ukončení konkurzu v případě, že majetek úpadce nepostačoval k úhradě nákladů konkurzu,
- vůči níž byl návrh na prohlášení konkurzu zamítnut pro nedostatek majetku,
- FO byl soudem nebo správním orgánem uložen zákaz provozování živnosti a zákaz trvá. (§ 8, Živnostenský zákon)

2.3.2 Postup při zakládání podniku právnické osoby

I v NOZ zůstal zachován dvoufázový princip *založení a vzniku* podniku. Právnickou osobu lze **ustavit** (založit) **zakladatelským právním jednáním**, zákonem, rozhodnutím orgánu veřejné moci, popřípadě jiným způsobem, který stanoví jiný právní předpis. Musí být učiněno v *písemné formě* a musí obsahovat alespoň: *název, sídlo PO, předmět činnosti, označení statutárního orgánu, první členy statutárního orgánu*.

K **dalším krokům** při zakládání PO patří:

- složení stanovené části základního kapitálu u správce vkladu,
- zajištění živnostenského či jiného oprávnění k výkonu činnosti,
- zápis do příslušného veřejného rejstříku (obchodní, nadační, rejstřík ústavů, spolkový) – zápisem do veřejného rejstříku PO **vzniká** (pokud je PO zřízena zákonem, pak vzniká dnem nabytí jeho účinnosti)
- ohlašovací a registrační povinnosti. (NOZ)

Veřejnými rejstříky právnických a fyzických osob se rozumí spolkový rejstřík, nadační rejstřík, rejstřík ústavů, rejstřík společenství vlastníků jednotek a obchodní rejstřík. (Zákon o veřejných rejstřících právnických a fyzických osob)

Obchodní rejstřík – je veřejný registr, do kterého se povinně zapisují:

- a) obchodní společnosti a družstva,
- b) zahraniční FO a PO podnikající na území ČR,
- c) FO, které o zápis požádají (povinně v případě provozování živnosti průmyslovým způsobem nebo překročení výše příjmů za poslední dvě zúčtovací období 120 mil. Kč),
- d) další osoby, stanoví-li povinnost jejich zápisu zvláštní právní předpis.



Definice osobní a kapitálové osobní společnosti, charakteristické rysy akciové společnosti, společnosti s ručením omezeným, veřejné obchodní společnosti, komanditní společnosti, družstva, akcie jako majetkový cenný papír, orgány obchodních společností a družstva, zakladatelské právní jednání, obchodní rejstřík.



Otázky:

1. *Charakterizujte znaky osobních a kapitálových obchodních společností.*
2. *Popište rysy akciové společnosti a společnosti s ručením omezeným v ČR (založení, vznik, orgány, ručení za závazky společnosti, rozdělování zisku apod.).*
3. *Popište rysy veřejné obchodní společnosti a komanditní společnosti v ČR (založení, vznik, orgány, ručení za závazky společnosti, rozdělování zisku apod.).*
4. *Vysvětlete práva spojená s držením akcií pro akcionáře.*
5. *Vysvětlete význam veřejných rejstříků? Které osoby se povinně zapisují do obchodního rejstříku?*
6. *Popište postup při zakládání právnické osoby – obchodní společnosti.*

3 PODNIKATELSKÉ PROSTŘEDÍ V EVROPSKÉ UNII

V ekonomii je podnikání čtvrtým výrobním faktorem po půdě, pracovní síle a kapitálu. Z podnikatelského hlediska je podnikání schopnost tvořit a řídit podnik, aby dosahoval zisk tím, že zvažuje související riziko. Riziko, inovace, konkurenceschopnost a informace o měnícím se globálním trhu jsou základními faktory podnikatelského ducha (Business Dictionary, 2017). Úspěšné podnikání, schopnost přijímat rizika a inovace jsou základními faktory hospodářského růstu a blahobytu. V Evropě, zejména v Evropské unie (EU), země zaujímají přední místo v obchodním scénáři a světovém obchodu. Integrace Evropy na světové trhy je velmi velká kvůli lepší dopravě a moderní komunikaci. Kvalitní zboží požaduje 500 milionů spotřebitelů v EU a to je také největší jednotný otevřený trh na světě s jasnějšími předpisy a bezpečnou investicí. Proto EU je velmi atraktivní pro podnikání a začínající podniky (Evropská komise, 2017).

Největší světovou ekonomikou je EU s HDP na osobu ve výši 25 000 EUR pro 500 milionů zákazníků. Fakta a údaje o EU popisují stejnou tendenci a dynamické postavení podnikání. 80 zemí světa jsou nejvýznamnějšími obchodními partnery s EU (Evropská komise, 2012). Obchod, podnikání a výsledný hospodářský růst v Evropě posílil světový obchod. Region očekával expanzi ekonomiky ve výši 2,4 procenta oproti loňské 1,7 procentní míře (Mezinárodní měnový fond, 2017).

Podnikatelské a obchodní příležitosti v Evropě mají díky jednotnému trhu v evropském společenství poměrně jedinečnou vlastnost a výhodu, neboť podnikatelé mají také přístup na trhy jiných partnerských zemí v důsledku přeshraničních obchodních aktivit, i když složitá evropská legislativa je nějakým způsobem považována jako překážka.

V Evropě, zejména v zemích EU, jsou na první pohled ekonomické a obchodní podmínky s ohledem na expanzi podniků a podnikání impozantní ve srovnání s mnoha jinými zeměmi světa kvůli zdravým ekonomickým ukazatelům, snadnému podnikání, definovaným pravidlům a předpisům, dobré situaci v oblasti práva a pořádku, konkurenceschopnosti a posunu směrem ke znalostní ekonomice. Tyto faktory poskytují příležitost obchodníkům a podnikatelům, aby měli lepší start a růst jejich firem z pohledu obchodně přátelského prostředí, lepších investičních příležitostí a prohloubení jednotného trhu. Navzdory tomu jsou země EU na nejvyšším stupni v podnikatelském prostředí, které se řadí do dluhových krizí a dostupnosti financování v zemích EU, ale do-

konce mají místo mezi 10. a 30. pozicí v celosvětovém žebříčku světového hospodářství. (Economist Intelligence Unit, 2017).

3.1 Obchodní příležitosti v Evropě a EU

Evropský kontinent jako třetí nejhladnatější a šestý největší, má ve světovém hospodářství značný význam s dobrými obchodními příležitostmi, zejména v západoevropských zemích. Tyto země mají silné investiční klima s politickou stabilitou a otevřeností vůči světovému obchodu.

Dlouhodobý atribut západoevropských zemí představuje nejvyšší úroveň daňového zatížení pro podnikání na světě. V mnoha evropských zemích vzrostla i míra nezaměstnanosti v důsledku snížení nemzdových nákladů na pracovní sílu a v posledních letech v mnoha evropských zemích vzrostla i úroveň nepřímých daní. Prostředí pro investiční příležitosti se také zlepšilo ve východoevropských zemích kvůli nízkým nákladům a kvalifikované pracovní síle s omezenou dobou k rozvoji trhů, ale i dnes jsou zásadní reformy výzvou pro tyto země (Economist Intelligence Unit, 2017).

Evropská integrace nemohla zajistit úroveň prosperity, kterou slibovala v době vzniku eurozóny. Kategoricky je obtížné dát definitivní odpověď, ale na některé příčiny má dopad globalizace, přijetí přístupu na volném trhu ze strany Spojeného království. Přestože ekonomické ukazatele vykazují zlepšení za posledních pět let, musí být podpora podnikání zohledněna při formulaci politiky pro vytváření pracovních míst, konkurenceschopnosti, inovací a hospodářského růstu.

Na úrovni EU hrála Evropská komise svou úlohu v urychlení procesu získávání potenciálních přínosů podnikání prostřednictvím současné strategie Evropa 2020 a Lisabonské strategie. Tyto plány se zaměřují na vytvoření systému pro zakládání nových podniků a vytváření povzbuzujícího podnikatelského prostředí zaměřeného na vzdělávání a odbornou přípravu podnikatelů, vytváření vhodného podnikatelského prostředí a vytvoření jednodušších a jasnějších modelů pro podporu podnikání. Dřívější mezinárodní finanční krize také zdůraznila důležitost podpory podnikání při řešení tohoto problému (Rusu a Roman, 2016).

3.2 Měření výkonu podnikání v EU

Existuje mnoho ukazatelů, které měří podnikatelskou činnost v zemích EU, ale počet zemí zahrnutých do analýzy se může lišit v závislosti na dostupnosti údajů.

Program indikátorů podnikání byl v roce 2007 vytvořen společností Eurostat a OECD. Hlavním účelem EIP je měřit podnikání, jeho výkon, jeho determinanty a dopad. Program EIP poskytl také informace ohledně porozumění podnikání a jeho různých aspektů a zmínil se, že v rámci podniků, kategorií zaměstnanosti a bohatství žádný konkrétní ukazatel nemůže zachytit komplexní výhled a předepsal 18 nejdůležitějších ukazatelů zařazených do kategorií podnikání, zaměstnanost a bohatství (Evropská komise, 2017).

3.3 Aktuální stav a hlavní zjištění k podnikání v Evropě a EU

Podle údajů za rok 2014 statistické ukazatele zjistily, že převážná většina podniků jsou malé podniky. Malé podniky jsou podniky, které mají méně než 50 zaměstnanců. Ve Švýcarsku 95% a v Německu 97% podniků je malých podniků, zatímco ve zbývajících zemích, malé podniky jsou více než 99%. Naopak, velmi zajímavé zjištění je, že velkých podniků (250 a více zaměstnanců) je v EU méně než půl procenta.

Zhruba polovina zaměstnání byla vytvořena malými podniky s dvěma extrémními případy, kdy Itálie má 67% zaměstnanosti a Spojené království má 37% zaměstnanosti v malých podnicích. V Řecku jsou téměř všechny podniky malé a střední a tvoří 86% zaměstnanosti (statistika Evropské komise, 2014).

Kromě toho je přidána hodnota na jednoho zaměstnance ve velkých podnicích nejvyšší kvůli úsporám z rozsahu, ale mohou existovat i některé výjimky, jako například v případě Lucemburska, Nizozemska a Spojeného království. Malé a střední podniky jsou tedy hlavním přispěvatelem v ekonomice Evropy a poskytují většinu pracovních příležitostí (statistika Evropské komise, 2014).

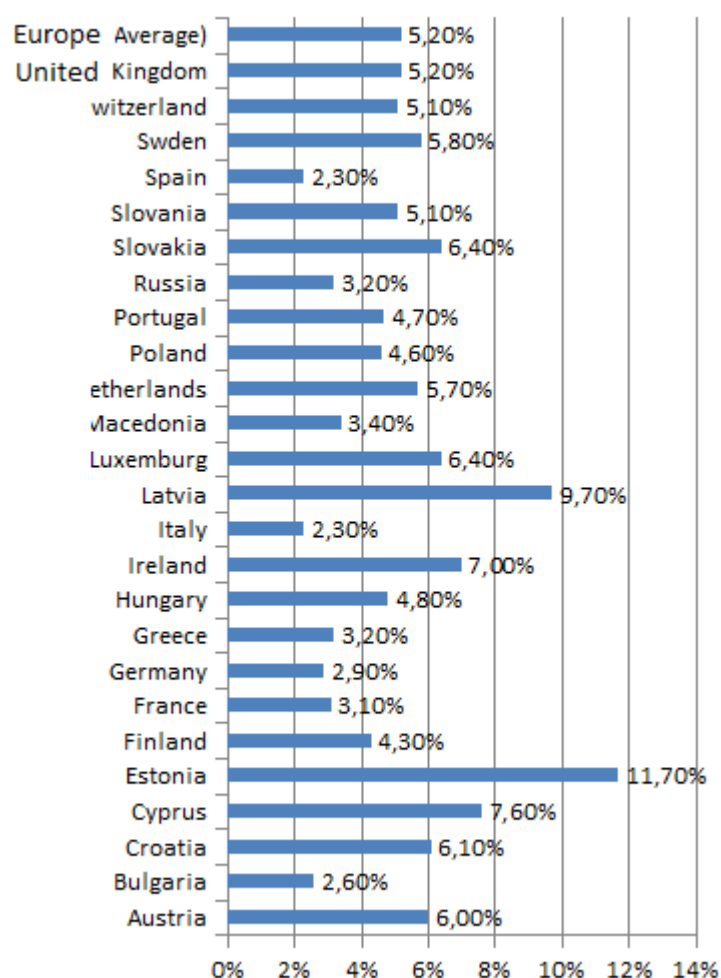
Míra zaměstnanosti se v eurozóně zvýšila, a to zejména ve zpracovatelském průmyslu ve srovnání s malými a středními podniky. V porovnání se Spojenými státy, kde je zaměstnanost v sektoru služeb vyšší. Ve většině východoevropských zemí, jako je Slovensko, Česká republika, Lotyšsko a Německo, se mzdové rozdíly zvýšily mezi menšími a většími výrobními podniky (OECD, 2017).

V posledních letech nízké daňové zatížení a dostupnost finančních prostředků pro podnikatele vytvořily pracovní příležitosti v mnoha zemích EU. Na Ukrajině jsou složité tržní předpisy hlavní příčinou nižšího růstu zaměstnanosti v soukromém sektoru. Úloha a význam podnikání je ještě vyšší v případě přechodného šoku, neboť zaměstnanost v oblasti služeb se v Maďarsku zvýšila o faktor 2,4, a tak prostředí přátelské k podnikání kompenzuje požadovanou úroveň zaměstnanosti (Lopez-Garcia, 2006). Vytvoření nových firem pro zvýšení pracovních příležitostí je přijatým jevem. Je dobré si uvědomit, že úvěrové prostředky a jejich dostupnost jsou mnohem lepší než v mnoha dalších známých zemích, jako jsou Turecko a Společenství nezávislých států (CIS), tj. Arménie, Ázerbájdžán, Bělorusko, Gruzie, Kazachstán, Kyrgyzská republika, Turkmenistán, Moldavsko, Rusko, Tádžikistán, Uzbekistán. Ale úvěr je stále obtížné získat v zemi EU15 (Norsko, Švýcarsko a Lucembursko). Pokud jde o pravidla a regulaci úvěrového trhu, stále existuje potřeba vytvořit liberální trhy v mnoha východoevropských zemích s cílem urychlit růst zaměstnanosti, tyto země jsou regulovanější než v USA a dokonce více než země EU15. Takže vytvořením snadného regulačního systému lze zvýšit pracovní příležitosti. Korupce je také velkou překážkou pro podnikání. I když korupce není tak závažná jako v mnoha asijských a afrických zemích, je stále zvyšující se ve východoevropských zemích ve srovnání se západní Evropou. Proto může boj proti korupci ve východoevropských zemích pomáhat vytvářet prostředí přátelské k podnikání a podporovat úroveň zaměstnanosti (Lopez-Garcia, 2006).

Stav podnikatelského prostředí v zemích EU lze vyjádřit pomocí některých ukazatelů, jako je celková podnikatelská aktivita (TEA). Jde o podnikatele, kteří provozují podnikání nebo se chystají podnikat. TEA je vyšší v rámci skupiny zaměřené na efektivitu (skupina zahrnuje země ve 2. etapě hospodářského růstu), zatímco v ekonomikách založených na inovacích (země ve 3. etapě ekonomického růstu) je nižší. Stejným způsobem je dalším indikátorem podnikatelská činnost zaměstnanců (EHP), který měří podnikatelskou činnost a doplňuje zahájení nového podnikání, jelikož měří poměr počtu obyvatel v produktivním věku, který přispívá podnikateli k významné roli při vývoji nebo spuštění nového produktu nebo provádění takové činnosti. EHP je tedy nejvyšší v zemích třetí etapy hospodářského růstu, tj. v ekonomikách založených na inovacích, jako je Švédsko, Irsko, Estonsko, Lucembursko, Nizozemsko a Belgie, kde je EHP více než 6%. Ukončení podnikání je méně časté v ekonomikách založených na inovacích a s příznivým podnikatelským prostředím. Chápání podnikání je na dobré úrovni, protože 40

procent dospělé populace vnímá, že existují dobré obchodní příležitosti k zahájení nového podnikání v zemích Evropské unie a jediným omezením je strach ze selhání v podnikání (Rusu a Roman, 2016).

Podle nejnovějších dostupných statistik je povzbuzující vzrůstající míra podnikání v Evropě. **Vzrůstající míra podnikání** je míra vztahující se na začínající podnikatele; ti založili firmu jako vlastníci, ale nepřijímaly žádné platby od podniku po dobu delší než tři měsíce. Je zajímavé, že Estonsko vykazuje nejvyšší vzrůstající míru podnikání v regionu a to o 11,7%, zatímco v Itálii a Španělsku je tato míra nejnižší, tj. 2,3%, jak je znázorněno na Obrázku 1. Tyto vzrůstající míry podnikání pro různé země jsou smíšené povahy a převážně závisí na národní strategii každé země. Regionální průměr Evropy je 5,2%, což je poměrně povzbudivé (Statistický portál-Statista, 2017).



Obrázek 1: Vzrůstající míra podnikání v % (Evropský portál – Statista, 2017)

Snadnost podnikání a ověřené informace jsou pro podnikatele velmi důležité a užitečné, aby přijali určitá kritická rozhodnutí týkající se zahájení nových podniků a investic. Index Světové banky pro usnadnění podnikání je vypovídající k uspokojení této potřeby na celém světě. Tento obchodní index zahrnuje důležité faktory pro podnikání, jako je zahájení nového podnikání, zaměstnávání pracovníků, registrační proces, výstavba, získávání úvěrů, obchodování přes hranice, placení daní apod. Podle tohoto indexu snadnosti podnikání spadají čtyři země Evropy, tj. Dánsko, Norsko, Spojené království a Švédsko do prvních deseti zemí, zatímco tento ukazatel je v řadě dalších velkých evropských ekonomik o něco nižší, avšak v 50 nejčastějších zemích světa se pohybuje kolem 20 zemí EU, jak je znázorněno v Tabulce 2 (Světová banka, 2017).

Ekonomika	Snadnost podnikání
Nový Zéland	1
Singapur	2
Dánsko	3
Korejská republika	4
Hong Kong, Čína	5
USA	6
Velká Británie	7
Norsko	8
Gruzie	9
Švédsko	10
(pokračování seznamu....)	11 (pokračování seznamu....)

Tabulka 2: Index snadnosti podnikání pro světové ekonomiky (Světová banka, 2017)

Zpráva o globální konkurenceschopnosti zveřejněná Světovým ekonomickým fórem je velmi užitečným ukazatelem pro posouzení podnikatelského prostředí. Světové ekonomické fórum každoročně publikuje tuto zprávu a zkoumá překážky růstu a usiluje o rozvoj strategií s účelem dosáhnout cíle udržitelného hospodářského pokroku. Tato zpráva poskytuje komplexní posouzení silných a slabých stránek, aby bylo možné porovnávat různé národní ekonomiky a tento index je velmi autoritativní pro inteligentní rozhodování. Využívají je akademici, vlády i podnikatelé. Podle **globálního konkurenčního indexu** je šest zemí evropskými zeměmi na seznamu nejlepších deseti konku-

renčních zemí založených na nejlepším skóre, jak je uvedeno v Tabulce 3 (Světové ekonomické fórum, 2017).

Státy	Skóre 1-7 (Nejlepší)
Švýcarsko	5.9
USA	5.9
Singapur	5.7
Nizozemí	5.7
Německo	5.7
Hong Kong SAR	5.5
Švédsko	5.5
Velká Británie	5.5
Japonsko	5.5
Finsko	5.5
Norsko	5.4

Tabulka 3: Top země v indexu globální konkurenceschopnosti 2017-18 (Světové ekonomické fórum, 2017)

Dalším důležitým indexem, který pomáhá získat komplexní pohled na podnikatelské prostředí, je **Index ekonomické svobody**, který každoročně vydává nadace Heritage Foundation a Wall Street Journal. Index uvádí "nejvyšší formu ekonomické svobody"

Státy	Skóre ekonomické svobody
Hong Kong	89.8
Singapur	88.6
Nový Zeland	83.7
Švýcarsko	81.5
Australie	81.0
Estonsko	79.1
Kanada	78.5
Spojené Arabské Emiráty	76.9
Irsko	76.7
Čile	76.5

Tabulka 4: Top země v indexu ekonomické svobody (Heritage Foundation, 2017)

v závislosti na ekonomické svobodě, peněžní svobodě, svobodě obchodu, vlastnických právech apod. V seznamu deseti nejlepších zemí, kde ekonomická svoboda je nejvyšší jsou tři evropské země (Irsko, Švýcarsko a Estonsko), jak je uvedeno v Tabulce 4 (Heritage Foundation, 2017).

V některých státech východní a jižní Evropy je korupce podnikatelů zapojených do podnikatelských aktivit velká. Itálie je proslulá svými nedovolenými aktivitami a mafií, stejně jako v Řecku. Jiné evropské země však čelí závažné korupci. **Index korupce** (CPI) daný společností Transparency International je velmi užitečný při vizualizaci reálného obrazu různých ekonomik týkajících se korupce. Podle hodnocení v roce 2016 je korupce ve skandinávských a středoevropských zemích velmi nízká, zatímco v zemích jižní Evropy, jako je Portugalsko, Španělsko a Itálie, je korupce velkým problémem

Hodnocení - 2016	Státy	Skóre - 2016
1	Dánsko	90
1	Nový Zeland	90
3	Finsko	89
4	Švédsko	88
5	Švýcarsko	86
6	Norsko	85
7	Singapur	84
8	Nizozemí	83
9	Kanada	82
10	Neměcko	81
10	Lucembursko	81
10	Velká Británie	81
13	Austrálie	79
14	Island	78
15	Belgie	77
15	Hong Kong	77
17	Rakousko	75
atd...	atd...	atd...

Tabulka 5: Index vnímání korupce (Transparency International, 2016)

podnikatelů. Kromě toho mají země východní a jihovýchodní Evropy nízkou úroveň korupce, ale v Řecku, Rumunsku a Bulharsku stále je ještě na velmi vysoké úrovni. Tyto statistiky jsou znázorněny v Tabulce 5, kde je uveden seznam zemí s korupcí od nejnížší po nejvyšší (Transparency International, 2016).

3.4 Obecná pravidla podnikání pro členy EU

Občané EU mají **právo**:

- založit si vlastní **podnik** (či působit jako živnostník) **v kterékoli zemi EU** (nebo na **Islandu, v Norsku a Lichtenštejnsku**)
- zřídit ke stávajícímu podniku se sídlem v jedné zemi EU **pobočku či dceřinou společnost** v jiné členské zemi Unie.

Související **požadavky jsou v jednotlivých zemích Unie různé** – EU však členským zemím doporučuje, aby se v této oblasti řídily určitými pravidly:

- založení podniku by nemělo trvat déle než **3 pracovní dny**
- a nemělo by stát více než **100 eur**
- veškeré související formality by měly probíhat u **jediného správního orgánu**
- mělo by být možné vyřídit veškeré registrační formality **online**
- zápis podniku do obchodního rejstříku jiné země EU by měl také probíhat **online** (prostřednictvím *kontaktních míst* v členských státech). (europa.eu)

Má-li podnikatel v úmyslu začít podnikat v jiné zemi EU nebo expandovat do jiné země, musí tedy respektovat pravidla (formuláře, jednotlivé kroky apod.) platné v dané zemi. Orientovat se v těchto pravidlech s ohledem na současný počet (leden 2018) 28 členských zemí EU není jednoduché, a proto lze využít příslušné kontaktní místo v daném státě, kde poskytnou informace o **předpisech**, které tam platí.

V současné době není nutné obcházet jednotlivé úřady v různých zemích. V každé zemi EU lze nyní vyřizovat žádosti on-line, a to prostřednictvím jednoho kontaktního místa. *Jednotná kontaktní místa* jsou internetové portály elektronické správy pro podnikatele působící **v odvětví služeb**. Jak je uvedeno ve **směrnici EU o službách**, musí od prosince 2009 takové místo existovat v každé zemi Unie. Tyto portály umožňují:

- nacházet informace o pravidlech, předpisech a formalitách, jež se na poskytování služeb vztahují
- vyřídit administrativní postupy on-line (potřebné žádosti a podpůrné doklady lze předložit v elektronické formě). (europa.eu)

Přehled jednotlivých kontaktních míst v jednotlivých zemích EU je uveden v Příloze I. Na internetových stránkách věnovaných EU (Vaše Evropa – europa.eu) lze najít i další užitečné odkazy jako např. Centrální kontaktní stránky pro evropské start-upy, Evropský obchodní rejstřík (European Business Register) – oficiální informace o podnicích v celé Evropě a další.

3.5 Vnitřní trh EU a jeho principy

Vnitřní trh představuje jeden z pilířů Evropské unie a je velice důležitý pro ekonomický růst a zaměstnanost v EU. V interakci s jednotlivými politikami EU podporuje mobilitu, konkurenceschopnost a inovace. EU se snaží harmonizovat jeho legislativní rámec a především odstraňovat překážky ztěžující jeho fungování. (Hospodářská komora ČR, 2009)

Vzhledem k tomu, že ČR je členem EU, je pro české podnikatele obchodování s ostatními členy EU jednodušší. Oproti obchodům s tzv. třetími zeměmi je do jisté míry specifitější a je založeno na několika základních principech.

Smlouva o fungování Evropské unie označuje prostor, který je tvořen **územím všech členských států EU**, jako **vnitřní trh**. Vnitřní trh vznikl v roce 1993. Od té doby poskytuje občanům EU více zboží a služeb, které jsou díky čtyřem základním principům fungování (viz dále) dostupnější. (Kropacek Legal, 2015)

Podle Vojíka (2010) lze jednotný evropský trh definovat, jako prostor, kde jsou zrušeny všechny překážky volného pohybu zboží, osob, služeb a kapitálu a kde je zaručena svoboda usazování se za účelem podnikání.

Mezi **čtyři základní principy (čtyři základní svobody)** fungování vnitřního trhu EU patří:

- **Volný pohyb osob** – díky volnému pohybu osob vznikají nová pracovní místa, která mohou snáz obsadit zájemci z různých států EU. Zahnuje právo pracovníků na pohyb a pobyt, právo na vstup a pobyt rodinných příslušníků, právo pracovat v jiném členském státě a právo na to, aby s nimi bylo zacházeno stejně jako s příslušníky daného členského státu. V některých zemích se na občany nových členských států vztahují omezení. Pravidla týkající se přístupu k sociálním dávkám v současné době formuje především judikatura Soudního dvora. Právní základ je zakotven v následujících předpisech: Čl. 3 odst. 2 Smlouvy o Evropské unii (SEU); čl. 4 odst. 2 písm. a) a články 20, 26 a 45–48 Smlouvy o fungování Evropské unie (SFEU). Směrnice 2004/38/ES o právu občanů Unie a jejich rodinných příslušníků svobodně se pohybovat a pobývat na území členských států; nařízení (EU) č. 492/2011 o volném pohybu pracovníků uvnitř Unie; nařízení (ES) č. 883/2004 o koordinaci systémů sociálního zabezpečení a jeho prováděcí nařízení (ES) č. 987/2009.
- **Volný pohyb zboží** je *základním předpokladem pro fungování vnitřního trhu EU*. Cílem je umožnění a prosazení zvyšování obchodu mezi členskými státy EU. K nárůstu došlo při odstranění tzv. tarifních překážek, zejména cel, množstevních a jiných omezení a zavedení společného celního sazebníku vůči nečlenským státům. Tak vznikla **celní unie**. Tím, že mezi členskými státy EU není při vzájemném obchodování uplatňováno clo, došlo ke zřejmému posílení postavení podnikatelů z členských států při obchodování v rámci EU ² (Kropacek Legal, 2015). Právní základ je zakotven v člancích 26 a 28 až 37 SFEU. (Evropský parlament, 2017)

Ani zavedení celní unie nezabránilo existenci tzv. **kvalitativních omezení** (*rozdílné kvalitativní požadavky na některé zboží v jednotlivých členských státech EU*). Jedná se o situace, kdy dílčí státy EU z důvodů ochrany spotřebitele, ochrany životního prostředí, ochrany tuzemských dodavatelů a producentů, vyžadovaly splnění kritérií různé úrovně pro uvedení zboží z jiného členského státu na jejich tuzemský trh. Pro

² Fakt, že zboží nezatížené clem je do značné míry levnější, přispěl k tomu, že dovoz z nečlenských států EU je více nahrazován dovozem ze států členských zemí.

řešení této problematiky byly vytvořeny dvě cesty – směr **harmonizace** a cesta **vzájemného uznávání**.

Harmonizace – znamená, že se členský státy dohodnou na jednotném kompromisním znění požadavků pro jednotlivé zboží a tyto společné požadavky pak platí ve všech členských státech EU (např. technické požadavky na elektroniku či automobily).³

Princip vzájemného uznávání – se použije u výrobků, které nejsou v EU harmonizovány. Tento princip stanoví, že je-li dané zboží dobré pro spotřebitele jednoho členského státu, je dobré i pro spotřebitele ze států ostatních, tedy i v ostatních státech musí být umožněna jeho distribuce a prodej.⁴

- **Svoboda usazování a volný pohyb služeb** – zaručují mobilitu podniků a pracovníků v rámci EU, což je zakotveno ve SFEU (čl. 26, čl. 49-62). Znamená poskytování služeb přes hranice ze strany podnikatele, který není usazený ve státě, ve kterém služby poskytuje. Podnikatel ze státu EU poskytující služby na území jiných členských států EU má výhodu, na poskytovatele služeb se nevztahují předpisy platné pro tamní podnikání. S tím se pojí časové omezení poskytování služeb takovým způsobem, přeshraničně. Taková nabídka by měla být pouze příležitostná. V opačném případě může hostitelský stát po podnikateli chtít, aby se u něj usadil a tím se musel přizpůsobit tamějším právním poměrům.

³ Vzhledem k tomu, že dosáhnou úplné harmonizace je složité, existuje i tzv. harmonizace částečná, přičemž jejím obsahem je sjednocení pouze určitých prvků zboží.

⁴ Má-li tedy podnikatel v ČR zboží, které chce exportovat do členského státu EU a které splňuje požadavky českého právního řádu pro uvedení na trh v ČR, nemusí se obávat žádných přísnějších požadavků na kvalitu. **U zboží, které splňuje požadavky pro uvedení na trh v jednom členském státě, nemusí být prokazovány vlastnosti v jiném členském státě EU.** Výjimečně si může členská země stanovit specifické požadavky na kvalitu, pokud toto náležitě odůvodní z důvodu ochrany spotřebitele, zdraví, životního prostředí nebo kultury.

- **Volný pohyb kapitálu** – jedná se o svobodu s nejširší působností, protože se vztahuje i na třetí země. Liberalizace pohybu kapitálu se postupně zvyšovala. Maastrichtská smlouva zrušila jakékoliv omezení pohybu kapitálu a plateb jak mezi členskými státy, tak se třetími zeměmi. Tato zásada má přímý účinek, tj. nevyžaduje žádné další právní předpisy ani na úrovni EU, ani na úrovni členských států. Právní základ je zakotven v člancích 63 až 66 Smlouvy o fungování EU (SFEU). Tento princip by měl umožnit efektivní investice kapitálu a podpořit používání eura. Liberalizace byla nezbytná i pro vývoj hospodářské a měnové unie a zavedení eura. (Evropský parlament, 2017).

3.6 Pravidla pro podnikání na Slovensku

I když ČR a Slovensko byli v nedávné historii jeden stát, tak podnikání v obou státech se odlišuje. Hlavní výhoda obou států je, že se mezi sebou bez problémů domluví, neboť čeština a slovenština jsou si velmi podobné. Pro podnikání na Slovensku platí téměř shodné zákony a Obchodní zákoník, který schvaloval ještě společný parlament, má prakticky stejný obsah. Stejně tak Živnostenský zákon. Mezi výhody podnikání na Slovensku patří podle odborníků hlavně nižší daňové zatížení podnikatelů a nižší pracovní náklady. FO nemusí v prvním roce podnikání platit odvody na sociálním pojištění. Mezi nevýhody podnikání na Slovensku patří nižší vymahatelnost práva a nestabilní vláda. V ČR je hranice pro povinnou registraci k DPH 1 000 000 Kč, na Slovensku je ve výši 1 245 000 Kč za 12 předchozích po sobě jdoucích měsíců.

V případě, že chce podnikatel proniknout na zahraniční trhy, je tedy Slovensko vhodnou volbou, a to jednak z důvodu bezproblémového se dorozumění a také z důvodu podobnosti legislativních úprav obou zemí.

Podnikání zahraničních osob na Slovensku upravuje *zákon č. 513/1991 Sb. - obchodní zákoník*. Podle této právní normy se podnikáním zahraniční osoby na území Slovenské republiky rozumí zahraniční osoba, která má podnik nebo jeho organizační složku umístěnou na území Slovenské republiky.

Oprávnění zahraniční osoby podnikat vzniká ke dni zápisu podniku této osoby nebo jeho organizační složky do OR. Toto neplatí pro FO, které se zapisují do OR,

s bydlištěm v některém z členských států EU nebo v členském státě Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj, které podnikají na území ČR.

Dále stanoví, že zahraniční osoby mohou podnikat na území Slovenské republiky za stejných podmínek a ve stejném rozsahu jako slovenské osoby a v zásadě mají následující **možnosti**, jak na Slovensku podnikat:

- 1. založení organizační složky již existujícího zahraničního subjektu.**⁵ *Organizační složka* nemá podle slovenské legislativy právní subjektivitu, nese obchodní jméno zakládající zahraniční společnosti a za úkony vykonané touto složkou je přímo odpovědný její zakladatel. Při zřízení organizační složky se nevyžaduje složení základního kapitálu. Založení organizační složky může být výhodné, např. pokud zahraniční subjekt zvažuje podnikání na Slovensku, ale ještě nechce založit plnohodnotnou dceřinou společnost, či pokud má zájem o účast ve veřejné soutěži, kdy pak může využít zjednodušený postup při prokazování splnění podmínek apod. Později ale není možné automaticky změnit organizační složku na jinou formu podnikání.

Do 30 dnů ode dne zápisu do OR je nutné *zaregistrovat* organizační složku *u místně příslušného správce daně*.

Všechny organizační složky zapsané do OR jsou považovány podle příslušných slovenských zákonů za účetní jednotky a jsou *povinny vést podvojně účetnictví a sestavovat účetní závěrku v rozsahu a způsobem upraveným ve slovenském zákoně o účetnictví*. Zřizovatel organizační složky je povinen zajistit kromě vedení jejího účetnictví podle slovenských předpisů také vedení účetnictví za podnik jako celek

⁵ **Organizační složka** jakéhokoliv zahraničního podnikatele představuje formu formálního zastoupení zahraniční společnosti na Slovensku. Organizační složka nemá vlastní právní subjektivitu, a všechny podnikatelské aktivity jsou proto prováděny jménem zahraničního podnikatele. Zápis organizační složky do slovenského obchodního rejstříku je stvrzením její oficiality. Organizační složka se rovněž registruje u živnostenského úřadu a jsou jí vydána živnostenská oprávnění. Organizační složku řídí vedoucí organizační složky, který vykonává právní úkony týkající se pouze této organizační složky. Určitou výhodou organizační složky je, že při jejím zřízení není třeba skládat žádný základní kapitál, nevýhodou je ovšem její omezená, resp. žádná právní subjektivita, což může vést k různým daňovým, účetním i právním komplikacím. (Mzdová praxe, 2010)

podle českých účetních předpisů, tzn. včetně všech účetních případů slovenské organizační složky.

Za každé zdaňovací období musí organizační složka podat přiznání k dani z příjmů PO. Při stanovení základu daně se vychází z účetnictví organizační složky vedeného podle slovenských zákonů. Spolu s přiznáním k dani z příjmů se místně příslušnému správci daně předkládá účetní závěrka, kterou jsou účetní výkazy (rozvaha, výkaz zisků a ztrát), a příloha k účetní závěrce.

Se zaměstnanci organizační složky musí být uzavřena pracovní smlouva. Pokud jsou zaměstnanci občany Slovenska a práce je vykonávána na Slovensku, musí být pracovní poměr sjednán podle slovenského zákoníku práce. Organizační složka jako zaměstnavatel musí přihlásit zaměstnance k zdravotnímu a sociálnímu pojištění a pravidelně odvádět tato pojištění v zákonné výši a lhůtě jak za zaměstnance, tak za zaměstnavatele. (Mzdová praxe, 2010)

2. **založení obchodní společnosti jako samostatné právnické osoby**, kterou může být ve smyslu Obchodního zákoníku společnost s ručením omezeným (s. r. o.), veřejná obchodní společnost (v. o. s.), komanditní společnost (k. s.) či akciová společnost (a. s.). (Mzdová praxe, 2007)
3. **registrace OSVČ** – podnikání na ŽL je pro FO nejjednodušší. Musí požádat o vydání živnostenského oprávnění u příslušného ŽÚ.

Přehled jednotlivých právních forem podnikání na Slovensku obecně a jejich základních charakteristik uvádí Tabulka 6.

Místní název	Nejbližší český ekvivalent	Poznámky, popis
Spoločnosť s ručením obmedzeným s. r. o.	Společnost s ručením omezeným	Společnost je možné založit minimálně jedním a maximálně padesáti společníky. Minimální výše základního jmění je stanovena na 5 000 EUR, společník musí vložit vklad v minimální výši 750 EUR. V případě nepeněžitého vkladu

	<i>Orgány:</i> Valná hromada Jednatelé Dozorčí rada	musí společenská smlouva obsahovat určení předmětu a odpovídající peněžní sumy nepeněžitěho vkladu. Před podáním návrhu na zápis společnosti v OR musí být splaceno min. 30 % peněžitěho vkladu. Pokud společnost zakládá jediný společník, musí být základní jmění splacené v plné výši. <i>Orgány:</i> Valné zhromaždenie Konatelia Dozorná rada
Akciová spoločnosť a. s.	Akciová společnost <i>Orgány:</i> Valná hromada Představenstvo Dozorčí rada	Společnost může založit jedna PO, v případě FO min. 2 zakladatelé. Minimální základní jmění je 25 000 EUR. Před vznikem společnosti musí (zápisem do OR) musí být splaceno 30 % peněžitých vkladů a všechny vklady nepeněžitě. <i>Orgány:</i> Valné zhromaždenie Predstavenstvo Dozorná rada
Verejná obchodná spoločnosť	Veřejná obchodní společnost	Zakládají min. 2 osoby ručící za závazky společnosti společně a nerozdílně celým svým majetkem. Statutární orgán – všichni společníci, pokud smlouva neurčí jinak. Není určena ani povinná výše ZK, ani vkladu.
Komanditná spoločnosť	Komanditní společnost	Zakládají min. 2 osoby, z nichž jeden ručí za závazky společnosti neomezeně (komplementář) a druhý do výše nesplacené vkladu zapsaného v OR (komanditista). Min. výše vkladu komanditisty je 250 EUR. Statutární orgán jsou komplementáři, pokud smlouva neurčí jinak.
Podnik jednotlivca	Podnik jednotlivce	
Družstvo	Družstvo	

Tabulka 6: Přehled právních forem podnikání na Slovensku (BusinessInfo, 2009b)

Poté, co si zahraniční subjekt zvolí formu podnikání na Slovensku, může zahájit postupnou **realizaci jednotlivých kroků směřujících k založení společnosti**, resp. organizační složky, a následně k její registraci u příslušných správních a daňových orgánů:

1. **Získání osvědčení o zápisu zahraniční osoby do OR či jiné evidence** - výpis nesmí být starší než 3 měsíce a musí z něho být zřejmé, kdo a v jakém rozsahu je oprávněný jednat jménem zahraniční osoby.
2. **Ověření originality obchodního jména zakládané společnosti** - obchodní jméno zakládané společnosti nesmí být zaměnitelné s obchodním jménem jiného podnikatele a nesmí vzbuzovat klamnou představu o podnikateli či o předmětu podnikání. Možná i na internetu: <http://www.orsr.sk/>. Trvá cca 1 den. OR Slovenské republiky.
3. **Rozhodnutí relevantního orgánu zahraniční osoby o založení společnosti, resp. zřízení organizační složky** - ve smyslu základních dokumentů zakládající zahraniční osoby vyhotoví oprávněný orgán písemné rozhodnutí o založení obchodní společnosti, resp. zřízení organizační složky na Slovensku, ve kterém specifikuje obchodní jméno, výši základního kapitálu, předmět podnikání, sídlo a statutární orgány.
4. **Žádost o výpis z rejstříku trestů** - členové statutárního orgánu zakládané společnosti a dozorčí rady, pokud se zřizuje, vedoucí organizační složky, jakož i odpovědní vedoucí jsou povinni prokázat svoji bezúhonnost předložením výpisu z trestního rejstříku. Pokud je osoba, která má výpis předložit, občanem členského státu EU a má trvalé bydliště v tomto státě, může předložit výpis z rejstříku trestů Slovenské republiky či členského státu EU. Výpis však nesmí být starší než 3 měsíce. Trvá cca 1 den.
5. **Vyhotovení zakládacích listin společnosti** – společenská smlouva / zakladatelská listina, podpisové vzory jednatelů (konateľov). Není nutný notářský zápis, pouze ověření podpisů. Trvá 1 den. Libovolný veřejný notář.

Povinné náležitosti zakládacích listin:

- a) obchodní jméno a sídlo společnosti
- b) určení společníků uvedením názvu a sídla PO nebo jména a bydliště FO
- c) předměty podnikání
- d) výše základního jmění, výše vkladu každého společníka a výši splacených vkladů při založení společnosti včetně způsobu a lhůt splácení vkladů (pokud jsou vklady i nepeněžitě, tak i určení předmětu a peněžní sumy, v jaké se započítává na vklad společníka)

- e) jména, bydliště a rodná čísla jednatelů společnosti a způsob, kterým jednají jménem společnosti včetně podpisových vzorů vlastnoručně podepsaných v přítomnosti notáře nebo na obecním úřadě
- f) jména, bydliště a rodná čísla členů dozorčí rady, pokud se zřizuje
- g) určení správce vkladů
- h) výše rezervního fondu, pokud ho společnost vytváří při svém vzniku a výši, do které je společnost povinná rezervní fond doplňovat a způsob doplňování
- i) předpokládané náklady společnosti související se založením a vznikem společnosti.

Nevyhnutelností je, aby zakladatelské dokumenty byly podepsané zakladateli. *Pravost podpisů* všech zakladatelů musí být *úředně ověřená* (pravost podpisů musí ověřit pracovník obecního úřadu nebo notář). V případě *elektronického podání* návrhu na zápis do OR, má-li s. r. o. časové razítko, stačí elektronický podpis.

6. Podání žádosti o vydání živnostenského oprávnění nebo koncesní listiny u státního nebo místního orgánu lze provést osobně návštěvou příslušného ŽÚ nebo elektronicky prostřednictvím elektronické služby portálu veřejné správy (www.slovensko.sk). Trvá 7 dní ŽL – 30 dní koncese. Živnostenský úřad.

Pro některé typy ohlašovacích živností a všechny koncesované živnosti musí podnikatel stanovit odpovědného zástupce, protože tyto živnosti mohou být provozovány jen jeho prostřednictvím. Odpovědný zástupce musí mít bydliště na území Slovenska, resp. povolení k pobytu na území Slovenska v případě cizího státního příslušníka.

7. Založení bankovního účtu. Trvá 1 den. Libovolná banka.

K otevření podnikatelského účtu a splacení ZK do banky je nutno vzít:

- zakladatelskou listinu nebo společenskou smlouvu,
- prohlášení správce vkladu,
- osvědčení o živnostenském oprávnění, ve kterém je uvedeno IČO firmy,
- občanský průkaz a finanční hotovost.

8. Registrace společnosti do OR na příslušném soudě. Žádost se podává na speciálním formuláři, je možné jej stáhnout ze stránek OR: <http://www.orsr.sk/>. Návrh na zápis je možné podat elektronicky. Příslušný soud podniku vydá obchodní identifikační číslo. Trvá 5 dní. Příslušný rejstříkový soud.

- 9. Registrace na daňovém úřadě k dani z příjmu a DPH.** *K dani z příjmu* je nutné podnik přihlásit do 30 dní od zápisu do OR. Registrace se provádí na místním daňovém úřadě, ten vyřídí přihlášení podniku k odvodu daně do 7 dní. Pokud má podnik zaměstnance, je nutné přihlásit k odvodu daně z příjmu i je, a to do 15 dnů od obdržení platu zaměstnancem. Jelikož se přihlášení k dani z příjmu fyzických i právnických osob provádí na totožném formuláři, postačí pro přihlášení jediný formulář. *K odvodu DPH* se podnik musí přihlásit v případě, že obrat podniku ve 12 po sobě jdoucích měsících převyší 1,5 mil. SKK. K odvodu DPH se podnik přihlašuje pomocí zvláštního registračního formuláře, který je možné podepsat elektronickým podpisem. Pokud společnost zaregistrovaná v jiné zemi provádí na Slovensku podnikatelské aktivity, musí se zaregistrovat k odvodu DPH před počátkem své činnosti. Daňový úřad zaregistruje podnik do 30 dní od registrace. Pro nalezení příslušného daňového úřadu: <http://www.danovyurad.sk/>. Trvá 7 dní. Příslušný daňový úřad. Vyřízení je zdarma.
- 10. Registrace u sociální pojišťovny** (sociálna poisťovňa). Registraci zaměstnance je nutno provést do 8 dnů od začátku pracovního poměru. Všechny nové zaměstnance je nutné přihlásit přede dnem nástupu do zaměstnání. Registrační formuláře jsou k dispozici na: <http://www.socpoist.sk/>, tyto formuláře je možné zaslat elektronicky, faxem, je možná i registrace pomocí SMS. Poté je nutné do 3 dnů zaslat i písemnou verzi. Trvá 1 den. Příslušná sociální pojišťovna. Vyřízení je zdarma.
- 11. Registrace u zdravotní pojišťovny** (zdravotná poisťovňa). Registraci je nutné provést do 8 dní po nástupu zaměstnance. Trvá 1 den. Příslušná zdravotní pojišťovna. Vyřízení je zdarma. (Mzdová praxe, 2010)

Podnikání na živnost nebo prostřednictvím společnosti s ručením omezeným patří mezi nejčastější formy podnikání na Slovensku. Z hlediska srovnání doporučuje většina odborníků jednoznačně s. r. o. Jednatel nemusí platit odvody do SP a odvody do ZP platí jen v minimální povinné výši, pokud si jednatel nestanoví za svůj výkon žádnou mzdu. Další výhodou je dojem, jakým s. r. o. působí na zákazníky či případné obchodní partnery. Jeví se obvykle jako důvěryhodnější ve srovnání s FO – živnostníkem. (eTuls, 2014)

3.7 Pravidla pro podnikání v Německu

Německo je největším obchodním partnerem českých podnikatelů. Německé firmy podnikají v ČR už od počátku 90. let a stejně tak mohou podnikat české firmy na německém trhu (MladýPodnikatel, 2012). Při úmyslu podnikat v Německu by si podnikatel měl nejprve odpovědět na otázku, proč chce v Německu podnikat a ve které spolkové zemi s ohledem na různé podmínky. Dále musí zvážit, jaká forma zastoupení bude optimální. V Německu si lze založit tzv. nesamostatnou provozovnu, odštěpný závod nebo dceřinou společnost (například GmbH). Jako OSVČ lze zažádat o vydání německého živnostenského oprávnění, které může být, jako v ČR, vázáno na určité podmínky. (Export do SRN, 2017)

Mezi **základní právní formy podnikání v Německu** patří následující:

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Nejbližší český ekvivalent: Společnost s ručením omezeným

Minimální ZK je 25 000 EUR

Minimální počet zakladatelů je 1

Minimální vklad společníka je 250 EUR

Ručení je omezeno výší ZK, povinně se zapisuje do OR.

Před zápisem do OR, společnost jako PO ještě neexistuje. Teprve v okamžiku notářského ověření spol. smlouvy vzniká „společnost s r. o. v založení“ (GmbH i. G. – GmbH in Gründung). Od této chvíle je možno ohlásit živnost s označením GmbH i. G. (tzv. předspolečnost). Teprvem zápisem do OR a existencí výpisu z OR zaniká dodatek i.G.a společníci ručí jen do výše svých vkladů. Tuto změnu je nutno v ohlášení živnosti oznámit. (BusinessInfo, 2009c)

Aktiengesellschaft (AG)

Nejbližší český ekvivalent: Akciová společnost

Minimální ZK je 50 000 EUR.

Minimální počet zakladatelů: 1.

Ručení omezené, povinně se zapisuje do OR. Minimálně 5 % z ročního zisku musí být ročně vkládáno do zákonného rezervního fondu a to do chvíle, kdy jeho hodnota dosáhne 10 % ZK. (BusinessInfo, 2009c)

Kleinunternehmer (Kleingewerbetreibender)

Nejbližší český ekvivalent: Malý živnostenský podnik

Tuto formu podniku je možné použít v případě, kdy je obrát podniku v roce založení maximálně 17 500 EUR a v následujících letech ročně max. 50 000 EUR. Není požadován minimální kapitál, ručení je neomezené, nezapisuje se do OR. (BusinessInfo, 2009c)

Einzelunternehmen

Nejbližší český ekvivalent: Podnikatel (OSVČ)

Není požadován minimální kapitál, neomezené ručení, povinně se zapisuje do OR.

Pojem *živnost* není v německém zákoně jednoznačně definován a všeobecně se pod ním rozumí samostatná, povolená a na určitou činnost zaměřená činnost za účelem dosažení zisku. Výjimkou jsou činnosti prvotní výroby, svobodná povolání, pouhá správa a též užívání vlastního majetku. Může být vykonávána jako hlavní nebo vedlejší povolání. Všeobecně je povinnost živnost nahlásit na místně příslušný živnostenský úřad (Gewerbeamt). Živnosti v Německu můžeme rozdělit na:

- živnosti, které lze provozovat jako řemesla osvobozená od zanesení do živnostenského rejstříku (Zulassungsfreie Handwerke),
- živnosti, které lze provozovat jako řemesla osvobozená od zanesení do živnostenského rejstříku – živnosti provozované řemeslům podobných (Handwerksähnliche Betriebe),
- živnosti, které lze provozovat po zanesení do živnostenského rejstříku (Zulassungspflichtige Handwerke). (Klíma, 2010).

Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)

Není český ekvivalent

Sdružení charakteru podle občanského práva (Bürgerlichen Gesetzblatt), minimálně dva společníci, kteří mají společný vlastní kapitál nebo podnikatelský záměr, není požadován minimální kapitál, neomezené ručení, nezapisuje se do OR. Tato právní forma je často používána nejen malými podniky, ale i většími v případě např. joint ventures apod. (BusinessInfo, 2009c)

Gesellschaft mit beschränkter Haftung und Complementär Kommanditgesellschaft (GmbH Co. KG)

Není český ekvivalent

Není požadován minimální kapitál, ručení je omezené, povinně se zapisuje do OR. Spojení s. r. o. s komanditní společností vhodné pro podnikatele, kteří chtějí formu komanditní společnosti, ale neomezené ručení je pro ně příliš riskantní. (BusinessInfo, 2009c)

Offene Handelsgesellschaft (OHG)

Český ekvivalent: Veřejná obchodní společnost

Podmínky jsou obdobné jako u české v. o. s. (BusinessInfo, 2009c)

Kommanditgesellschaft (KG)

Český ekvivalent: Komanditní společnost

Podmínky jsou obdobné jako u české k. s.

Podle čl. 8 Směrnice o službách EU (směrnice 2006/123/ES) a čl. 57a Směrnice o uznávání odborných kvalifikací EU (směrnice 2005/36/ES) musí být zajištěno, aby všechny záležitosti a formality, které se týkají zahájení nebo provádění činnosti ve sféře služeb (s výjimkou kontrol, které vyžadují fyzickou prohlídku na místě), nebo uznání profesních kvalifikací (s výjimkou provádění vyrovnávacího kurzu nebo zkoušky způsobilosti), bylo možno jednoduše vyřídit z dálky a elektronicky přes příslušného Jednotného kontaktního partnera nebo přes příslušný úřad. (www.bmwi-wegweiser.de)

Postup při založení společnosti s ručením omezeným v Německu

1. **Schválení jména společnosti** na místní průmyslové a obchodní komoře. Seznam místních komor je možno nalézt na stránkách <http://www.ihk.de/> pomocí nástroje IHK-Finder. Trvání 1 den, vyřízení zdarma, instituce: Industrie und Handelskammer
2. **Notářské ověření zakládací smlouvy a stanov** společnosti, výše poplatků se odvíjí od hodnoty základního kapitálu. Trvá 1 den, vyřizuje notář.
3. **Otevření bankovního účtu** a vklad splaceného kapitálu společnosti. Trvá 1 den, zdarma u libovolné banky.

4. Podání žádosti o registraci do obchodního rejstříku (Handelsregister) a její úschova u místního soudu a oznámení o založení společnosti v místních novinách. Před podáním návrhu musí být splaceno nejméně 12 500 EUR a všechny nepeněžité vklady. Trvá 10 dní, Handelsregister.
5. **Ohlášení místnímu živnostenskému úřadu** (Gewerbeamt), některé druhy podnikání, např. hostinská a restaurační činnost, makléři, apod. musí žádat o povolení živnosti. Živnostenský úřad vydá živnostenský list (Gewerbeschein) a informuje o ohlášení živnosti další instituce. Trvá 3 dny, instituce Gewerbeamt
6. **Registrace u profesní komory** – řemesla vyjmenovaná v zákoně o řemeslech, resp. řemeslníci musí být povinně členy místní komory řemesel (Handwerkskammer). Některá povolání, jako např. farmaceuti, architekti apod., musí být členy zvláštní profesní komory, pro více informací kontaktujte obchodní komoru. Trvá 1 den, zdarma, instituce Handwerkskammer.
7. **Ohlášení na místním úřadu práce** (Arbeitsamt) – podnikatel resp. zaměstnavatel potřebuje tzv. podnikové číslo, jakmile zaměstná nějakou osobu jako zaměstnance. Toto podnikové číslo přidělí úřad práce. Trvá 1 den, zdarma, instituce Arbeitsamt.
8. **Registrace ke zdravotnímu a sociálnímu zabezpečení** zaměstnanců u místní nemocenské pokladny (Allgemeine Ortskrankenkasse – AOK). Trvá 1 den, zdarma, instituce AOK.
9. **Registrace k platbě daní** – musí být provedena na daňovém úřadě do měsíce od zahájení činnosti podniku.

S ohledem na množství a také změny legislativních předpisů se doporučuje spolupracovat s právníkem a daňovým poradcem, kteří jsou obeznámeni i s legislativou v Německu. (BusinessInfo, 2009c)

Postup při registraci OSVČ v Německu

Podniku jednotlivce se týkají paragrafy 17-37 německého obchodního zákoníku. Podnikatel plně ručí za závazky společnosti, a to celým svým majetkem. Registrace podniku jednotlivce se provádí na místním živnostenském úřadě, některé druhy podnikání, např. hostinská a restaurační činnost, makléři, apod. musí žádat o povolení živnosti.

Zápis do OR je nutný až po překročení stanovené hranice obratu, příjmu, majetku podniku nebo počtu zaměstnanců. V určitých případech může být zápis do OR povinný. Jméno společnosti musí obsahovat celé jméno vlastníka, pokud je ale podnik jednotlivce zapsán do OR, jsou možné i jiné názvy podniku. Příjmy podniku jednotlivce podléhají dani z příjmu fyzických osob. (BusinessInfo, 2009c)

Založení pobočky nebo kanceláře v Německu

V Německu je možné založit reprezentační kancelář, která ale nemá právní subjektivitu, nesmí uzavírat obchodní transakce a je tak využitelná zejména pro reklamu a marketing. Je také možno zřídit nesamostatnou pobočku bez vlastního účetnictví. Tato pobočka nemusí být nahlášena na OR a stačí pouze zápis u živnostenského úřadu.

Je možné založit také samostatnou pobočku, která musí být podobně jako samostatný podnik nahlášena v obchodním rejstříku a u místního úřadu. Pobočka není samostatnou právní osobou a je pokládána za součást mateřské firmy.

Pobočky podléhají dani z příjmu právnických osob stejně jaké jiné podniky v Německu. (BusinessInfo, 2009c)

3.8 Intrastat

Intrastat je statistický systém sledující pohyb zboží u plátců DPH v rámci EU.

Intrastat provádějí všechny členské země EU na svých národních úrovních a následně předávají svá národní data o intrakomunitárním obchodu do Lucemburska, kde jsou zpracovávány jako podklady pro Eurostat.⁶

V ČR se Intrastat řídí jak nařízeními EU, tak národními předpisy a to celním zákonem č. 242/2016 Sb., a prováděcím nařízením vlády č. 244/2016 Sb.. Sběrem hlášení a následnou kontrolou je pověřena Celní správa. Data dále zpracovává a kontrole ČSÚ.

⁶ **Eurostat** je statistickým úřadem Evropské unie. Je organizační složkou Evropské komise na úrovni generálního ředitelství. Jeho úkolem je předkládat harmonizovaná statistická data na úrovni celé EU a zároveň poskytovat statistické srovnání regionů (NUTS) a členských států. Jeho ekonomická data také slouží jako základní a oficiální podklad pro rozhodování Evropské centrální banky, a dalších unijních institucí. (ec.europa.eu/eurostat)

Povinnost podávat výkazy pro Intrastat mají v roce 2018 všechny subjekty v ČR registrované k DPH, které v roce 2017 odeslaly nebo přijaly zboží do nebo z jiného členského státu EU, v hodnotě přesahující částku 8 mil. Kč. V měsíci, kdy byl dosažen tento limit, se musí subjekt zaregistrovat k podávání hlášení na místně příslušném celním úřadě a podat první měsíční hlášení.

V roce 2018 platí v ČR povinnost podávat výkazy Intrastatu v elektronické formě (kromě jednorázových hlášení) a to nejpozději do 12-tého pracovního dne měsíce následujícího.

Intrastat v sousedních zemích

Podávání hlášení Intrastatu v ostatních zemích EU se řídí *společnými nařízeními EU a zároveň legislativou konkrétní země*. Z tohoto důvodu jsou limity pro vznik povinnosti hlásit Intrastat v každé zemi jiné, stejně jako způsob vykazování a termíny pro podání hlášení. (CEDA, 2018)

3.9 Potenciální ohrožení podnikání v Evropě a protiteroristické strategie

Evropa hrála svou důležitou roli ve světové ekonomice už v minulých letech a tato role byla v minulém století poměrně významná. Během druhé průmyslové revoluce je v minulém století poměrně významná. Během druhé průmyslové revoluce byla úloha Evropy vedena ve výrobě, v automobilovém průmyslu, ve farmaceutickém průmyslu a v chemických látkách. Nicméně ve třetí průmyslové revoluci narušily evropské společnosti téměř všechny typy průmyslových odvětví. V současné době připravuje čtvrtou průmyslovou revoluci, kde by ve společnosti došlo k zásadnímu vlivu umělé inteligence, bio a nanotechnologie a robotů. V důsledku toho by na trzích existovala značná diverzifikace. Takže pozice evropského vedení musí být velmi dynamická, aby uspokojila potřebu moderní doby. Různé typy nápadů jsou prováděny v USA, nikoliv však v Evropě, neboť by mělo být 9 inovačních měst v Evropě z celkem 15 takových měst. Aby měly podíl na inovativním průmyslovém režimu moderní doby, tak by podnikatelé měli přijmout špičkové myšlenky docela revolučním způsobem.

Dvě hlavní potenciální hrozby, jimž Evropa čelí, jsou *nedostatečná finanční podpora a nedostatečné podnikatelské vzdělávání*. V evropských ekonomikách je k dispozici veřejné financování, ale pro hluboké technologické inovace, které uspokojí moderní

potřeby, financování je málo dostupné, protože riziko selhání je pro podnikatele vyšší a takové inovace jsou zcela kapitálově náročné. Tuto záležitost musí EU a příslušné vlády vážně zvážit. Tuto situaci zvládnou jen větší společnosti s velmi obratnou pracovní silou.

Tradiční podnikatelé a rizikový kapitál se zaměřují na strategii s nízkým rizikem a vysokou návratností, avšak extrémně inovativní technologie čelí rizikům a 10-20 let je zapotřebí k rozvoji rušivého trhu, a poté budou příjmy pokračovat po dobu nejméně 10-15 let. Takové možnosti financování jsou pro nové podnikatele a začínající podniky sotva dostupné, neboť pouze 0,8% rozpočtu je přiděleno malým a středním podnikům v rámci evropského horizontu 2020. Velké podniky mohou být motivovány a nasměrovány k inovacím výrobků, protože celková návratnost je v budoucnu výrazně vyšší po delší časové období.

Během uplynulého desetiletí se hodnota podnikání, zakládání podniků a samostatné výdělečné činnosti značně zvýšila. Hospodářský úspěch na národní i nadnárodní úrovni v mnoha zemích světa, zejména v USA, se zvýšil oproti Evropě. Mladý talent nedostává vzdělání týkající se start-upů a nových podniků. Moderní podnikání je ve skutečnosti vytváření inovativních produktů a hledání způsobů, jak je prodat. V současné době by se technologické podnikání mělo zaměřit na to, aby vynálezci a podnikatelé spolupracovali na optimalizaci. Evropa musí proto přesunout své zaměření na technologicky inovativní produkty a strategii dynamického prodeje produktů, aby získala a udržovala svůj podíl v tzv. čtvrté průmyslové revoluci (Světové ekonomické fórum, 2016).

3.10 Závěrečné shrnutí k podnikání v Evropě a EU

Podnikání má klíčovou roli v každém procesu. Podnikatel kombinuje další výrobní faktory a připravuje cestu pro plynulou výrobu různých produktů. V Evropě se úloha podnikání a podnikatelů v moderní době stala zcela odlišnou a náročnou ve srovnání s primitivními společnostmi a ekonomikami. Takže pochopení náročného podnikatelského prostředí a souvisejících problémů, potenciálních hrozeb a příležitostí je velmi důležité, aby bylo dosaženo rozsáhlých výhod podnikové stavu, který se zdá být komplikovaný. Podnikatelské prostředí v Evropě je lepší než v mnoha dalších zemích světa, protože řada evropských zemí je na seznamu 10 nejlepších zemí, které jsou prospěšné pro pod-

nikání a jsou zobrazeny různými ukazateli. Aby byla Evropa v souladu s dynamicky se měnícím světem směrem k umělé inteligenci, hraje důležitou roli úspěchu podnikání úloha podnikatelů a používání moderních technologií, vynalézavých myšlenek, inovačních produktů a vzrušujících marketingových a obchodních strategií. Ačkoli neexistují přímé a tradiční hrozby pro podnikání v Evropě, lepší podnikatelské strategie a inovativní přístup podnikatelů jsou pro budoucí udržitelnost klíčové.



Podnikatelské prostředí EU, vnitřní trh EU a jeho základní principy, pravidla pro podnikání na Slovensku, pravidla podnikání v Německu, Intrastat.



Otázky:

1. *Charakterizujte současný stav podnikatelského prostředí EU a hlavní zjištění k podnikání v Evropě.*
2. *Charakterizujte základní principy (zásady) fungování vnitřního trhu EU.*
3. *Charakterizujte základní pravidla pro podnikání na Slovensku.*
4. *Charakterizujte základní pravidla pro podnikání v Německu.*
5. *Vysvětlete význam pravidel Intrastat.*
6. *Stručně naznačte potenciální ohrožení podnikání v Evropě.*

Majetková a kapitálová struktura

Mezi důležité faktory úspěšnosti podniku patří také řízení majetkových a kapitálových složek v podniku vedoucí k majetkově finanční stabilitě. Pod tímto chápeme, že podnik je schopen tvořit a trvale udržovat optimální vztah mezi majetkem a kapitálem. Při aplikaci těchto zásad musí management podniku řešit hlavní 3 otázky:

- poměr mezi jednotlivými složkami majetku (majetková struktura),
- poměr mezi jednotlivými druhy využívaného kapitálu (kapitálová struktura),
- vztahy mezi jednotlivými složkami majetku a druhy používaného kapitálu (převážším z pohledu krátko- a dlouhodobosti).

3.11 Majetek

V první řadě se věnujme otázce **majetku podniku**.

Každý podnik potřebuje ke své činnosti majetek, tento majetek má různou podobu ať už hmotnou či nehmotnou. Majetkem se rozumí **souhrn všech věcí, peněz, pohledávek a jiných majetkových hodnot, které patří podnikateli a které slouží k jeho podnikání**.

Majetková struktura podniku nám ukazuje podrobnou strukturu majetku (aktiv) podniku. Mezi základní hlediska členění aktiv patří například doba upotřebitelnosti (dlouhodobé a krátkodobé aktiva), rychlost a obtížnost přeměny v peněžní prostředky – tzv. hledisko likvidnosti⁷ a jiné.

Základní charakteristické znaky majetku:

1. **Majetek musí být pod kontrolou podniku, v jeho vlastnictví.** (např. stroj používaný k výrobě, ale pořízený formou finančního leasingu, nemohu vykazovat jako svůj majetek, neboť po dobu trvání leasingu je majetkem leasingového spo-

⁷ Likvidnost = schopnost aktiv přeměnit se rychle a bez větších ztrát na peněžní prostředky. Pozor, neplést s pojmem likvidita = schopnost podniku hradit své závazky v době jejich splatnosti.

lečnosti. I přesto se však k tomu chovám, jako by se jednalo o majetek můjdaného podniku, neboť o skončení leasingu a odkoupení přejde do vlastnictví podniku.)

2. **Majetek bude přinášet ekonomický přínos, který je spolehlivě prokazatelný** (aneb majetek musí sloužit k podnikatelské činnosti).
3. **Majetek musí být spolehlivě ocenitelný penězi.**
4. **Majetek je výsledkem již uskutečněných hospodářských operací v podniku** (vyrábím, prodávám, generuji tržby a zisk, vytvářím výrobky atd.).

Majetek a kapitál podniku je evidován, zachycen a vykazován v účetním výkazu, který se nazývá **ROZVAHA (balance)**, neboli se jedná o soupis majetku a kapitálu, nebo také hovoříme o soupisu majetku a zdrojů jeho krytí (z jakého zdroje jsme ho pořídili). *Rozvaha (balance) podniku* je účetní výkaz, který zachycuje bilanční formou stav hospodářských prostředků (aktiv) a zdrojů jejich financování (pasiv) k určitému datu (proto je také označován za tzv. stavový výkaz – ukazuje stav vždy k určitému datu).

Majetek se v rozvaze označuje jako „*Aktiva*“ a kapitál jako „*Pasiva*“. Aktiva (aktivně pracují v podniku a podílí se na tvorbě hodnot) se skládají z dlouhodobého majetku (také označována jako Stálá aktiva) a krátkodobého majetku (označováno jako Oběžná aktiva). Pasiva se skládají z vlastního kapitálu a cizích zdrojů financování. Základem pro sestavení rozvahy je tzv. bilanční rovnice, vyjadřující rovnováhu aktiv a pasiv (Aktiva se vždy musí rovnat Pasivum).

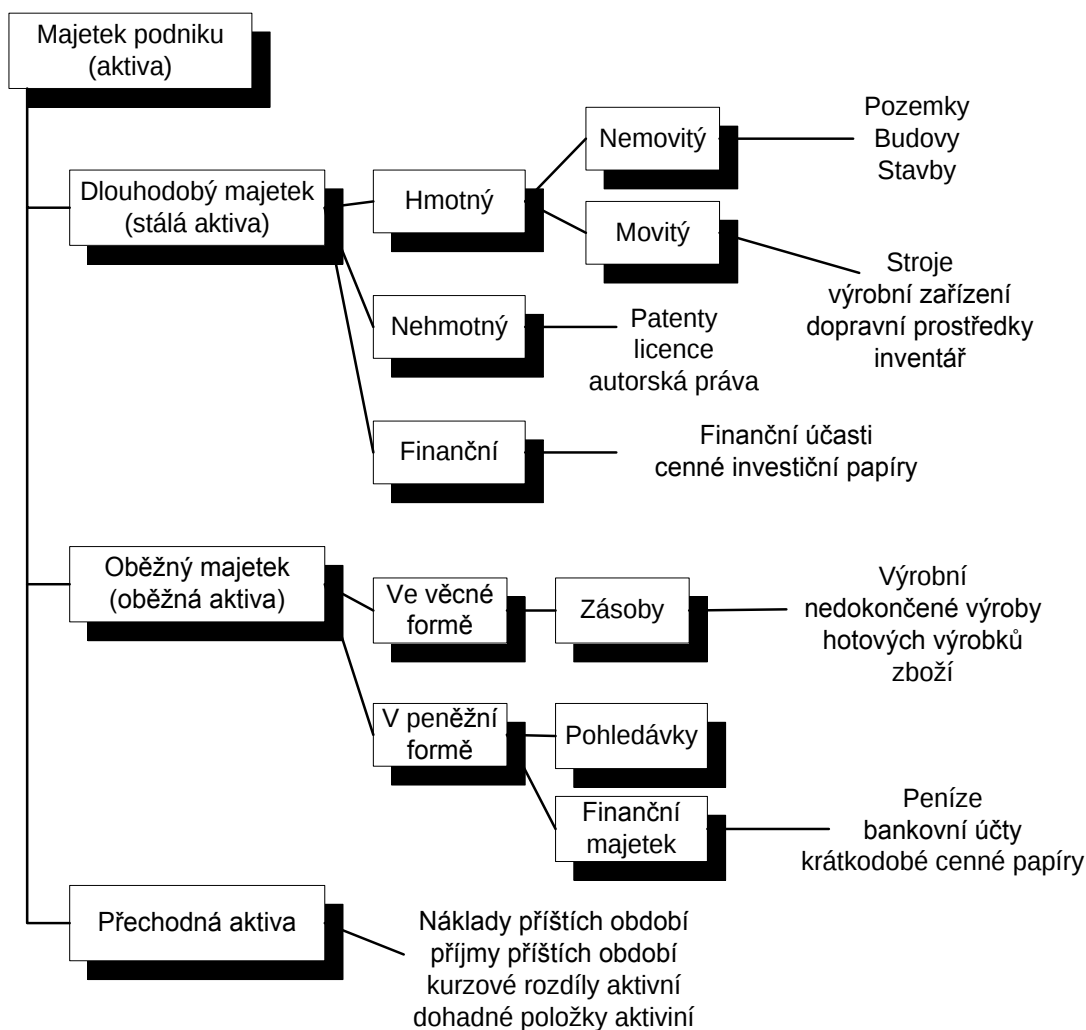
Struktura tohoto majetku závisí na typu organizace. Mezi nejčastější majetek patří pozemky, budovy, zařízení, software, licence, patenty, cenné papíry atd. zde se jedná o dlouhodobý majetek, tedy majetek, který je v podniku déle jak jeden rok. Dlouhodobý majetek se člení na hmotný, nehmotný a finanční, dále potom na odpisovaný a neodpisovaný. V každé organizaci je také ale majetek, který nazýváme jako oběžný, tento majetek je v podniku po kratší dobu než je jeden rok a dochází k jeho transformaci (neustále mění svoji podobu). Do oběžných aktiv řadíme zejména zásoby (materiál, zboží, výrobky), pohledávky, peníze a krátkodobý finanční majetek. Každý majetek podniku musí být kryt určitým zdrojem, a to buď vlastním, nebo cizím. Tyto zdroje pak nazýváme jako pasiva. Pasiva členíme obecně z hlediska vlastnictví na vlastní kapitál a cizí zdroje (kapitál, dluhy, závazky). Do vlastního kapitálu se zahrnují vklady majitelů do podnikání (základní kapitál), kapitálové fondy, fondy ze zisku a výsledek hospodaření.

Do cizích zdrojů řadíme rezervy, bankovní úvěry, dlouhodobé a krátkodobé závazky, atd. Každý druh majetku, s nímž organizace hospodaří, musí být financován z určitého finančního zdroje. Stav aktiv a pasiv se pak zachycuje v rozvaze (bilanci).

$$AKTIVA = PASIVA$$

Základní struktura rozvahy je následující, sestavuje se vždy k určitému dni.

Rozvaha	
AKTIVA (majetek)	PASIVA (zdroje krytí majetku)
Dlouhodobý majetek (Stálá aktiva) Dlouhodobý nehmotný majetek Dlouhodobý hmotný majetek. Dlouhodobý finanční majetek	Vlastní kapitál Základní kapitál Rezervní a jiné fondy Nerozdělený zisk /Neuhrazená ztráta Výsledek hospodaření běžného účetního období
Oběžná aktiva Zásoby Pohledávky (krátkodobé, dlouhodobé) Krátkodobý finanční majetek Peněžní prostředky	Cizí zdroje Rezervy Závazky (dlouhodobé, krátkodobé) Bankovní úvěry a výpomoci
Přechodná aktiva	Přechodná pasiva
AKTIVA CELKEM	PASIVA CELKEM



Obrázek 2 Majetek podniku

3.11.1 Dlouhodobý majetek

Dlouhodobý majetek slouží v organizaci dlouhodobě (tzn. déle jak jeden rok) a jeho spotřeba neprobíhá najednou, ale hovoříme o postupném opotřebení. Dlouhodobý majetek členíme na hmotný (DHM), nehmotný (DNM) a finanční (DF). Do DHM patří především budovy, pozemky, samostatné movité věci (stroje, přístroje, zařízení), ale také např. stádo zvířat (koně v hřebčíně apod.). Do DNM řadíme software, patenty, licence, know-how atd. Do DFM pak zařazujeme tzv. finanční účasti (akcie, majetkové podíly např. v nějaké spol. s r.o.), cenné investiční papíry (např. obligace). Spotřeba dlouhodobého majetku je ve formě opotřebovávání, které probíhá postupně. U dlouhodobého

majetku se jeho hodnota přenáší postupně do nákladů ve formě odpisů. Odpisy představují trvalé snížení hodnoty dlouhodobého majetku. Výše odpisů ovlivňuje náklady a tím i výsledek hospodaření. Soubor odpisů za doposud odepsané roky pak nazýváme Oprávky ($\text{Pořizovací cena} - \text{oprávky} = \text{zůstatková cena majetku}$). Rozeznáváme dva druhy odpisů, a to daňové a účetní. Daňové odpisy jsou dány zákonem o dani z příjmu (586/1992 Sb. ve znění pozdějších předpisů) a každá organizace je musí evidovat. Zatímco účetní odpisy jsou odpisy, které si vede účetní jednotka dobrovolně a sleduje tím reálné opotřebení majetku.

V podnicích se vyskytuje i majetek neodpisovaný - jde o dlouhodobý finanční majetek a část dlouhodobého hmotného majetku, který neztrácí svou hodnotu (pozemky, umělecká díla a kulturní památky).

Daňový pohled na dlouhodobý majetek

- DHM - doba použitelnosti > 1 rok, vždy když je pořizovací cena $> 40\,000$ Kč,
- DNM - doba použitelnosti > 1 rok, vždy když je pořizovací cena $> 60\,000$ Kč,
- DF – doba přítomnosti ve firmě > 1 rok, zde zákon neomezuje min. vstupní cenu

Při vstupní ceně nižší než uvedené hodnoty je zařazení do dlouhodobého majetku nepovinné a záleží jen na postupech účetní jednotky, zda chce takovýto majetek evidovat jako tzv. drobný majetek, či jej uplatnit rovnou tzv. do spotřeby (a hodnota takovéhoho majetku se rovnou přenesse do nákladů a dále se neeviduje).

Odpisy hmotného a nehmotného majetku

Jak již bylo napsáno, pomocí odpisů dochází k přenosu hodnoty majetku do nákladů. Vysvětleme si nyní jednoduše, co to vlastně znamená. Musíme si uvědomit, že samotné pořízení dlouhodobého majetku znamená pro firmu nějaký peněžní výdaj (museli jsme za něj zaplatit), ovšem zákon nám neumožňuje, uplatnit DHM nebo DNM ihned od nákladů firmy (což je samozřejmě primárním cílem podnikatele), neboť dochází k postupnému opotřebení používáním, díky čemuž vznikají také postupně výnosy, a proto se také hodnota DHM přenáší **postupně** ve formě odpisů do nákladů.

Odpisy vyjadřují **morální i fyzické zastarávání** dlouhodobého majetku - odpis je **hodnota** ročního (nejčastěji) **opotřebení** DM. Rozsah ročních odpisů závisí na metodě ode-

pisování. Odepisování se vykonává buď v závislosti na čase nebo podle výkonů (nejčastěji pro formy a přípravky ke strojům-např. lisovací, speciální nástroje-vysekávací atd.) Nejčastěji však převládá časové odepisování.

Z hlediska metodického rozlišujeme odpisy:

- daňové – odpisy jako náklad snižují zdaňovaný zisk, stát proto stanovuje závazné pravidla pro výpočet odpisů, které musí podnik respektovat v daňovém přiznání.
- účetní – podnik může při výpočtech ročních odpisů vycházet i z jiných odpisových metod, než povoluje zákon o dani z příjmu. V účetních odpisech nemusí podnik respektovat stanovené doby odepisování a zrychlení odepisování DM se dosahuje zkrácením doby odepisování. V účetních odpisech se uplatňuje princip zachování nominálního peněžního objemu majetkové podstaty podniku.
- kalkulační – jsou odpisy, které sledují zachování majetkové podstaty podniku (trvalou reprodukční schopnost) při rostoucích cenách dlouhodobého majetku, bez nutnosti získat další dodatečné zdroje. Při tomto přístupu při stanovení odpisů nevycházíme z původní pořizovací ceny, ale z budoucí reprodukční pořizovací ceny dlouhodobého majetku.

Daňové odpisy lze počítat dvěma metodami:

- rovnoměrné odepisování,
- zrychlené odepisování.

Jednu z uvedených metod si firma u každého DM zvolí a pak ji musí dodržet po celou dobu odepisování.

Ještě je vhodné dodat, že odpisy zabezpečují tvorbu zdrojů na opětovné pořízení nových (výrobních) prostředků, hovoříme tak o tom, že jsou také zdrojem obnovy majetku. Neznamena to nic jiného, než že hodnotu odpisů musíme také započítat do ceny produktu, neboť právě odběratel (spotřebitel) je ten, kdo nám ve finále musí zaplatit odpisy a poťazmo tím pořízený dlouhodobý majetek. Čili jako příklad si uveďme, že koupíme stroj za 1 mil. Kč. Hodnota tohoto stroje se přenáší postupně ve formě odpisů do nákladů, ale také do nákladů každého výrobku, který je na tomto stroji vyráběn je nezbytné započítat

nějakou část-např.

1 Kč tohoto opotřebení, kterou ve výsledku zaplatí odběratel v ceně produktu.

Odpisy u DHM

- uplatňují se především roční (časové) odpisy,
- v roce pořízení se uplatňuje do účetnictví celý roční daňový odpis bez ohledu na to, který měsíc byl majetek zařazen do užívání (čili uplatňuji celý roční odpis i kdybych pořídil stroj 30.12.)
- odepisování lze také přerušit a následující období navázat na předcházející

Odpisy u DNM

- uplatňují se především měsíční (časové) odpisy
- odepisování začíná **měsíc následující po měsíci zařazení do užívání** (čili pokud pořídím např. software před koncem roku v prosinci, potom začínám uplatňovat odpisy až od ledna následujícího roku)

3.11.2 Oběžný majetek

Oběžné aktiva, někdy také označován jako krátkodobý majetek či oběžný majetek, představují tu část majetku (aktiv) podniku, která má rychlý krátkodobý obrat (jednorázová spotřeba) a v každém podniku jsou přítomné ve dvou formách, a to ve věcné a finanční. Ve věcné formě to jsou zásoby, nedokončená výroba, výrobky, zboží atd. Ve finanční podobě to jsou potom peníze, a to jak v hotovosti, tak v bance. Dále to jsou pohledávky, krátkodobý finanční majetek jako např. cenné papíry určené k obchodování. Oběžný majetek se nazývá oběžný proto, že tzv. neustále obíhá - **mění svoji podobu** z věcné na peněžní, neboli za peněžní prostředky si nakoupíme materiál, ten zpracujeme v nedokončené výrobky, ty potom dále ve výrobky, které prodáme a budeme mít pohledávky a po jejich zinkasování budeme mít opět finanční prostředky (jde o tzv. koloběh oběžného majetku).

Zásoby (věcná forma)

- **materiál** (základní suroviny – např. stavební hmoty, kov, dřevo, kůže, atd., pomocné materiály - barvy, maziva, ..., drobné nářadí, pokud nesplní podmínku, aby byly zařazeny do dlouhodobého majetku, kancelářské potřeby, čisticí prostředky apod.)
- nedokončená výroba (nedokončené výrobky, které nejsou zatím prodejné - rozšířené kalhoty apod.),
- polotovary (rozpracované výrobky, které jsou z hlediska některého technologického stupně už dokončené a daly by se popř. i prodat - odlitek, deska dřeva atd.),
- hotové výrobky - výrobky, které už firma dokončila a připravuje je k prodeji,
- zboží - v účetnictví má tento pojem přesně definovaný význam - je to vše co je nakoupené (už hotové) za účelem dalšího prodeje,
- zvířata - jsou specifickým druhem zásob typickým pro zemědělskou výrobu, patří sem např. hejna husí, kachen, atd.

Peněžní forma

- peníze v hotovosti v pokladně,
- peníze na účtech peněžních ústavů,
- ceniny - kolky, stravenky, poukázky apod.,
- krátkodobé cenné papíry - směnky, depozitní certifikáty apod.,

Pohledávky

- peníze, které firmě dluží odběratelé, společníci, zaměstnanci, dlužníci apod.
- krátkodobé i dlouhodobé



Definice majetku podniku, struktura majetku, dlouhodobý majetek (stálá aktiva), oběžný majetek, odpisy dlouhodobého majetku, Rozvaha, definice kapitálu, kapitálová struktura, vlastní a cizí kapitál, základní kapitál, optimální kapitálová struktura.



Otázky:

1. *Vysvětlete hlavní rozdíly mezi stálými a oběžnými aktivy.*
2. *Zamyslete se nad významem definice majetku, a jejími atributy „patří podnikateli“ a „slouží k jeho podnikání“. Proč jsou tak důležité*
3. *Pokud využíváme stroj pořízený formou finančního leasingu, můžeme jej zařadit mezi majetek podniku?*
4. *Zamyslete se, proč vůbec jsou využívány odpisy u dlouhodobého majetku?*

3.12 Kapitál

Aby mohl podnik zahájit svou činnost, potřebuje k tomu mít **finanční zdroje (kapitál, peníze)**. Zdrojem může být buď vlastní kapitál, nebo cizí kapitál. Pokud se jedná o výrobní podnik, přemění tento kapitál ve výrobní faktory a podnikový transformační proces může být zahájen. Na konci tohoto procesu se výnosy z prodeje jeho výkonů vracejí v podobě kapitálu zpět do finanční oblasti podniku.

3.12.1 Vymezení pojmu kapitál

Zjednodušeně se o kapitálu říká, že to jsou peníze, které přinášejí další peníze. My však kapitálem budeme rozumět vše, co vkládáme do výroby, aby vznikly větší hodnoty. Už z této věty si můžeme vzít dva důležité poznatky – základním rozlišovacím znakem kapitálu od všeho ostatního je **účelovost vložených prostředků**, snaha dosáhnout **zisk (resp. úrok)** a není důležité, zda tohoto zisku bude nakonec dosaženo či nikoliv, a za druhé pojem kapitál mlčky předpokládá pojem vlastnictví – ten kdo vkládá kapitál do

výroby (i když by si tento kapitál třeba půjčil!) má úmysl dosáhnout zisk pro sebe (byť by část tohoto zisku odvedl tomu, kdo mu kapitál půjčil). Je zde tedy výrazná osobní motivace podnikatelova – neviditelný hnací motor hýbající celou ekonomikou.

I kapitál je **omezený, vzácný** a má svou **cenu**, v tomto případě dokonce dvě ceny:

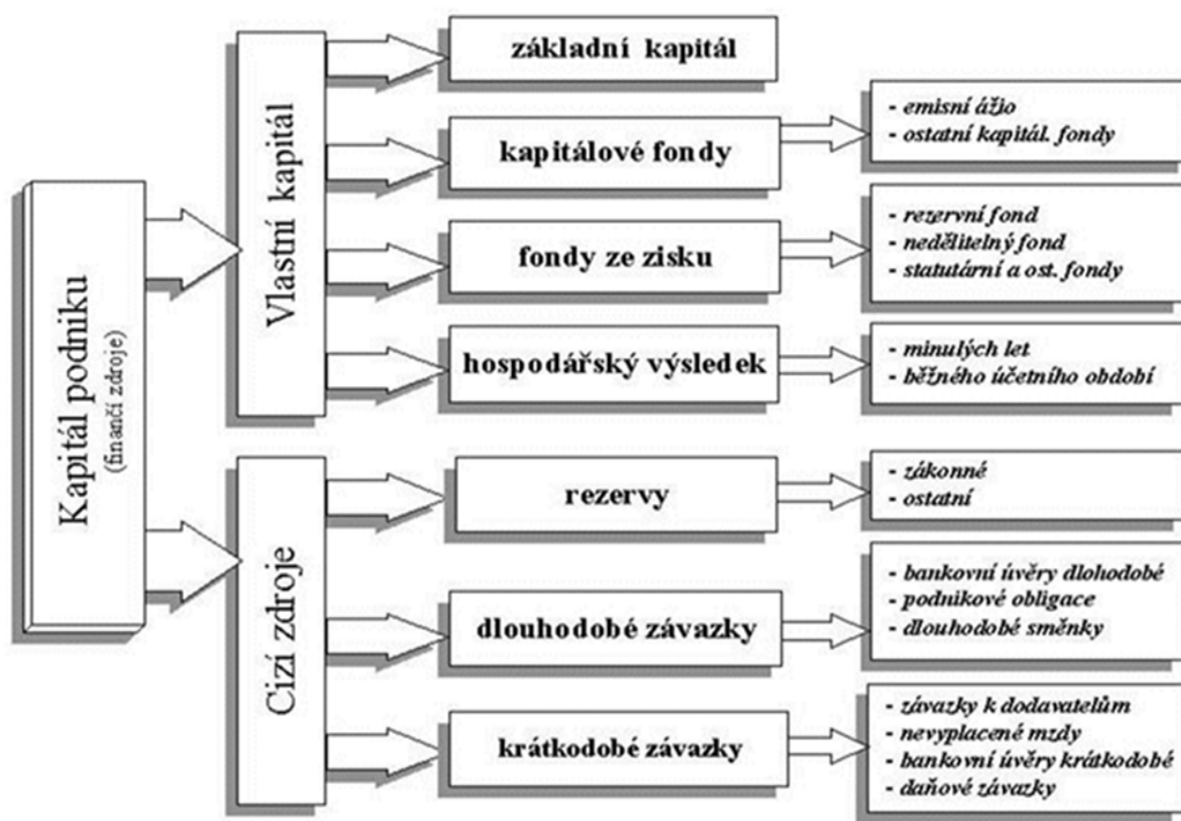
- **úrok** je cena kapitálu **vloženého např. do banky či jiné finanční instituce**. Je to **cena vyplývající z vlastnického vztahu** jedince k tomuto kapitálu a nevyžadujeme po vlastníkově, aby s tímto kapitálem podnikal (vlastník leží doma na válečce a peníze se „vydělávají samy“).
- **zisk** je cena kapitálu, kterou **očekává vlastník při aktivním podnikání** s tímto kapitálem. Tato cesta je **rizikovější**, protože podnikatel také může o svůj kapitál přijít. Proto podnikatel logicky očekává, že jeho **zisk bude vyšší než běžný úrok**.

Další vlastností kapitálu je, že jej můžeme **hromadit, akumulovat**.

Kapitál může mít podobu **peněžní (finanční kapitál)** nebo **fyzickou (reálný kapitál)**. Do reálného kapitálu budeme zařazovat i nehmotné statky jako licence, patenty, software apod., protože i ty nám splňují kritérium prostředku k dosažení zisku.

3.12.2 Kapitálová struktura podniku

Kapitálová struktura podniku se vyjadřuje jako podíl jednotlivých finančních zdrojů (vlastního a cizího kapitálu, jejich složek) na celkové velikosti podnikového kapitálu. Udává taktéž **strukturu zdrojů** (původ, pramen) z nichž majetek podniku vznikl. Kapitálovou strukturu podniku přináší **Obr.**



Obrázek 3 Struktura kapitálu podniku

Vložil-li kapitál do podniku sám podnikatel (zakladatel) nebo skupina podnikatelů, hovoříme o **vlastním kapitálu**. Vložil-li kapitál do podniku věřitel (např. banka), hovoříme o **cizím (úvěrovém, dluhovém) kapitálu**. Toto členění kapitálových zdrojů platí jak při založení podniku, tak při zvětšování majetku podniku i pro financování jeho běžných potřeb.

Celková velikost podnikového kapitálu závisí na mnoha okolnostech, především na:

- velikosti podniku, přičemž samotná velikost podniku by měla být optimální; obecně platí: čím větší podnik, tím větší kapitál vyžaduje,
- stupni mechanizace, automatizace, robotizace (čím vyšší použití techniky, tím větší kapitál),
- rychlosti obratu kapitálu (čím rychlejší obrat, tím menší kapitál),

- organizaci odbytu (podnik s vlastní prodejní sítí vyžaduje vyšší kapitál než prodej přes obchodní podniky) aj.

Podnik by měl mít tolik kapitálu, kolik potřebuje. Má-li kapitálu více, je jeho využití nevhodné; říkáme, že podnik je **překapitalizován**. To u akciové společnosti znamená, že bylo emitováno více akciového kapitálu, než může být efektivně použito. Výsledkem potom je, že a.s. není schopna vytvořit takový zisk, aby akcionáři dostali požadovanou míru dividend. Obvyklým ukazatelem překapitalizování podniku je poměr vlastního kapitálu a dlouhodobého majetku (stálých aktiv). Je-li tento poměr (podíl) větší než 1, hovoříme o překapitalizování.

Má-li kapitálu tak málo, že to způsobuje poruchy v chodu podniku, říkáme, že podnik je **podkapitalizován**. K tomu často dochází v období expanze podniku, kdy podnik prudce rozšiřuje výrobu a prodej, čímž spontánně rostou jeho aktiva (zásoby, pohledávky i hmotný majetek), která nejsou kryta potřebnými finančními zdroji. Podnik se zadlužuje u svých dodavatelů a tímto krátkodobým cizím kapitálem je kryt i dlouhodobý majetek. Podnik se dostává do platební neschopnosti, což bývá začátkem jeho konce. Ukazatelem podkapitalizování může být poměr dlouhodobého majetku (stálých aktiv) k dlouhodobým zdrojům (dlouhodobým pasivům): je-li hodnota větší než 1, jsou stálá aktiva kryta i krátkodobými závazky a podnik je podkapitalizován.

Vlastní kapitál

Základem podnikání je vlastní kapitál, jehož velikost se mění v závislosti na výsledcích podnikání. **Vlastní kapitál** je kapitál, který patří majiteli (majitelům). Je hlavním nositelem podnikatelského rizika (u obchodních společností výhradním nositelem, u podniku jednotlivce spolu s jeho osobním majetkem. Jeho podíl na celkovém kapitálu je proto ukazatelem **finanční jistoty (nezávislosti) podniku**.

Vlastní kapitál v podniku jednotlivce tvoří jeho peněžité i nepeněžité vklady. Výše vlastního kapitálu se mění podle výsledků hospodaření; dosahuje-li podnik zisk (a vlastník jej celý nepotřebuje), vlastní kapitál roste, je-li podnik ztrátový, vlastní kapitál klesá.

Vlastní kapitál obchodní společnosti je rozdělen do několika položek:

1. základní kapitál,

2. kapitálové fondy,
3. fondy ze zisku (rezervní fondy),
4. nerozdělený zisk,
5. výsledek hospodaření běžného období.

A. Základní kapitál

Základní (kmenový) kapitál je tvořen peněžními i nepeněžními vklady společníků společnosti. Základní kapitál je dle Zákona o obchodních korporacích definován jako souhrn všech vkladů, přičemž vkladem u obchodní společnosti je peněžní vyjádření hodnoty předmětu vkladu do základního kapitálu a u akciové společnosti jmenovitá nebo účetní hodnota akcie. Ve **společnosti s ručením omezeným** a v **akciové společnosti** se **vytváří povinně** a jeho výše se zapisuje do Obchodního rejstříku.

V akciové společnosti základní kapitál vzniká vydáním (emisí) akcií o určité jmenovité (nominální) hodnotě (obvykle tak, že v 1. fázi dojde k úpisu akcií, ve druhé fázi ke splacení upsaného kapitálu). **Akcie** je **cenný papír**, s nímž jsou spojena **práva akcionáře** např. podílet se na řízení akciové společnosti, jejím zisku (vyplácený podíl ze zisku se nazývá dividendy), likvidačním zůstatku při jejím zániku.

Základní kapitál obchodní společnosti se **zvyšuje** peněžními nebo nepeněžními vklady společníků, v a.s. obvykle vydáním nových akcií nebo zvýšením nominální hodnoty dříve vydaných akcií, nebo přiděly ze zisku.

Snížení základního kapitálu lze provést jen do výše základního kapitálu stanovené zákonem. V a.s. se snížení provádí snížením nominální hodnoty akcií výměnou za nové akcie nebo vyznačením jejich nižší nominální hodnoty nebo vyjmutím určitého počtu akcií z oběhu. Základní kapitál se snižuje v případě, že se snižují aktiva společnosti nebo došlo-li k takové ztrátě, kterou nelze uhradit z rezervního fondu nebo ji nelze převést do dalšího roku. Právní normou, podle které se všechny výše uvedené operace provádějí, je Zákon o obchodních korporacích a stanovy společnosti.

B. Kapitálové fondy

Vlastním kapitálem akciové společnosti jsou i tzv. **kapitálové fondy**, z nichž hlavní část tvoří tzv. **emisní ážio** (příplatek), tj. rozdíl mezi skutečně dosaženou prodejní cenou akcií a jejich cenou nominální při emisi akcií.

C. Fondy ze zisku

Fondy ze zisku se vytvářeli přímo ze zákona (ve spol. s r.o. a a.s. zákonný rezervní fond, v družstvech nedělitelný fond), nebo je jejich tvorba předepsána stanovami společnosti (statutární a ostatní fondy). Jsou pojistkou proti nepředvídaným rizikům v podnikání, slouží ke krytí ztrát a k překonání nepříznivého průběhu hospodaření společnosti.

Do 31. 12. 2013 musely jak akciové společnosti, tak společnosti s ručením omezeným pravidelně převádět část čistého zisku do rezervního fondu alespoň v minimální výši stanovené Obchodním zákoníkem. Takto nashromážděné prostředky měly sloužit pro krytí případných ztrát v budoucích letech.

Od 1. 1. 2014 vstoupil v účinnost nový zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích (dále jen „ZOK“), který nahrazuje úpravu práva obchodních společností a družstev (nyní společně nazývaných obchodní korporace). ZOK neukládá akciovým společnostem ani společnostem s ručením omezeným (dále jen „společnostem“) povinnost tvořit zákonný rezervní fond, až na několik zvláštních případů jako je např. finanční asistence (ZOK v souladu s komunitární úpravou dále stanoví povinnost při nabývání vlastních akcií, pokud jsou vykázány v aktivech – podle Českých účetních standardů se však vlastní akcie vykazují na pasivním účtu a povinnost tvorby tohoto zvláštního rezervního fondu nevzniká). Každá společnost se tedy může rozhodnout, zda bude rezervní fond tvořit a v jaké výši, či se rozhodne rezervní fond úplně zrušit.

D. Nerozdělený zisk

Nerozdělený zisk je část zisku po odvodu daní, která se nerozděluje mezi majitele (akcionáře), ale slouží k dalšímu podnikání; nerozdělený zisk se přiděluje různým rezervním fondům (v současné rozvaze ČR se proto tato souhrnná položka neuvádí, protože zisk je kumulován v různých fondech). V rozvaze ve stejnojmenné položce se pak uvádí jen nerozdělený zisk z minulých let.

Vlastní kapitál je **dlouhodobým zdrojem**. Skutečná výše vlastního kapitálu (jako rozdíl mezi tržní hodnotou aktiv a tržní hodnotou dluhu) nemusí souhlasit s vlastním kapitálem v rozvaze. **Náklady na vlastní kapitál** představují část zisku, který vlastníci požadují za vklad svého kapitálu do podniku (v akciové společnosti výše dividend), vyjadřu-

jí se požadovanou úrokovou mírou. Náklady na vlastní kapitál jsou většinou vyšší než náklady na cizí kapitál (jak si ukážeme v další části).

Cizí kapitál

Cizí kapitál je **dluhem** společnosti, který musí podnik v **určené době splatit**. Podle této doby jej rozdělujeme na **krátkodobý cizí kapitál** (je poskytován na dobu do jednoho roku) a **dlouhodobý cizí kapitál** (je poskytován na dobu delší než jeden rok).

Krátkodobý cizí kapitál (krátkodobé dluhy) zahrnuje závazky podniku, které jsou splatné během jednoho roku. Patří mezi ně krátkodobé bankovní úvěry (eskontní, lombardní, kontokorentní), dodavatelské úvěry (dodavatel dodá zboží na úvěr – v rozvaze jsou uvedeny pod názvem závazky z obchodního styku), zálohy přijaté od odběratelů (jsou k dispozici podniku od doby dodávky – označují se též jako odběratelský úvěr), půjčky, částky dosud nevyplacených mezd a platů (závazky k zaměstnancům), nezaplacené daně, výdaje příštích období (náklady, které budou zaplacený v budoucnu), dlužné dividendy, aj.

Dlouhodobý cizí kapitál tvoří dlouhodobé bankovní úvěry (např. hypotekární úvěry), termínované půjčky (obvykle k financování určitého dlouhodobého majetku), vydané (emitované) podnikové obligace a dlužní úpisy, leasingové dluhy a jiné dlouhodobé závazky.

Ve státech s rozvinutou tržní ekonomikou se používá daleko více forem dluhového (ale i vlastního) financování. Například tyto druhy financování z cizích zdrojů:

1. dlouhodobé financování (průmyslové obligace, konvertibilní dlužní úpisy, opční dlužní úpisy, ziskové dlužní úpisy, půjčky na zástavní listy, požitkové a participační listy),
2. leasing (operační, finanční),
3. krátkodobé financování (dodavatelský úvěr, kontokorentní úvěr, směnečný úvěr, lombardní úvěr, záruční úvěr, faktoring, rembousní úvěr, negociační úvěr, forfaiting),
4. inovované půjčky (půjčky s nulovým kuponem = Zerobonds, proměnlivé úročené půjčky = floating rates notes, půjčky s dvojí měnou = multi currency notes aj.)

Proč vlastně podnik **používá cizí kapitál**? Použití cizího kapitálu má několik příčin:

1. podnikatel nedisponuje dostatečně velkým vlastním kapitálem nezbytným k založení podniku (může si ovšem přibrat společníka, založit družstvo, akciovou společnost, což však omezuje jeho pravomoci a je to dražší než bankovní úvěr),
2. podnikatel přechodně nedisponuje potřebným kapitálem v době, kdy jej potřebuje (např. při nákupu strojů, surovin, při předzásobení před sezónou). Cizí kapitál také umožní akce, které jinak uskutečnit nelze,
3. použitím cizího kapitálu nevznikají jeho poskytovateli žádná práva v přímém řízení podniku, zatímco přibrání nových společníků rozředuje vlastní kapitál a tím i řídicí pravomoci,
4. cizí kapitál je většinou levnější než kapitál vlastní a jeho použití tudíž zvyšuje rentabilitu podniku.

V ČR stejně jako ve většině zemí **úroky z cizího kapitálu** snižují **daňové zatížení podniku**, protože úrok jako součást nákladů snižuje zisk, ze kterého se platí daně; to způsobuje tzv. **daňový efekt**. Protože jde dle Synka o velmi závažný fakt, uvedme si příklad.

Př. ... Podnik A je podnik používající vlastní kapitál, podnik B používá 50 % cizího kapitálu. Zisk obou podniků je stejný ($Z = 400$).

Podnik	K	VK	CK	Z	Ú 8%	ZPřD	ZPřD na VK	D 40%	ZpoD	Rvk %
A	2000	2000	-	400	-	400	20%	160	240	12
B	2000	1000	1000	400	80	320	32%	128	192	19,2

K – kapitál (celkový), VK- vlastní kapitál, CK – cizí kapitál, Z – zisk podniku, Ú – úroky (8%), ZPřD – zisk před zdaněním, ZPřD na VK – zisk před zdaněním na vlastní kapitál v %, D – daň (40%), ZpoD – zisk po zdanění, Rvk – výnosnost vlastního kapitálu v %.

Z příkladu je zřejmé že **použití cizího kapitálu zvyšuje rentabilitu (výnosnost) vlastního kapitálu** (19,2 % při použití cizího kapitálu, 12 % při použití pouze vlastního kapitálu) Zvýšení rentability je způsobeno jak **použitím levnějšího cizího kapitálu**, tak

tzv. **daňovým efektem** (daňovým štítem z angl. tax shield). O tom se přesvědčíme, když se podíváme na podíl zisku před zdaněním na vlastní kapitál: u podniku A $400/2000 = 20 \%$, u podniku B $320/1000 = 32 \%$. Je zřejmé, že aktiva obou podniků přinášejí stejný celkový výnos (400) a mají stejnou výnosnost (20 %) – způsob financování firmy (struktura finančních zdrojů) neovlivňuje celkové výnosy firmy. Protože výnosnost aktiv zadluženého podniku je vyšší než náklady na cizí kapitál (cizí kapitál přinese podniku více než sám stojí), zvýší se rentabilita vlastního kapitálu (za cizí kapitál podnik platí 8 %, výnosnost aktiv je 20 %, rozdíl, tj. 12 % jde ve prospěch akcionářů, kdyby naopak úroková míra byla větší než výnosnost aktiv potom by šel na vrub akcionářů). Cizí kapitál „zvedá“ rentabilitu vlastního kapitálu podobně jako páka zvedá břemeno. Hovoříme o tzv. **finanční páce** (angl. financial leverage). Kromě toho působí tzv. **daňový efekt**: úroky z cizího kapitálu jako součást nákladů snižují zisk, ze kterého se platí daň, a tím snižují daňové zatížení podniku. Podnik B z celkového vyprodukovaného zisku ve výši 400 platí 128, zatímco v první variantě, kdy nepoužil cizího kapitálu, platí 160. „Zadlužený“ podnik tím zvyšuje výnosnost vlastního kapitálu: ta je v 1. variantě 12 % ($240/2000$), ve 2. variantě 19,2 % ($192/1000$). Ve skutečnosti jej cizí kapitál „přijde“ nikoli na 8 %, ale jen na $8 \times (1 - 0,040) = 4,8 \%$. Tuto skutečnou cenu cizího kapitálu (skutečnou úrokovou míru) počítáme podle vztahu:

$$\text{náklady na cizí kapitál} = \text{úroková míra} \times (1 - \text{sazba daně}).$$

Daňový štít samozřejmě působí jen tehdy, **dosahuje-li podnik zisku**. V normálních podmínkách málokterý podnikatel pracuje bez cizího kapitálu. Proti jeho většímu použití však stojí tyto skutečnosti:

1. cizí kapitál zvyšuje zadluženost podniku a tím **snižuje jeho finanční stabilitu**; při velkém rozsahu dluhů roste nebezpečí bankrotu,
2. každý **další dluh je dražší** a je obtížnější jej získat, neboť potenciální věřitelé se obávají o svůj kapitál v případě likvidace vysoce zadluženého podniku,
3. vysoký podíl cizího kapitálu **omezuje jednání managementu**, které musí být přizpůsobeno věřitelům. Další emise akcií však snižuje pravomoci původních vlastníků, kteří proto (na rozdíl od věřitelů) preferují větší zadluženost. Proto se používá i nových forem financování jako např. leasing, faktoring, aj.

Poměr mezi vlastním a cizím kapitálem se u různých podniků liší. Závisí především na:

1. **odvětví**, ve kterém podnik pracuje (v průmyslových podnicích většinou převládá vlastní kapitál, u obchodních je poměr cca 50:50, u peněžních podniků výrazně převládá kapitál cizí),
2. **strukturu majetku** – čím vyšší podíl dlouhodobého majetku, tím vyšší podíl vlastního, resp. dlouhodobého cizího kapitálu),
3. **subjektivním postoji podnikatele nebo manažerů**,
4. **úrokové míře bank** – ta závisí na vládní politice,
5. **výnosnosti podniku** – čím je vyšší výnosnost podniku, tím větší cizí kapitál a vyšší úrokovou míru si může dovolit,
6. **stabilitě tržeb a zisku** – podnik s rostoucími tržbami a ziskem si může dovolit větší zadlužení, naopak podnik s odbytovými potížemi musí další úvěr pečlivě zvážit).

Použití cizího kapitálu působí jako páka, kterou management podniku zvedá výnosnost kapitálu vlastního, tím však současně zvyšuje i jeho rizikovost. Tento jev se nazývá **finanční páka**. Management podniku proto musí usilovat o **optimální kapitálovou strukturu (minimum nákladů na podnikový kapitál)**.

3.12.3 Optimalizace kapitálové struktury

Optimální kapitálovou (finanční) strukturu (optimální zadluženost) můžeme (teoreticky) stanovit jako **minimum celkových nákladů na podnikový kapitál** (angl. Weighted Average Cost of Capital – WACC).

Celkové náklady na kapitál stanovíme následovně:

$$k_o(WACC) = k_i \times (1 - t) \times \frac{B}{V} + k_e \times \frac{S}{V},$$

kde

k_o – náklady na celkový kapitál v %,

k_i – náklady na cizí kapitál (na dluh) před zdaněním zisku v %,

t – míra zdanění zisku vyjádřená desetinným číslem,

k_e – náklady na vlastní kapitál po zdanění zisku v %,
 V – celkový kapitál (celková tržní hodnota firmy) v Kč,
 S – tržní hodnota vlastního kapitálu v Kč,
 B – tržní hodnota cizího kapitálu (dluhu) v Kč.

Náklady na vlastní kapitál můžeme určit i podle vztahu:

$$k_e = \frac{\text{dividenda}}{\text{cena akcie}} + \text{míra rustu dividend}$$

Existují různé postupy pro výpočet. My budeme vycházet z toho, že náklady vlastního kapitálu jsou dány požadovanou mírou dividend. Při **optimalizaci míry zadluženosti** se vychází z toho, že:

- **cizí kapitál je levnější než vlastní** (to jsme dokázali již dříve); je to proto, že vlastní kapitál nese největší riziko (např. při likvidaci podniku jsou akcionáři poslední v pořadí při vyrovnávání nároků na úhradu) a odměna za jeho vlastnictví, tj. dividendy se vyplácí ze zisku po zdanění,
- **s růstem zadluženosti roste i úroková míra**, neboť roste riziko pro banku a větší riziko vyžaduje větší výnosnost,
- ze stejných důvodů **s růstem zadluženosti roste i požadavek akcionářů na vyšší dividendy**,
- substituce vlastního kapitálu dluhem **přináší zlevnění nákladů na celkový kapitál až do určité míry zadluženosti; potom tyto náklady začnou růst.**

Pro názornost a lepší pochopení této problematiky si uveďme následující příklad.

Př. ... Základní kapitál podniku tvoří 80 000 akcií o nominální hodnotě jedné akcie 1 000 Kč. Současná tržní cena akcie je 1 700 Kč. Počítá se se 14 % výnosem akcií. Cizí kapitál tvoří úvěr banky ve výši 75 mil. Kč, z něhož se platí 15 % úroků. Daně tvoří 40 %.

Vypočteme tržní hodnotu vlastního kapitálu:

$$1\,700\text{Kč}/\text{akcie} \times 80\,000\text{ akcií} = 136\text{ mil. Kč}$$

Tržní hodnota podniku je $136 \text{ (vlastní kapitál)} + 75 \text{ (cizí kapitál)} = 211 \text{ mil.Kč}$

Dosadíme do vzorce pro výpočet nákladů na celkový kapitál k_o :

$$k_o = 0,15 \times (1 - 0,4) \times 75/211 + 0,14 \times 136/211 = 0,1222 = 12,22 \%$$

Předpokládejme, že zvýšíme míru zadlužení tak, že podíl dluhu bude činit 50 % celkového kapitálu. Potom náklady na celkový kapitál budou 11,5 % ($0,15 \times 0,6 \times 0,5 + 0,14 \times 0,5$). Vidíme, že vyšším podílem dluhu se snížily náklady na celkový kapitál. Ke snížení ovšem dojde jen za předpokladu, že úroková míra k_i a náklady na vlastní kapitál k_e se nezmění. Avšak při větším zadlužení začnou obě míry obvykle růst (roste totiž riziko jak pro externí investory, tak pro akcionáře). **Podíl dluhu, při kterém jsou náklady na celkový kapitál nejnižší, tak určuje optimální kapitálovou strukturu.**

Růst zadlužení podniku je výhodný tehdy, když je úroková míra závazků nižší než ziskovost aktiv na bázi zisku před nákladovými úroky a před zdaněním (využití cizího kapitálu přinese podniku více než jsou náklady na něj); v takovém případě použití cizího kapitálu vede ke zvýšení ziskovosti vlastního kapitálu na bázi zisku před zdaněním (**pozitivní vliv finanční páky**). Pokud by úroková míra závazků byla vyšší než uvedená ziskovost aktiv, klesala by s rostoucím zadlužováním uvedená ziskovost vlastního kapitálu (**negativní vliv finanční páky**). Při použití cizího kapitálu mimo to **působí daňový štít (efekt)**, tj. snížení základu daně z příjmů v důsledku zvýšení nákladů o úroky z cizího kapitálu.

V rámci optimalizace kapitálové struktury považujeme za nezbytné poukázat na **základní pravidla financování**.

3.12.4 Pravidla financování

Existují **orientační zásady zajištění likvidity**, formulované v **horizontálních a vertikálních pravidlech financování**.

Horizontální pravidla financování:

1. **„Zlaté bankovní pravidlo“** – zásada likvidity bank vyžaduje, aby poskytnuté úvěry co do objemu a splatnosti odpovídaly prostředkům, které má banka k dispozici.
2. **„Zlaté pravidlo financování“** říká, že dlouhodobé investice se nesmí financovat krátkodobými prostředky.
3. **„Zlaté pravidlo vyrovnávání rizika“** určuje, že vlastní zdroje mají být pokud možno větší než cizí zdroje.
4. **„Zlaté pravidlo pari“** tvrdí, že stálá aktiva se smí maximálně rovnat vlastním zdrojům.
5. **„Zlaté poměrové pravidlo“** říká, že zvyšování investic nesmí střednědobě a krátkodobě probíhat neúměrně k nárůstu výnosů.
6. **„Zlaté bilanční pravidlo“** upřesňuje požadavky „zlatého bankovního pravidla“ a „zlatého pravidla financování“, která vyžadují aby doba přenechání kapitálu odpovídala době jeho vázání (princip shodnosti lhůt). Podle „zlatého bilančního pravidla“ má být dlouhodobě vázaný majetek kryt dlouhodobým kapitálem a oběžný majetek krátkodobým kapitálem. V přesnější verzi říká toto pravidlo, že stálá aktiva mají být kryta vlastními zdroji a/nebo dlouhodobými cizími zdroji, oběžný majetek má být kryt krátkodobými cizími zdroji. Ve třetí verzi tohoto pravidla se žádá, aby vedle stálých aktiv byl dlouhodobými zdroji kryt také trvale vázaný oběžný majetek a jen pro krátkodobě vázaný oběžný majetek stačí krytí krátkodobými zdroji.
7. **„Pravidla jedna ku jedné“** určuje, že stav pokladny, směnek a dlužnických pohledávek dohromady nesmí být menší než krátkodobé cizí zdroje.
8. **„Pravidlo dva ku jedné“** říká, že oběžný majetek by měl být minimálně dvakrát tak velký než krátkodobé cizí zdroje.

Vertikální pravidla financování

Vertikální pravidla financování se zabývají **stupněm zadlužení**. Vyžadují určité relace mezi cizími a vlastními zdroji, zpravidla poměr 1:1.

Žádné z těchto pravidel není dostatečně podloženo teoretickými úvahami nebo praktickými zkušenostmi. Jedná se o čistě orientační pravidla. Mezi majetkovými a kapitálovými relacemi na jedné straně a rozsahem ohrožení platební schopnosti na straně druhé

sice existují souvislosti, jsou však příliš volné na to, aby určitá struktura majetku mohla zabránit platební neschopnosti.

Přesto nepostrádají pravidla financování praktický význam. Protože se podle nich orientují banky při ověřování úvěruhodnosti a také jiní poskytovatelé úvěrů, není při získávání kapitálu účelné je zcela zanedbávat. V každém případě mají při ověřování úvěruhodnosti význam „požadované bilanční relace“.



Kapitál podniku, kapitálová struktura, optimální kapitálová struktura, reálný kapitál, peněžní kapitál, cena kapitálu, náklady kapitálu, vlastní kapitál, cizí kapitál, krátkodobý cizí kapitál, dlouhodobý cizí kapitál, překapitalizování, podkapitalizování, finanční páka, daňový štít, minimum celkových nákladů na podnikový kapitál, horizontální pravidla financování, vertikální pravidla financování.



Otázky:

- 1) *Co rozumíte kapitálovou strukturou podniku?*
- 2) *Uveďte důvody pro a proti použití cizího kapitálu.*
- 3) *V jaké situaci může dojít k překapitalizování podniku?*
- 4) *V čem spočívá podkapitalizování podniku a kdy může nastat?*
- 5) *V čem spočívá úsilí podniku o optimalizaci kapitálové struktury?*
- 6) *Jak může cizí kapitál působit na ziskovost vlastního kapitálu? Vysvětlete působení finanční páky a daňového štítu.*
- 7) *Jak lze určit optimální kapitálovou strukturu?*
- 8) *Vysvětlete, co tvoří náklady vlastního a co tvoří náklady cizího kapitálu.*



-
- 9) *Uveďte základní pravidla financování podniku.*
- 10) *Podrobněji diskutujte „zlaté bilanční pravidlo“.*

4 VÝNOSY, NÁKLADY, HOSPODÁŘSKÝ VÝSLEDEK

V následujících kapitolách se seznámíte se základními ekonomickými veličinami průmyslového podniku. Správné pochopení výnosů, nákladů a hospodářského výsledku má mimořádný význam pro podnikové řízení. Věnujte proto této kapitole velkou pozornost. Pro názornost jsou prezentované teoretické poznatky proloženy řadou praktických příkladů. Nejdříve se zaměříme na výnosy a tržby.

4.1 Výnosy a tržby

4.1.1 Výnosy podniku

Výnosy podniku představují peněžní částky, které podnik „získal“ z veškerých svých činností za určité účetní období (měsíc, rok) bez ohledu na to, zda v tomto období došlo k jejich inkasu. Tím se liší od **příjmů**, které vyjadřují skutečně nám zaplacené částky v daném období bez ohledu na to, zda v tomto období vznikly. Fakturujeme-li za nějaký výkon 70 000 Kč, jedná se o naše výnosy, a to bez ohledu na to, zda za tyto výkony dostaneme skutečně zaplacené. Příjmem se tato suma stane až po reálném zaplacení (převodem na účtech či platbou v hotovosti). Další důležitou charakteristikou výnosů je, že se uznávají v okamžiku vyskladnění zboží nebo poskytnutí služby. Výnosy zahrnují rovněž změnu stavu vnitropodnikových zásob vlastní výroby a tzv. aktivaci, jenž taktéž nejsou peněžními příjmy.

Orientačně můžeme vymezit výnosy následovně:

1. tržby za prodej zboží,
2. výkony (tržby za prodej vlastních výrobků a služeb, změna stavu vnitropodnikových zásob vlastní výroby, aktivace),
3. tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu,
4. zúčtování rezerv a časového rozlišení provozních výnosů,
5. ostatní provozní výnosy,
6. finanční výnosy,
7. mimořádné výnosy.

Provozně-hospodářskou činností podniku je činnost, pro kterou byl podnik založen; u výrobní společnosti je to výroba a prodej výrobků včetně poskytování výrobních služeb, u dopravní společnosti přeprava osob a zboží, u obchodní společnosti prodej zboží včetně poskytování různých služeb, u banky se jedná o soustředování volného kapitálu a jeho půjčování včetně dalších bankovních operací. Tato činnost má samozřejmě zásadní vliv na hlavní složky výnosů, které u různých typů podniků tvoří:

- Výrobní podniky – tržby za prodej vlastních výrobků a služeb.
- Obchodní podniky – obchodní rozpětí (rozdíl mezi prodejní a kupní cenou).
- Bankovní podniky – rozdíl mezi úroky, které banka získá za poskytnuté úvěry a úroky, které zaplatí za vklady.

Už jste se seznámili s pojmem výnosy podniku. Nyní se zaměříme na hlavní složku výnosů většiny podniků, zejména podniků průmyslových, zemědělských, dopravních a obchodních – **tržby**.

4.1.2 Tržby

Tržby představují **peněžní částky**, které podnik získal prodejem výrobků, zboží a služeb v daném účetním období (měsíci, roku). Jsou rozhodující složkou výnosů a hlavním finančním zdrojem podniku, který slouží k úhradě jeho nákladů a daní, výplatě dividend a jeho rozšířené reprodukci. **Tržby zahrnují zejména:** tržby z prodeje vyrobených výrobků a poskytnutých služeb, tržby z prodeje nakupovaného zboží a za prodané zásoby materiálu, nepotřebné stroje a jiné zařízení, tržby za prodané patenty, licence apod. Rozhodující jsou tržby za výrobky resp. za poskytnuté služby; ty jsou ovlivněny především:

- fyzickým objemem výroby a služeb (je z krátkodobého hlediska omezen výrobní kapacitou a poptávkou),
- cenami jednotlivých výrobků a služeb,
- sortimentní strukturou prodeje,
- způsobem fakturace a dobou úhrady faktur,
- jinými činiteli (např. při vývozu kurzem měny).

Plán tržeb (prodejů) stanovuje předpokládané množství prodejů (v naturálních jednotkách) a příjmy z prodejů (v Kč) za období (rok, kvartál, měsíc). Většinou se člení podle **jednotlivých výrobků (komoditní plán), skupin zákazníků či oblastí (teritoriální plán)**. Musí vycházet z marketingového průzkumu trhu. Podle zjištěné poptávky u jednotlivých zákazníků se odhadnou objemy prodejů, vynásobí se předpokládanou prodejní cenou, která byla stanovena na základě poptávkové funkce. Na zřetel je třeba vzít i chování odběratelů (sezónní výkyvy, dodávkové množství, které se může lišit od velikosti výrobních dávek), prodeje v minulých letech atd. Vypočtené tržby se podle jednotlivých výrobků (zákazníků či oblastí) sečtou, celkové tržby se porovnají s **plánovanými náklady** a zjistí se, zda bylo dosaženo **předpokládaného zisku**. Spojením plánu tržeb (výnosů), nákladů a zisku je možné vytvořit **roční plán zisku a ztrát**.

V další kapitole se seznámíme s další velmi důležitou ekonomickou veličinou podniku – **náklady**. Bez soustavného správného řízení nákladů se neobejde žádný podnik. Cílem této kapitoly je pochopit podstatu nákladů jako důležité ekonomické kategorie, potřebu jejich sledování a vyhodnocování, a tím i jejich využití při analýze a rozhodování v podniku. Nejdříve se zaměříme na definici tohoto pojmu z různých pohledů účetnictví, dále si zopakujeme rozdíl mezi náklady a výdaji. Závěr kapitoly bude věnován **klasifikaci nákladů** podle různých nejčastěji používaných hledisek.

4.2 Pojetí nákladů a jejich klasifikace

4.2.1 Pojetí nákladů

Pro naše účely budeme vycházet z **dvojího pojetí nákladů**: prvním je pojetí nákladů ve **finančním účetnictví (finanční či účetní pojetí nákladů)**, které je určeno zejména pro externí uživatele a druhé ve **vnitropodnikovém (manažerském) účetnictví (ekonomické či manažerské pojetí nákladů)**, kterého využívají manažeři v řízení.

Finanční pojetí nákladů vymezuje náklady jako peněžní ocenění spotřeby výrobních faktorů vynaložených podnikem na jeho výkony (výrobky, práce nebo služby) a ostatní účelově vynaložené náklady (úroky z úvěrů, cestovné, nájemné, penále, pokuty, příspěvky na sociální zabezpečení apod.)

Ekonomické pojetí nákladů navíc zahrnuje mezi náklady i to co skutečně bylo **obětováno** a definuje náklady jako v penězích vyjádřené oběti na statcích a výkonech, učině-

né pod zorným úhlem dosažení většího užitku. Toto pojetí tedy charakterizuje nejen to, co bylo v penězích zapláceno, ale vše co bylo obětováno.

Zapamatujte si, že:

účetní počítají pouze se skutečnou částkou peněz vynaloženou (utracenou) za výrobní faktory použité na výrobu daného množství určitého výrobku. Když na to výrobce použije svůj kapitál, účetní nezahrne úrokové náklady, protože nebyly zapláceny. Ekonom naproti tomu bere v úvahu oběť učiněnou výrobcem tím, že použil vlastní kapitál, a do ekonomických nákladů zahrne úroky ve výši rovnající se částce úroků, kterou by výrobce obdržel v případě, že by svůj kapitál půjčil.

Do **ekonomických nákladů** patří např. úroky z vlastního kapitálu, ušlá mzda podnikatele, ušlé nájemné aj. tzv. **oportunitní náklady**. Tyto náklady zároveň slouží i pro výpočet **ekonomického zisku**, který je rozdílem ceny (výnosů) a ekonomických nákladů. (viz kapitola 5.3 dále). Oba tyto ukazatele (ekonomický zisk i ekonomické náklady) se využívají v **manažerském rozhodování**.

Seznámili jste se s pojetím nákladů ve **finančním a manažerském účetnictví**. Ještě než přejdeme k samotné klasifikaci nákladů, nebude na škodu zopakovat si rozdíly mezi **výdaji a náklady**.

4.2.2 Náklady versus výdaje

Výdaje znamenají zmenšení objemu finančních prostředků podniku, **vznikají v okamžiku úhrady**, kdežto **náklady** představují použití prostředků podniku na určité výkony, **vznikají v okamžiku spotřeby**. Jako příklad si můžeme uvést obstarání materiálu (výdaj) a jeho postupnou spotřebu ve výrobním procesu (náklad); nákup stroje (výdaj), nákladem jsou až odpisy, kterými cenu stroje převádíme do nákladů; předem placené nájemné je nákladem budoucích období, i když bylo zapláceno v jednom měsíci (v něm bylo výdajem); vytváření rezervy na mzdy za dovolenou je nákladem všech měsíců, i když mzdy jsou vyplaceny (jsou peněžním výdajem) až v měsíci dovolených apod.

Náklady vždy musí souviset s výnosy příslušného období, musí být zajištěna věcná a časová shoda výnosů a nákladů s vykazovaným obdobím – **časové rozlišování nákladů a výnosů**. To má za následek, že některé výnosové a nákladové položky se převádějí z

jednoho období do jiných období – **přechodné položky**. Tyto položky jsou předmětem účetnictví.

My si však budeme pamatovat, že k sobě patří na jedné straně výnosy, náklady a zisk, na druhé straně peněžní příjmy, peněžní výdaje a cash flow.

Předpokladem účinného **řízení nákladů** je jejich podrobnější rozčlenění do **stejnorodých skupin**. Existuje mnoho způsobů, jak toto rozčlenění provést. V následující kapitole se podrobně seznámíte s často používaným způsobem členění nákladů.

4.2.3 Klasifikace nákladů

Řízení nákladů vyžaduje jejich podrobné třídění. **Klasifikace nákladů** se používá na hodnocení úrovně jednotlivých nákladových položek, celkových nákladů podniku a na odhalování rezerv jejich snižování. Naším potřebám bude dostatečně vyhovovat následující členění nákladů:

1. **třídění ve výkazu zisků a ztrát** – provozní náklady, finanční náklady (podle oblasti činnosti),
2. **podle nákladových druhů (druhovému členění),**
3. **účelové třídění nákladů:**
 - podle místa a vzniku odpovědnosti (tj. podle vnitropodnikových útvarů),
 - podle položek kalkulačního vzorce (kalkulační či výkonové členění),
4. **podle závislosti na změnách objemu výkonů** (kapacitní členění).

Třídění nákladů ve výkazu zisků a ztrát

Dle tohoto hlediska lze náklady podniku rozčlenit na:

- a) **běžné provozní náklady** (spotřeba materiálu a energie, osobní náklady),
- b) **odpisy** dlouhodobého majetku,
- c) ostatní provozní náklady,
- d) **finanční náklady** (úroky a jiné finanční náklady),

Provozní náklady (PN) jsou vynaloženy na získání provozních výnosů (PV); patří k nim položky a) až c). Rozdíl mezi provozními výnosy a provozními náklady tvoří

provozní hospodářský výsledek (zisk nebo ztráta), rozdíl mezi finančními výnosy a finančními náklady je označován jako **finanční hospodářský výsledek**, který spolu s provozním výsledkem tvoří **hospodářský výsledek za běžnou činnost**. Odečteme-li od celkového hospodářského výsledku (zisku před zdaněním) daně z příjmů, dostaneme **hospodářský výsledek** (roční zisk, ztrátu) **po zdanění**. Ten po úpravě o částky čerpání z rezervních fondů a částky jejich tvorby a částku zisku nebo ztráty z minulého roku dá bilanční zisk nebo bilanční ztrátu.

Přehled o výnosech nákladech a hospodářském výsledku podniku podává **výkaz zisků a ztrát**, stručně zvaný **výsledovka**. Jeho přesná forma a obsah jsou stanoveny Ministerstvem financí, které vychází ze 4. direktivy EU; ta připouští čtyři varianty výsledovky (A až D), vycházející z členění nákladů podle nákladových druhů (A, B) nebo podle účelu (C, D). Výsledovka spolu s roční rozvahou a výkazem cash flow tvoří základní balance podniku – základní finanční výkazy podniku, které jsou určeny legislativně a závisí mimo jiné na právní formě podniku.

Výkaz zisků a ztrát je často považován za nejdůležitější účetní výkaz, neboť přináší informace o tom, zda podnik dosahuje přiměřený zisk z vloženého kapitálu. Podobně jako rozvaha se i výsledovka sestavuje za účetní období (navíc si účetní jednotka může sestavovat tento výkaz i čtvrtletně, měsíčně, atd.). Na rozdíl od rozvahy sleduje výsledovka **tokové veličiny**, tzn. náklady, výnosy a hospodářský výsledek se sledují za určité období.

Výkaz zisků ztrát se vyhotovuje na oficiálně schváleném tiskopisu. Římské číslice označují výnosy (+), velká písmena slouží k označení nákladů (-). Ve sloupci 1 se uvádí skutečné náklady a výnosy za sledované účetní období, ve sloupci 2 za minulé účetní období. Členění tohoto výkazu do dvou sloupců umožňuje **srovnání údajů v čase**.

Druhové členění nákladů

Znamená jejich soustředování do stejnorodých skupin spojených s činnostmi jednotlivých výrobních faktorů (materiál, práce, majetek). Toto třídění odpovídá na otázku **co bylo spotřebováno**. Podle tohoto hlediska je členíme na následující ekonomicky stejnorodé skupiny:

- a) materiálové náklady (spotřeba materiálu a energie),

- b) náklady na externí služby (opravy a udržování, nájemné, dopravné, cestovné),
- c) mzdové a ostatní osobní náklady (včetně sociálního pojištění),
- d) daně a poplatky,
- e) jiné provozní náklady (pokuty a penále),
- f) odpisy a rezervy,
- g) finanční náklady (pojistné, placené úroky, poplatky),
- h) rezervy na finanční náklady,
- i) mimořádné náklady (včetně manka, škod),
- j) daně z příjmu, atd.

Charakteristikou tohoto členění je **ekonomická jednotnost jednotlivých nákladových položek**, protože obsahují jen jeden nákladový druh – obsahují náklady v té formě a výšce jak původně (prvotně) v podniku vznikly, bez ohledu na to, kde (ve kterém útvaru), a na jaký účel (na který výrobek, službu) se vynakládají a jak se vyčísľují v nákladech.

Toto členění je rovněž důležité pro finanční účetnictví a pro finanční a jiné analýzy (výpočet zisku, ukazatele hodnoty přidané zpracováním, analýzy dílčích nákladovostí, aj.). Rovněž umožňuje zjistit, jakou část z nákladů tvoří materiálové náklady a odměny pracovníků, a to absolutně i relativně. Další význam spočívá v tom, že změny ve vztahu nákladových druhů odrážejí změny v charakteru výroby a v podmínkách práce podniku.

Základní význam druhového členění nákladů tkví v tom, že je informačním podkladem při zajištění **proporcí, stability a rovnováhy** mezi potřebou těchto zdrojů v podniku a vnějším okolím, které je schopno je poskytnout. Mělo by dát odpovědi na otázky, od koho, kdy a jak musí podnik zajistit materiál, energii, ostatní externí výkony a služby a další ekonomické zdroje.

Větší význam však má však toto členění pouze **z makroekonomického hlediska** při zjišťování národního důchodu, úhrnné materiálové spotřeby, osobních nákladů za celé národní hospodářství a jeho subsystémy. Z tohoto důvodu se uplatňuje jako základní členění ve finančním účetnictví (jak již bylo zmíněno výše).

Pro řízení na nižších vnitropodnikových úrovních je však použití samostatného druhového členění omezené. Platí to zejména v tom případě, chceme-li pomocí druhového členění nákladů hodnotit hospodárnost, účinnost a efektivnost podnikové činnosti. Dů-

vodem je hlavně skutečnost, že druhové členění nevyjadřuje **příčinu vynaložení nákladů** (svého věcného nositele). Tento fakt je mimochodem jedním z důvodů, proč je ve světě nejpoužívanějším členěním při vykazování nákladů ve výsledovce (výkazu zisků a ztrát). Jeho struktura totiž nedává možnost konkurenci analyzovat faktory (i výši) podnikové efektivnosti.

Nákladové druhy představují **externí náklady**. Jsou to **náklady prvotní**, které vznikají stykem podniku s jeho okolím (např. spotřeba materiálu) nebo s jeho zaměstnanci (mzdové náklady). Jsou to **náklady jednoduché**, protože je nelze dále členit. **Druhotné náklady** vznikají spotřebou vnitropodnikových výkonů (např. výroba páry a elektrické energie pro vlastní spotřebu, výroba nářadí atd.); jsou to **interní náklady**, které mají **komplexní charakter** (dají se rozložit na původní nákladové druhy). Projevují se až při zúčtování nákladů podle středisek. Tím je objasněno **třídění nákladů podle původu spotřebovávaných vstupů**.

Jednou z nejdůležitějších rozhodovacích úloh je úloha založená na **kontrole hospodárnosti vynaložených nákladů**. Jejím cílem je zjistit, zda se v podniku náklady spoří nebo naopak překračují. Základem stanovení racionálního nákladového úkolu, se kterým se poměruje skutečná spotřeba nákladové složky, je **účelové členění nákladů**. V další části této kapitoly se tedy seznámíte se základní charakteristikou tohoto členění.

Účelové členění nákladů

Účelové členění nákladů je takové, při němž **koresponduje vynaložení nákladů podle místa jejich vzniku s daným účelem**. Náklady jsou strukturovány dále podle odpovědnosti za jejich vynaložení. Jde o vyjádření reálných toků vznikajících mezi druhem nákladů a jeho účelem. Může jít například o mzdy (druhé členění) vynaložené na dva účely, např. mzdy řidičů autobusů a řidičů nákladních automobilů (účelové členění).

Do účelového členění nákladů patří i **kalkulační členění nákladů**, tj. **členění nákladů podle výkonů**.

Členění podle místa vzniku a odpovědnosti

To třídění odpovídá na otázku, **kde náklady vznikly a kdo je odpovědný za jejich vznik**. Podle velikosti podniku a složitosti výroby se náklady člení v několika úrovních. V prvé z nich se člení na **náklady výrobní činnosti** a **náklady nevýrobní činnosti**, náklady výrobní činnosti dále na **náklady hlavní, pomocné, vedlejší a přidružené**

výroby, náklady nevýrobní činnosti na **náklady na odbyt, správu, zásobování**, atd. Ve výrobě se náklady obvykle člení na **technologické náklady** (ty jsou řízeny THN) a **náklady na obsluhu a řízení** (jejich položky jsou řízeny limity a normativy, jejich souhrn rozpočty). Technologické náklady, které souvisí přímo s určitým výkonem se označují jako jednicové náklady, ostatní technologické náklady a náklady na obsluhu a řízení, které souvisí s výrobou jako celkem, se označují jako náklady režijní.

Jednicové náklady tedy zahrnují tu část technologických nákladů, které se bezprostředně týkají jednotlivých dílčích výkonů (jednicová materiál, jednicové mzdy, ostatní jednicové náklady). Kdežto **režijní náklady** zahrnují jednak náklady na obsluhu, zajištění a řízení, ale také tu část nákladů, která se týká technologického procesu určité činnosti jako celku a je spjata bezprostředně s určitým obdobím a ne s jednotlivými dílčími výkony.

Kalkulační členění nákladů (výkonové)

Kalkulační členění nákladů nám říká, na co byly náklady vynaloženy (na které výrobky nebo služby). Toto hledisko je pro podnik rozhodující: umožňuje zjistit **rentabilitu (zisk)** jednotlivých výrobků (služeb) a **řídít výrobkovou strukturu**, neboť jednotlivé výrobky přispívají různou měrou k tvorbě zisku podniku. Je spojeno s početně technickým způsobem přiřazování nákladů kalkulovaným výkonům. K tomuto účelu se náklady člení na dvě velké skupiny: přímé náklady a nepřímé náklady (viz struktura typového kalkulačního vzorce).

Všeobecný kalkulační vzorec zahrnuje tyto kalkulační položky:

Přímý (jednicový) materiál

Přímé (jednicové) mzdy

Ostatní přímé (jednicové) náklady

Provozní (výrobní) režie

1.- 4. Vlastní náklady výroby

Správní režie

1.- 5. Vlastní náklady výkonu

Odbytové náklady

1.- 6. Úplné vlastní náklady výkonu

Zisk (ztráta)

1.- 7. Prodejní cena (cena výkonu)

Náplň jednotlivých položek uvedeného kalkulačního vzorce je následující:

1. **Přímý (jednicový) materiál** tvoří výrobní spotřeba surovin a základního materiálu, výrobků, polotovarů a služeb, kterou můžeme přímo připočítat k příslušným kalkulačním jednicím.
2. **Přímé (jednicové) mzdy** jsou mzdy přímo související s uskutečněním příslušného výkonu, které je možno stanovit přímo na kalkulační jednici. Jsou to mzdy výrobních dělníků (úkolová, časová), příplatky a doplatky ke mzdě, prémie a odměny, pokud souvisí s kalkulovaným výkonem.
3. **Ostatní přímé náklady** jsou takové náklady, které nejsou obsáhnuté v předcházejících dvou položkách a které můžeme stanovit přímo na kalkulační jednici, např. technologické palivo a energie, odpisy, patenty, licence, záruční opravy, příspěvky na sociální pojištění připadající na mzdy v položce přímé mzdy.
4. **Provozní (výrobní) režie** je souhrnem nákladů souvisejících s řízením a obsluhou provozu podniku (výrobního procesu). Jsou to náklady společné pro všechny výrobky, výkony provozu a proto je nemůžeme stanovit přímo na kalkulační jednotku, pouze pomocí přepočtových metod. Patří sem zejména materiál, palivo, energie, přepravné, odpisy, mzdy, příplatky, doplatky, prémie a odměny, náklady na přípravu a záběh nových výrobků nebo technologie, záruční opravy apod.
5. **Do správní režie** patří všechny náklady, související s řízením a správou podniku, divize nebo jiného obdobného organizačního útvaru nebo celku.
6. **Odbytové náklady** se skládají z odbytové režie a přímých odbytových nákladů. Jsou to náklady na obaly, přepravné, propagaci a reklamu související s jednotlivými výkony nebo skupinami.

Položky kalkulačního vzorce se tedy rozdělují na dvě skupiny:

1. **přímé náklady** (přímo souvisí s příslušným výkonem), na kalkulační jednici se určují přímo na základě norem nebo přesným zjištěním jejich skutečné výšky (první 3 položky kalkulačního vzorce),

2. **nepřímé (režijní) náklady**, které se týkají vícerych výkonů, jsou společné pro všechny vyráběné výrobky. Na kalkulační jednici se vypočítají jen určitým rozvrhnutím (dělením, rozpočítáním, přiřázkou, odčítáním apod.). Základním nástrojem řízení režijních nákladů jsou rozpočty, základem pro rozpočtování jsou normy a limity nákladů.

Ještě dříve, než přistoupíme ke **členění nákladů v závislosti na změnách objemu výroby (kapacitní členění)**, vrátíme se k *manažerskému pojetí nákladů*. Seznámíte se se základními rozdíly mezi **manažerským a účetním pojetím nákladů**. Dále se seznámíte s charakteristikou základních kategorií nákladů. Teprve pak můžeme přistoupit ke kapacitnímu členění nákladů.

Členění nákladů v manažerském účetnictví

Pro řadu manažerských rozhodování je důležité třídění nákladů podle jejich **závislosti na změnách objemu výroby**. Základní skupiny nákladů jsou **náklady fixní a náklady variabilní**. Manažeři dále využívají nákladů **oportunitních (alternativních), relevantních, explicitních, implicitních**.

Manažerské pojetí nákladů

V podnikové ekonomice hrají náklady rozhodující úlohu, neboť téměř každé **manažerské rozhodnutí** vychází ze **srovnání nákladů** (kolik něco stojí) s **výnosy** (kolik z toho získáme). Náklady, které jsou evidovány a vykazovány v účetnictví a účetních výkazech, označujeme jako účetní náklady. Ty však pro řadu manažerských rozhodnutí nevyhovují. Vzniklo proto tzv. manažerské pojetí nákladů.

Manažerské pojetí nákladů oproti běžnému (účetnímu) pojetí nákladů vychází z toho, že:

1. pracuje s **ekonomickými (skutečnými, relevantními) náklady**, které oproti nákladům uváděným v účetnictví zahrnují i tzv. **oportunitní (alternativní) náklady**.

Často vzniká situace, kdy je možnost uskutečnění jednotlivých potenciálních variant omezena omezenými ekonomickými zdroji, které nedovolují uskutečnit všechny v úvahu přicházející varianty, ale jen některou z nich. Přijatá varianta pak spotřebuje všechny ekonomické zdroje a znemožňuje uskutečnit ostatní příležitosti. Při oceňování

příležitosti, která je obětována tím, že byly zvoleny jiné varianty plně vyčerpávající ekonomické zdroje, se

uplatňují již vzpomínané **oportunitní náklady** (alternativní náklady, ekonomické náklady, náklady obětované příležitosti). Vymezují se jako takový ekonomický prospěch z nejlepších neuskutečněných variant, který byl obětován na uskutečnění zvolené varianty. Oportunitní náklady tedy nepředstavují reálně vynaložené a spotřebované ekonomické zdroje, ale ocenění důsledků, které vznikly přijetím určité varianty. Proto např. při rozho

dování o zavedení nového výrobku musíme zohlednit i jeho oportunitní náklady a nikoli jen náklady vykalkulované na tento výrobek, při použití vlastního kapitálu musíme počítat s úroky z tohoto kapitálu apod.

Př. ... Pan Novák se rozhodl opustit své dosavadní zaměstnání a začít podnikat jako soukromý výrobce nábytku. Při sestavování podnikatelského záměru zjistil, že ročně může vydělat cca 800 tis. Kč., výrobní a jiné náklady budou 550 tis. Kč. Jeho zisk před zdaněním tedy bude 250 tis. Kč (po odečtení daně z příjmů mu zbude cca 190 tis. Kč. Ale pozor: do řízení firmy musí investovat 1 mil. Kč (úroková míra banky je 4 %) a přijde o dosavadní měsíční mzdu 15 tis. Kč.

Řešení:+

Sestavíme rozpočty:

Rozpočet podle účetnictví		Rozpočet s oportunitními náklady	
Tržby	800 tis.	Tržby	800 tis.
Náklady	550 tis.	Náklady účetní	550 tis.
Účetní zisk	250 tis.	Náklady oportunitní	220 tis.
		Ekonomický zisk	30 tis.
(zisk po zdanění	190 tis.)	(po zdanění ztráta	30 tis.)

Nyní si zopakujeme základní definice, které už jistě znáte z ekonomické teorie:

- **Oportunitní (alternativní) náklady** je částka peněz (ušlý výnos), která je ztracena, když zdroje (práce, kapitál) nejsou využity na nejlepší ušlou alternativu.
- **Explicitní náklady** jsou ty, které podnik platí (mají formu peněžních výdajů) za nakoupené výrobní zdroje, za nájemné, za použití cizího kapitálu, atd.
- **Implicitní náklady** nemají formu peněžních výdajů a jsou tudíž obtížně vyčíslitelné. K jejich měření proto používáme oportunitních nákladů. Tak např. implicitními náklady je mzda, kterou by podnikatel získal při jiném zaměstnání, nebo

úroky, které by získal investováním svého kapitálu do jiné akce apod. tyto náklady finanční účetnictví nezachycuje, potřebujeme je však znát pro různá manažerská rozhodování.

- **Relevantní náklady** jsou náklady, které ovlivňují určité rozhodnutí, protože se v závislosti na něm změni (např. při výběru jedné z variant se náklady v závislosti na vybrané variantě mění); ostatní náklady jsou pro dané rozhodnutí irelevantní (změna variant nemění jejich výši).

2. při každém rozhodování bere v úvahu **přírůstkové náklady**, to je ty náklady, které jsou tímto rozhodováním ovlivněny. Zbývající náklady považuje za irelevantní vůči tomuto rozhodnutí a nazývá je **utopené náklady**.

Př. ... Máme možnost pronajmout volnou kapacitu dílny, jejíž výrobní náklady na 1 strojovou hodinu jsou 65 Kč a režijní náklady 80 Kč, celkem tedy 145 Kč/h. Cena pronájmu by činila 110 Kč/h. Není to ztrátová akce?

Řešení:

Z hlediska u nás všeobecně uplatňovaného kalkulačního přístupu se prodej kapacity jeví jako ztrátový; z hlediska koncepce přírůstkových nákladů je však prodej výhodný, neboť relevantními náklady jsou pouze přímé výrobní náklady (65 Kč), které jsou rozhodnutím vyvolány, zatímco režijní náklady (80 Kč, pokud jsou celé fixní) budou vznikat, i když vůbec vyrábět nebudeme.

3. rozlišujeme **krátkodobý a dlouhodobý pohled** na náklady a jejich vývoj. V **krátkodobém pohledu** jsou některé výrobní činitele (vstupy) podniku neměnné, fixní (např. počet strojů a výrobního zařízení, počet řídicích pracovníků), některé jsou proměnné, variabilní a mění se s objemem vyráběné produkce (např. množství spotřebovaných surovin, práce). To se odráží v nákladech, které jsou peněžním vyjádřením spotřeby těchto výrobních činitelů: **fixní činitele vyvolávají vznik fixních nákladů, proměnné činitele vznik variabilních (proměnných) nákladů**.

V **dlouhodobém pohledu** jsou veškeré výrobní činitele proměnné (manažeři rozhodují o velikosti a počtu strojů a výrobního zařízení) a tudíž **neexistují žádné fixní náklady**.

Dále si musíte zapamatovat charakteristiku těchto kategorií nákladů:

Celkové náklady N [Kč] jsou veškeré náklady vynaložené na celkový objem produkce.

Průměrné (jednotkové) náklady N_j jsou náklady na jednotku produkce. Vypočteme je tak, že celkové náklady N dělíme množstvím produkce: $N_j = N / q$ [Kč/ks, Kč/kg, Kč/km].

Je-li objem produkce vyjádřen v Kč (Q), dostaneme **haléřový ukazatel nákladovosti h** :

$$h = N / Q. \quad [\text{Kč}]$$

Přírůstkové náklady ΔN tvoří přírůstek nákladů vyvolaný přírůstkem objemu produkce:

$$\Delta N = N_1 - N_0. \quad [\text{Kč}]$$

Marginální (mezní, diferenciální, hraniční) náklady N_m jsou náklady vyvolané přírůstkem produkce o jednu jednotku:

$$N_m = \Delta N / \Delta q \text{ o 1 jednotku.} \quad [\text{Kč/ks, Kč/kg, Kč/km}]$$

Vztahy mezi uvedenými kategoriemi nákladů objasňuje tab. ...

Objem výroby ks	Celkové náklady Kč	Fixní náklady Kč	Variabilní náklady Kč	Průměrné N na 1 ks Kč	Marginální náklady Kč
0	100	100	-	-	-
1	109	100	9	109	9
2	117	100	17	58,5	8
3	124	100	24	41,3	7
4	130	100	30	32,5	6
5	138	100	38	27,6	8
6	148	100	48	24,7	10

Obrázek 4 Vztahy mezi kategoriemi nákladů

4. Provádí **strategické řízení nákladů**, neboť náklady jsou součástí podnikové strategie určitého výrobku. Do strategického řízení nákladů patří zejména následující činnosti:

- 1) **Analýza činností „hodnotového řetězce“** – analýza všech činností v podniku, které se nutně podílejí na tvorbě hodnoty (užitečnosti) pro zákazníka určitého výrobku (od marketingu přes nákup materiálu, vývoj a technickou přípravu výroby, výrobu, balení až k prodeji výrobků, včetně nutných podpůrných činností).
- 2) **Strategická prezentace určitého výrobku na trhu** – zjištění, čím výrobek konkuruje na trhu, zda se plní podniková strategie stanovená pro daný výrobek, zda je za-

jišťováno udržení konkurenční výhody daného výrobku. V těchto činnostech spočívá účel analýzy nákladů výrobku.

- 3) **Analýza „původců nákladů“** – analýza činností, jimiž podnik uskutečňuje svou strategii stanovenou pro daný výrobek (tyto činnosti způsobují náklady). Dále určení, které z těchto činností přináší hodnotu (užitek) pro zákazníka a analýza těchto činností (jak dobře jsou tyto činnosti vykonávány) – tedy **zjišťování příčin vzniku nákladů** a přiřazení konkrétní výše každé z těchto příčin pro konkrétní výrobek.
- 4) **Kalkulace nákladů na základě dílčích činností (metoda alokace nákladů ABC – Activity Based Costing)** – protože přiřazení přímých nákladů jednotlivým výrobkům je jednoznačné, jde především o přiřazení fixních (příp. režijních) nákladů jednotlivým výrobkům, založené na nákladech na příslušné režijní činnosti „hodnotového řetězce“ určitého výrobku.

V závěru této kapitoly se zaměříme na členění **nákladů podle závislosti na změně objemu výroby**. Bez tohoto členění prakticky nelze dobře kontrolovat podnikovou činnost a jak ukazují poslední průzkumy, patří právě toto členění nákladů mezi problematická místa řízení nákladů v českých podnicích.

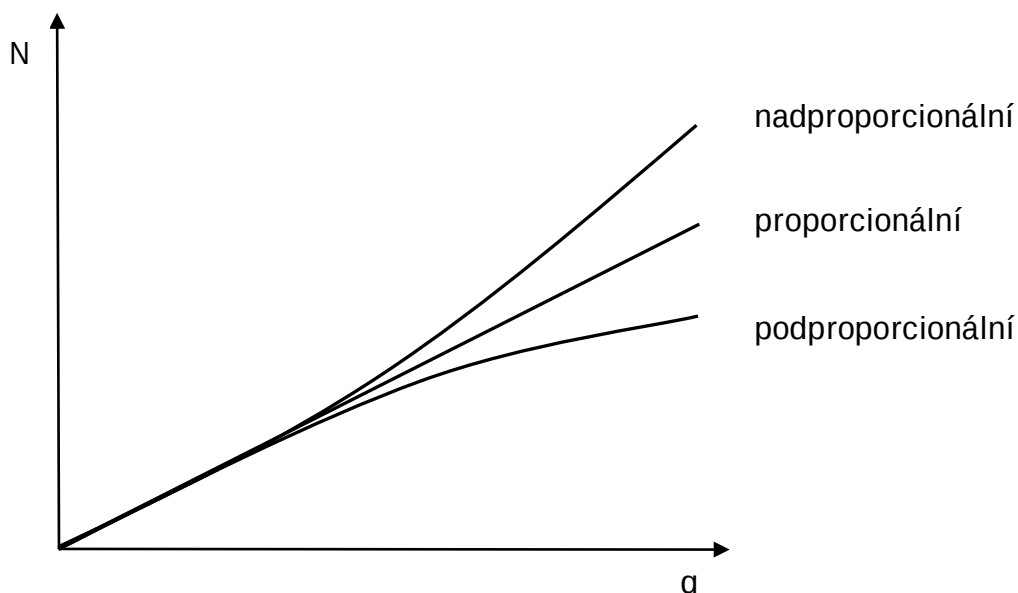
Členění nákladů podle závislosti na změnách objemu výkonů

Toto členění se často označuje jako **kapacitní členění nákladů**, protože s rostoucím objemem výroby roste i využití kapacity podniku – kapacity lidí a kapacity strojů. Podle tohoto hlediska rozeznáváme dvě skupiny nákladů – **variabilní** (proměnlivé, závislé na změnách objemu výkonů) a **fixní náklady** (stálé, nezávislé na změnách objemu výkonů). Používá se při krátkodobém pohledu na náklady. **Z dlouhodobého hlediska fixní náklady neexistují.**

Variabilní náklady (též náklady produktu) vznikají v souvislosti s dělitelnými ekonomickými zdroji, s **proměnnými výrobními činiteli (elementární výrobní faktory spotřebovované)**, jejichž úroveň je možné měnit v krátkém období – tj. bez časového omezení (práce, materiál, energie apod.).

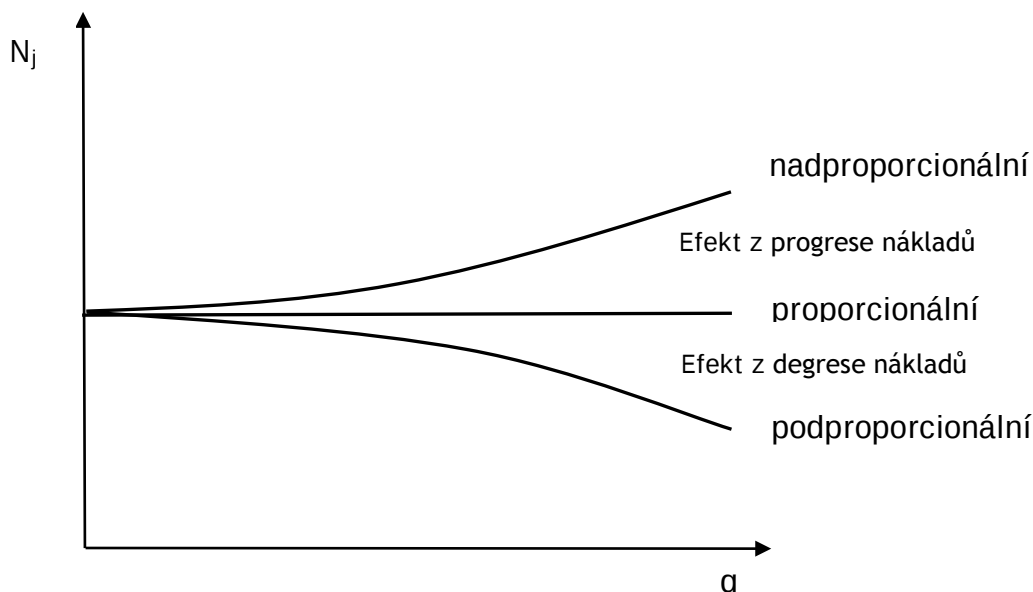
Variabilní náklady za určité období se **mění v závislosti na změně objemu výkonů**, a to více či méně úměrně s jeho zvýšením nebo snížením. Rozlišujeme tři základní typy variabilních nákladů (viz Obrázek ... a Obrázek ...):

- **proporcionální** (za období se jejich absolutní výše mění přímo úměrně se změnou objemu výkonů, proto je jejich podíl na jednotku objemu výkonů konstantní),
- **nadproporcionální** (za období rostou rychleji než objem výkonů, proto jejich podíl na jednotku objemu výkonů se zvyšováním objemu výkonů roste; patří se např. mzdy za přesčasovou práci),
- **podproporcionální** (za období rostou s růstem objemu výkonů pomaleji než objem výkonů, proto jejich podíl na jednotku objemu výkonů se zvyšováním objemu výkonů klesá; jedná se např. o náklady na údržbu a opravy).



Obrázek 5 Průběh jednotlivých typů celkových variabilních nákladů

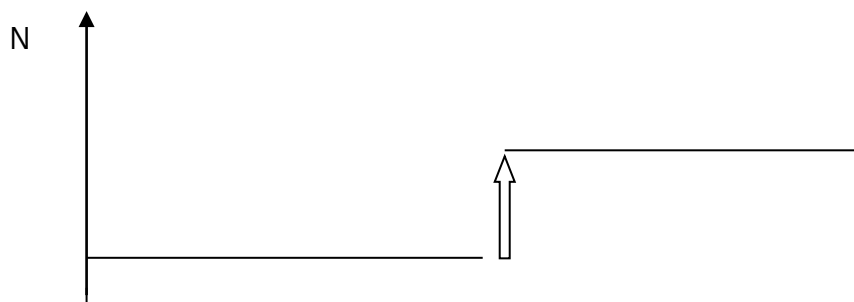
Do variabilních nákladů lze zařadit následující náklady: vždy jednicové náklady a variabilní část režijních nákladů. Variabilními režijními náklady jsou např.: spotřeba režijního materiálu bezprostředně spojená s objemem výkonů, spotřeba energie k technologickým účelům, režijní mzdy bezprostředně spojené s objemem výkonů a s nimi spojené zdravotní a sociální pojištění, údržba bezprostředně spojená s objemem výkonů, licenční poplatky placené podle počtu vyrobených kusů, provize, skonta, rabaty.



Obrázek 6 Průběh jednotlivých typů jednotkových variabilních nákladů

Fixní náklady vznikají v souvislosti s vynakládáním nedělitelných ekonomických zdrojů a souvisí s relativní stabilitou **fixních výrobních činitelů (elementární výrobní faktory potenciální)**, jejichž úroveň je možné měnit jen v dlouhém období (soubor budov, strojů, strojního a energetického zařízení, apod., určující a zabezpečující určitou výrobní kapacitu). Fixní náklady se za určité období nemění, pokud se nepřekročí určitá hranice objemu výkonů zajištělná v daném podniku existujícími fixními činiteli. Fixní náklady tedy nezávisí na změnách objemu výroby v rámci existující výrobní kapacity, ale jsou závislé na souboru fixních činitelů a na délce časového období. Nejsou vyvolávány jednotlivými výkony, ale nutností zabezpečit chod podniku jako celku v daném období. Průběh celkových fixních nákladů přináší Obrázek ...

Do fixních nákladů se zařazují např.: platy řídicích pracovníků, režijní mzdy bezprostředně nesouvisící s objemem výkonů a s nimi spojené sociální a zdravotní pojištění, odpisy dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku, nájemné, náklady na patenty a licence neplacené podle počtu kusů ale stanovenou částkou za určité období, kancelářské potřeby, služby pošt a telekomunikací, poradenské služby, ta část nákladů na opravy a údržbu dlouhodobého hmotného majetku, spotřebovanou energii, plyn a palivo, která nesouvisí s objemem výkonů, pojistné pokud se platí stanovenou částkou za období, úroky, daně, leasingové poplatky aj.



Př. ... Roční fixní náklady podniku, který vyrábí kuličková ložiska jsou 3,6 mil. Kč. Variabilní náklady na jedno ložisko jsou 4 Kč, cena ložiska je 9 Kč. Výrobní kapacita je 1 100 tis. ks ložisek. Údaje o vyrobeném množství a nákladech obsahuje tabulka.

Počet vyrob. ložisek v tis. ks	600	700	800	900	1000	1100
Objem výroby v tis. Kč	5400	6300	7200	8100	9000	9900
Fixní náklady v tis. Kč	3600	3600	3600	3600	3600	3600
Variabilní náklady v tis. Kč	2400	2800	3200	3600	4000	4400
Celkové náklady v tis. Kč	6000	6400	6800	7200	7600	8000
Celkový zisk (ztráta) v tis. Kč	-600	-100	400	900	1400	1900
Náklady na výrobek v Kč						
fixní	6,00	5,14	4,50	4,00	3,60	3,27
variabilní	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
celkové	10,00	9,14	8,50	8,00	7,60	7,27
Zisk na výrobek v Kč	-1,00	-0,14	0,50	1,00	1,40	1,73
Haléřový ukazatel nákladovosti	1,111	1,016	0,944	0,889	0,844	0,808
Nevyužité fixní náklady	1636	1310	982	655	327	0
Využité fixní náklady	1964	2290	2618	2945	3273	3600

Obrázek 7 Průběh celkových fixních nákladů.

max 1

max 2

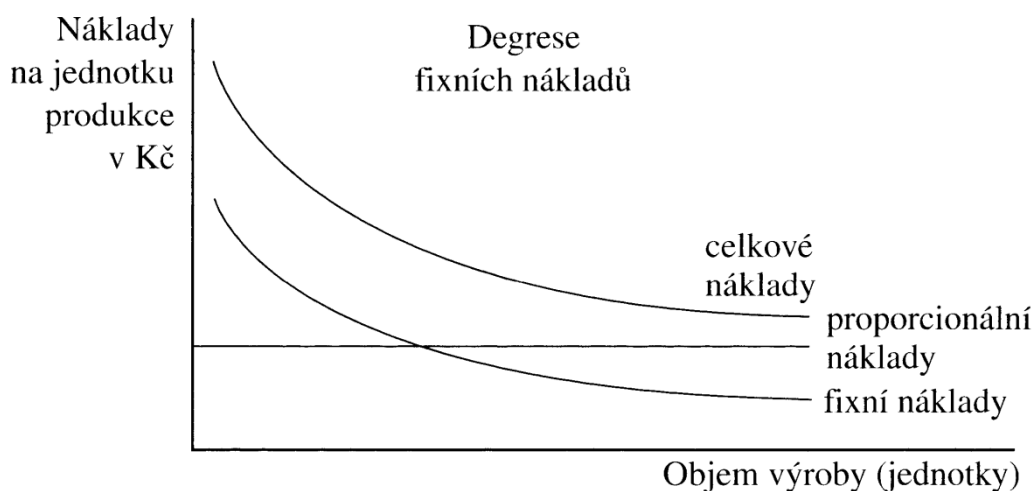
q

max 1 – maximální kapacita s původními fixními náklady,

max 2 – maximální kapacita po vložení dalších fixních nákladů.

Existence fixních nákladů má mimořádný vliv na vztahy mezi základními ekonomickými veličinami podniku, jako jsou objem výroby, náklady a zisk. S růstem objemu výroby klesají totiž průměrné fixní náklady (a tím i celkové náklady) na jednotku produkce. Tomuto jevu se říká **degrese nákladů**. Proto se ani zisk z jednotky produkce nevyvíjí lineárně. Tento jev si vysvětlíme na následujícím příkladu.

Grafické vyjádření degrese nákladů prezentuje Obrázek ...



Obrázek 8 Degrese nákladů.

Jedním z úkolů podniku je proto maximálně využít degrese nákladů k soustavnému snižování nákladovosti výrobku co nejvyšším využíváním výrobních kapacit.

V souvislosti s existencí fixních nákladů je třeba poukázat na dva jevy – na **relativní úsporu fixních nákladů** a na **nevyužité fixní náklady**.

K relativní úspoře fixních nákladů dochází při zvyšování objemu produkce při neměnných fixních nákladech. Tuto úsporu vypočítáme podle vzorce:

$$U = FN \times (k - 1), \quad [Kč]$$

kde:

U – relativní úspora fixních nákladů v Kč,

FN – fixní náklady v Kč,

k – koeficient růstu objemu výroby (Q_1 / Q_0).

Př.1. 4 Platí údaje z tabulky. Rozšířením výroby ze 600 tis. ks na 800 tis. ks dochází k této relativní úspoře fixních nákladů:

$$U = 3\,600 \times (800 / 600 - 1) = 1\,200 \text{ tis. Kč.}$$

Nevyužitím výrobní kapacity dochází i k nevyužití fixních nákladů. Ta část celkových fixních nákladů, která odpovídá nevyužitým výrobním kapacitám, se **nazývá nevyužité (volné) fixní náklady**. Pro řízení podniku z toho vyplývá, **že je nutné budovat takové výrobní kapacity, které budou dostatečně využívány**.

Nevyužité fixní náklady vypočteme podle vzorce

$$FN_n = FN \times (1 - Q_s / Q_p), \text{ [Kč]}$$

kde:

FN_n – nevyužité fixní náklady v Kč,

Q_s – skutečný objem výroby v ks nebo Kč,

Q_p – kapacita v ks nebo Kč.

Př.1. 5 Ve výše uvedeném příkladě např. při výrobě 600 tis. kusů činí nevyužité fixní náklady

$$FN_n = 3\,600 \times (1 - 600 / 1100) = 1\,636 \text{ tis. Kč.}$$

V poslední části se seznámíte s **výsledkem hospodaření** podniku účtujícími v podvojném účetnictví. **Zisk** je pro úspěšně podnikající podnik nezbytný a je nejdynamičtějším vlastním finančním zdrojem podniku a současně kritériem výnosnosti vloženého kapitálu a tedy efektivnosti činnosti podniku.

4.3 Hospodářský výsledek

Hospodářský výsledek podniku je rozdílem mezi celkovými výnosy a celkovými náklady podniku. Převýší-li výnosy náklady – vzniká **zisk**, v obráceném případě – **ztráta**.

Zisk je pro úspěšně podnikající podnik nezbytný. **Zisk je nejdynamičtějším vlastním finančním zdrojem podniku a současně kritériem výnosnosti vloženého kapitálu a tedy efektivnosti podniku. Zisk podniku** plní následující důležité funkce:

- **kritériální funkce zisku** – je kritériem pro rozhodování o všech otázkách ekonomiky podniku (o objemu výroby, nových výrobcích, investicích),
- **rozvojová funkce zisku** – je hlavním zdrojem akumulace, tj. tvorby finančních zdrojů pro další rozvoj podniku,
- **rozdělovací funkce zisku** – je základem rozdělování důchodů mezi vlastníky (dividendy), investory (úroky) a stát (daně),
- **motivační funkce zisku** – je základním motivem veškerého podnikání a může být základem hmotné zainteresovanosti pracovníků.

Zisk je rozdílem mezi výnosy a náklady, z tohoto pohledu existují **dva způsoby jeho zvyšování – snižování nákladů**, tj. zvyšování hospodárnosti, a **zvyšování výnosů**; obě veličiny stejně jako samotný zisk jsou vysoce komplexní veličiny a jsou ovlivňovány celou řadou dalších činitelů. Tato vysoká syntetičnost (komplexnost) zisku je i nevýhodou: v zisku splývají kladné i záporné způsoby jeho získávání. Např. zisk lze zvýšit nejen zvyšováním hospodárnosti ve výrobě, ale i zanedbáváním bezpečnosti práce a ochrany životního prostředí, využíváním monopolního postavení, využitím mezer v legislativě.

Další faktory, které ovlivňují **výši zisku** jsou faktory, které přímo působí na náklady a výnosy, a to zejména:

- spokojenost zákazníků; proniknutí na nové trhy, vedoucí ke zvýšení prodeje a objemu výroby,
- změny struktury sortimentu prodávaných výrobků,
- prodej nových výrobků vysoce konkurenčně schopných vysokou úrovní užitelnosti s relativně vyšší cenou,
- reengineering podniku vedoucí ke snížení nákladů,

- snížení fixních nákladů za období,
- snížení variabilních nákladů za období,
- zrychlení obratu oběžného majetku,
- finanční restrukturalizace podniku vedoucí ke zvýšení ziskovosti vlastního kapitálu.

Hospodářský výsledek zjišťujeme z výkazu zisků a ztrát (výsledovky). Ten se sestavuje se měsíčně a hospodářský výsledek se uvádí kumulovaně od počátku roku (viz kap. 1.2.3.1). Sledujeme plnění plánu zisku, vývoj zisku v časové řadě, provádíme mezipodniková srovnání. Pomocí dalších ukazatelů výsledovky se analyzují důležité vztahy v ekonomice podniku. **Zisk je totiž důležitou součástí poměrových ukazatelů**, především:

- rentability podniku (zisk/veškerý kapitál),
- rentability vlastního kapitálu (zisk/vlastní kapitál),
- rentability výnosů, resp. tržeb nebo obratu (zisk/výnosy, resp. zisk/tržby, zisk/obrat),
- nákladové rentability (zisk/náklady).

Rozlišujeme následující kategorie zisku:

- **účetní zisk** (zisk, jehož pravidla tvorby a použití upravují předpisy o účetnictví a financování).
- **daňový zisk** (vypočte se úpravami účetního zisku, které vyplývají z daňových zákonů).
- **ekonomický zisk** (vypočteme odečtením veškerých nákladů od výnosů; účetní zisk – implicitní náklady).

V poslední době se začal používat „zisk“ v různých podobách; pro různé analýzy (pod vlivem americké literatury) se již vcelku vžila tato klasifikace zisku:

- **EBIT** (Earnings Before Interest and Taxes) = zisk před úroky a zdaněním,
- **EBT** (Earnings Before Taxes) = zisk před zdaněním,
- **EAT** (Earnings After Taxes) = zisk po zdanění,
- **EBDIT** ((Earnings Before Depreciation, Interest and Taxes) = zisk před odpisy, úroky a daněmi,

- **EBITDA** (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) = zisk před úroky, daněmi, odpisy a amortizací.
- **NOPAT** (Net Operating Profit After Taxes) = čistý provozní zisk po zdanění



Výnosy, tržby, náklady, hospodářský výsledek, provozní, finanční, mimořádné výnosy, náklady a hospodářský výsledek, finanční pojetí nákladů, manažerské (ekonomické) pojetí nákladů, příjmy, výdaje, výkaz zisků a ztrát, druhové členění nákladů, interní náklady, externí náklady, účelové členění nákladů, členění podle vnitropodnikových útvarů, kalkulační členění nákladů, jednicové náklady, režijní náklady, fixní náklady, variabilní náklady, ekonomické náklady, oportunitní náklady, explicitní náklady, implicitní náklady, relevantní náklady, irrelevantní náklady, přírůstkové náklady, utopené náklady, celkové náklady, průměrné náklady, marginální náklady, proporcionální, nadproporcionální, podproporcionální náklady, haléřový ukazatel nákladovosti, degrese nákladů, relativní úspora fixních nákladů, nevyužité fixní náklady, účetní zisk, daňový zisk, ekonomický zisk.



Otázky:

- 1) Co tvoří hlavní složku výnosů podniku?
- 2) Na čem nejvíce závisí výše podnikových tržeb za výrobky (prodané služby)?
- 3) Jak se liší pojetí nákladů ve finančním a manažerském účetnictví?
- 4) Vysvětlete rozdíl mezi náklady a výdaji.
- 5) Které náklady jsou relevantní pro výpočet daní a sestavení výsledovky?
- 6) Podle jakých kritérií můžeme klasifikovat náklady?
- 7) Co jsou to interní a externí náklady?
- 8) Blíže specifikujte účelové členění nákladů.
- 9) Uveďte alespoň tři příklady implicitních nákladů.
- 10) Jaký je rozdíl mezi relevantními a irrelevantními náklady?
- 11) Co to jsou utopené náklady?
- 12) Jak se liší přírůstkové a marginální náklady?



- 13) *Kdy se používá tzv. haléřový ukazatel nákladovosti?*
- 14) *Uveďte alespoň pět příkladů fixních a variabilních nákladů.*
- 15) *Je pravdivé tvrzení „ že s růstem objemu výroby klesají průměrné fixní náklady (a tím i celkové náklady) na jednotku produkce“ ? Zdůvodněte.*
- 16) *Vyjmenujte a charakterizujte základní funkce zisku,*
- 17) *Vysvětlíte rozdíl mezi účetním a ekonomickým ziskem.*

5 PODNIKATELSKÝ PLÁN (BUSINESS PLAN)

Podnikatelský plán je někdy chápán jako „zbytečný kus popsaného papíru“, jehož příprava pouze stojí pouze mnoho času a zdržuje od vlastního podnikání. Ve své podstatě můžeme definovat 2 hlavní přístupy ke startu podnikání:

1. na všechno se vykašleme a skočíme rovnou po hlavě do podnikání a podnikatelského prostředí, nebo
2. sestavíme si podnikatelský plán, kde uděláme základní analýzy, určíme potřeby a nezbytné zdroje, vydefinujeme produkt, zákazníka a získáme tak ucelený pohled na naše podnikání atd.

Nutno říci, že je jenom na nás, budoucích podnikatelích, kterou variantu si zvolíme. Ovšem přiznejme si, že skočit po hlavě a bezhlavě do podnikatelského „kolotoče“ mohou kdykoliv, a to bez jakéhokoliv předchozího úsilí. O co jednodušší je tato varianta, o to horší může být následný pád. Proto na tomto místě uvažujme a představme si variantu č. 2, tedy vytvoření podnikatelského plánu.

Jako hlavní cíl podnikatelského záměru můžeme chápat vytvoření prosperující firmy či projekt. Z dlouhodobého hlediska je však nutné zvažovat, zda vytvořit podnikatelský plán, který nám sice umožní získat a nashromáždit potřebné finanční prostředky, ovšem nemá-li nově vznikající firma či projekt pevné základy, pak je toto snažení odsouzeno k nezdaru. Z tohoto hlediska je nutné analyzovat dlouhodobé potřeby podnikání a vytvářet strategie, které pomohou neustále zvyšovat jak celkový výkon společnosti, tak vlastní sebeuspokojení.

Existuje celá řada definic a vysvětlení pojmu „Podnikatelský plán“. V obecné rovině jej můžeme chápat jako písemný materiál zpracovaný podnikatelem, popisující všechny klíčové vnější i vnitřní faktory související se založením i fungováním podniku.“ (Koráb a Mihalisko, 2005; Veber a Srpová 2012 at.). Někdy se také vysvětluje, že jde o dokument, který popisuje základní smysl existence firmy (projektu), dlouhodobý cíl a cestu k jeho dosažení.

Podnikatelský plán sestavujeme zpravidla před zahájením vlastní podnikatelské činnosti, mnohdy ve spojitosti s podáním žádosti o finanční prostředky bance. Takovýto dokument poskytuje (nejen) bance prvotní obraz o daném podnikání. Je nutné podotknout, že bez kvalitně zpracovaného podnikatelského plánu lze jen stěží úspěšně vyjednávat s

poskytovateli kapitálu. Jak uvádí např. Wupperfeld (2003), „Je to jakási vizitka firmy, která musí přesvědčit na první pohled.“ Výsledkem zmiňovaného dokumentu jsou informace pro podnikatele, zda je vůbec možné projekt realizovat, zda je projekt proveditelný a do jaké míry dokáže projekt zhodnotit vložený kapitál podnikatele. (Zámečník, et al., 2011)

5.1 Charakteristika podnikatelského plánu

Příprava a realizace podnikatelských projektů je základní formou naplňování zvolené podnikatelské strategie firmy. Kvalitní příprava těchto projektových aktivit může přímo ovlivnit předpoklady k dosažení podnikatelského úspěchu v náročném konkurenčním prostředí.

Před zahájením podnikatelské činnosti by si měl každý budoucí podnikatel odpovědět na základní otázky: „Proč chci podnikat? Jaké mám cíle? Kde se nyní nacházím, kam se chci dostat a jak toho chci dosáhnout?“ Než začne podnikatel realizovat své záměry, je žádoucí ověřit jejich reálnost sestavením podnikatelského plánu, v němž bude ujasněno, jaké kroky musí učinit v jednotlivých oblastech, jak vysoké investice budou potřeba, z jakých zdrojů budou financovány budoucí aktivity, jaké bude jejich budoucí zhodnocení, apod.

Existuje řada důvodů proč právě podnikatelský plán sestavovat, může tím být například zajištění chybějících finančních prostředků, analýza podnikatelské příležitosti, zjištění potřebných informací spojených s realizací podnikatelského plánu, vymezení jednotlivých kroků při samotném zahájení podnikání, zajištění informací pro budoucí obchodní partnery nebo také zaměstnance. Pokud bychom však chtěli výše popsané zobecnit, nalezneme

3 hlavní obecné účely podnikatelského plánu, a to, aby podnikateli sloužil:

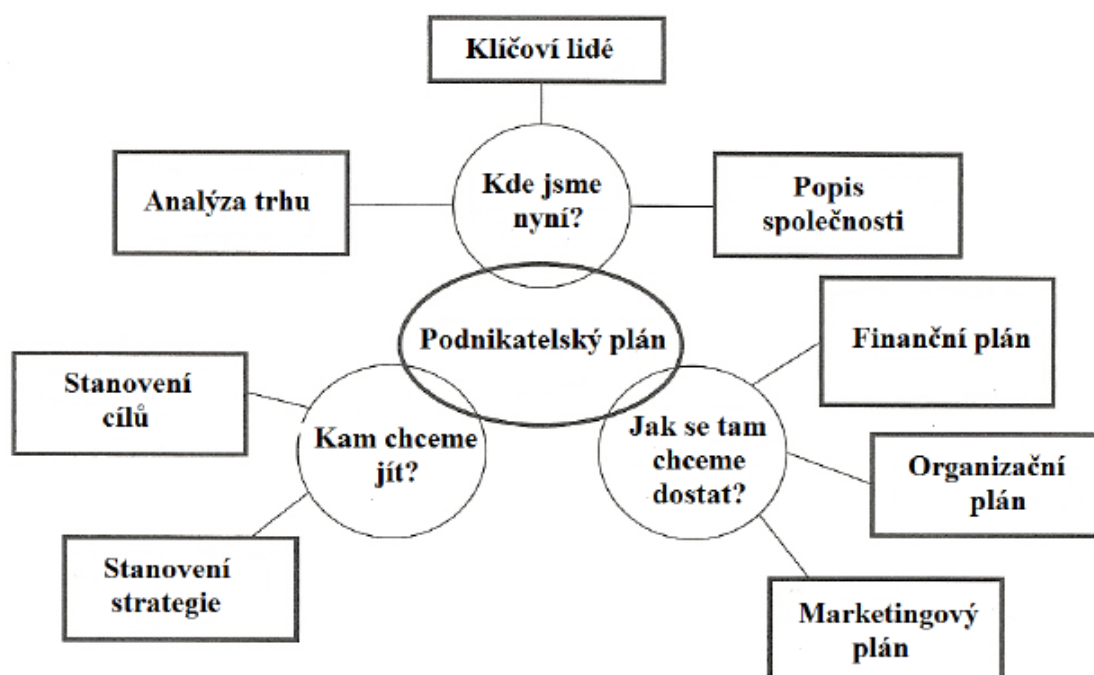
1. k ujasnění, promyšlení a analyzování vlastních podnikatelských myšlenek,
2. jako podklad pro získání finančních zdrojů a/nebo
3. jako manažerský nástroj, který bude podnikateli sloužit při startu podnikání a bude také plnit úlohu provozního průvodce po tom, co podnik začne reálně fungovat.

Výsledkem pro podnikatele tedy musí být informace, zda daný projekt je reálný, proveditelný a zda mu dosažený efekt z podnikání zajistí požadované zhodnocení investovaného kapitálu.

Jak shrnuje např. Koráb (2007), Prostřednictvím podnikatelského plánu, má možnost podnikatelský subjekt odpovědět si na následující otázky:

- Kde jsme nyní?
- Kam chceme jít?
- Jak se tam dostaneme?

Celkově pak můžeme vše sumarizovat do následujícího schématu.



Obrázek 9 Schéma Podnikatelský plán

Zdroj: (Koráb a Mihalisko, 2005)

Co je to tedy byznys plán? (krátké shrnutí)

- Pro podnikatele představuje metodické směřování k definování a ověření různých problémů spojených s podnikáním.
- Řeší komplexně nejen otázky např. Co vyrábět?; Jaké příležitosti na trhu existují?; Kdo bude mým zákazníkem?; Jak vyrábět a jaké technologie použít?, ale současně musí řešit i otázku reálnosti a dostupnosti všech potřebných zdrojů.
- Je to také prostředek komunikace určený partnerům, kteří budou osloveni v souvislosti s podporou a financováním projektu.
- Plnohodnotný podnikatelský plán je založen na solidních analýzách, jasně definuje podnikatelské cíle a vytyčuje jejich plánovanou realizaci.



- Podnikatelský plán je určitou formou jízdního řádu, podle něhož by se mělo řídit celé podnikání.

Faktory ovlivňující investory při rozhodování

Nejdůležitější je pochopit psychologii investorů, vžít se do jejich situace, nahlížet na svůj projekt více globálně. Investoři mají ve většině případů tři hlavní cíle:

- návratnost investovaných prostředků – tedy dostat své peníze zpět,
- zhodnotit investované prostředky, tzn. vydělat – v případě půjčky se může jednat o úroky, v případě investice pak o podíl na zisku, nebo zisk při prodeji podílu atd.,
- rychlejší růst a vývoj podniku, ke kterému dojde právě díky půjčce či investici a díky kterému pak vzroste také hodnota investovaného kapitálu.

Nicméně jsme schopni definovat také další „potřeby“ investorů při výběru investičních záměrů, které je nutné respektovat:

- Prvky tzv. „scaleability“ – volně přeloženo by se mohlo jednat o rozšiřování, růst podniku, rozvoj hlavních podnikatelské myšlenky projektu, avšak s úsporou nákladů.
- Prvky „USP“ neboli Unique Selling Points – myšlenkou tohoto je unikátní prodejní výhoda produktu či služby. Tím je myšleno, že daný projekt není pouhou kopií podobného projektu, ale že přináší něco nového a neobvyklého. Můžeme tedy hovořit také o diferenciaci produktu. Investoři chtějí vidět, že prokážete jedinečnou výhodu, která charakterizuje produkt či službu lišící se od stávajících - běžných produktů.
- Skutečnost potřeby – prodejnost potřeby – Je nezbytné investorům objasnit, že to, co podnikatel nabízí je skutečná potřeba zákazníka, a tím pádem i prodejná, nikoli jen zajímavá myšlenka, která nadchla původce a realizátora myšlenky.
- Řeší myšlenka projektu nějaký problém? Tato otázka úzce souvisí s prvky USP, tedy s tím, zda náš záměr řeší existující či potenciální problém. Je nutné objasnit bance či investorům, že je záměr v něčem lepší, inovátorský, že má jisté výhody před konkurencí. Tato výhoda může spočívat například v rychlejším rozvozu výrobku (například pizzy), ve vyšší kvalitě nebo se budou výrobky prodávat ve větším množství za výhodnější cenu, než jaká je u konkurence, apod.

- Jak daleko má myšlenka na trh? Obvykle nastávají dva případy: produkt je velmi inovativní, není ještě otestovaný trhem a je potřeba tzv. seed capital, neboli prvotní investici do myšlenky. Tento kapitál je nejobtížnější sehnat a řada investorů nerada vkládá peníze do něčeho, kde není zaručeno, že bude konečná verze prodejná. Naopak větší šance uspět nastává v případě, že již bude existovat prototyp a jeho vývoj tak je již dokončen. Pro zvýšení pravděpodobnosti úspěchu je také vhodné mít potenciální odběratele či jejich předběžné objednávky.
- Kompetentnost týmu – managementu. Obzvláště banky věnují pozornost manažerskému týmu, neboť úspěch podnikatelského projektu závisí na schopnosti zakladatelů firmy uskutečnit podnikatelskou koncepci. (Wupperfeld, 2003)

Mezi klíčové oblasti, které budou investory podrobně zkoumány a hodnoceny pak patří především:

- Cena produktu: srovnána bude cena nového produktu se stávajícími cenami na trhu.
- Získání tržního potenciálu: hodnocení reálnosti předpokladů z pohledu velikosti trhu, síly existujících hráčů na trhu nebo nákladů na boj s jejich odporem.
- Rychlost vstupu a proniknutí na trh: hodnotí se reálnost předpokladů z časového hlediska, co je nutné udělat pro získání určitého procentního podílu na trhu, atd.
- Infrastruktura: existuje pro výrobek/službu odpovídající infrastruktura? Jaké procento trhu oslovíme danou cestou?
- Návratnost/zisk: v tomto bodě je nutností být obezřetný a nesnažit se oslnit investora absurdními předpověďmi. Většinou se investor bude řídit dle svých modelů, tudíž je důležitá reálnost a střízlivost prognóz. Zkušený investor dokáže odhadnout reálný růst tržeb, kdy například plánování neustálého zdvojnásobování tržeb je na prostý nesmysl. Reálný růst firem po zaváděcích obdobích se uvažuje do cca 10 %.

5.2 Požadavky na podnikatelský plán

Při zpracování podnikatelského plánu je nezbytné klást důraz na splnění následujících požadavků, a je tedy vhodné, aby byl:

- *přesný a vyčerpávající*, ale podstatné informace nesmí být zastíněny informacemi příliš podrobnými, zároveň tedy musí být *stručný a přehledný* (v dnešní době není prostor číst desítky stran textu, je potřeba rychle zaujmout),
- *logický a přehledný*,
- *pravdivý, věrohodný a realistický* – příliš mnoho optimismu z hlediska tržního potenciálu snižuje jeho důvěryhodnost v očích poskytovatele kapitálu, na druhou stranu však nesmí být příliš pesimistický, aby neztratil atraktivitu pro investora,
- *stravitelný* – tzn. srozumitelný, jednoduchý na čtení, zajímavý, neměl by zacházet do příliš technických detailů,
- *definující výhody produktu*, ale také *konkurenční výhody a silné stránky* celého projektu a přitom nesmí zakrývat či bagatelizovat slabá místa a rizika projektu,
- *respektující rizika projektu*
- *podpořen adekvátní argumentací* – proč projekt vzniknul, nabídka produktu, trh s dostatečným potenciálem, vytvořený byznys model, způsob a adekvátní výše financování atd.

5.3 Způsoby prezentací podnikatelských záměrů

Podle toho, jakou formu podnikatelského plánu sestavujeme, se odvíjí také způsoby jejich prezentování cílové osobě:

1. Elevator Pitch – prezentace ve výtahu
2. Executive Summary – výkonný plán
3. Zkrácený podnikatelský plán
4. Plný podnikatelský plán

Ad1) Elevator Pitch

Cílem takovéto prezentace je ihned zaujmout potenciálního investora. Tzv. „prezentace ve výtahu“, jak by se dalo z anglického originálu přeložit, by měla být maximálně jednodominutovou prezentací, která je strohým průřezem celého podnikatelského plánu, jenž by měl na první pohled ihned investora zaujmout. Záměrně jsou zde vynechané detailní informace, které by pouze mohly odvádět pozornost. Tento způsob se dá použít kdykoliv a kdekoliv. Proto zkušení mentoři doporučují: „Nebojte se „pitchovat“, „pitchujte“



všude kde to jde, klidně i v hospodě u piva, neboť nikdy nevíte, kdo vás uslyší a komu se váš záměr bude líbit.“

Ad2) **Executive Summary** (CANVAS, Lean CANVAS)

Tento typ prezentace je téměř shodný s prezentací ve výtahu, avšak na rozdíl od ní je v písemné podobě v rozsahu jedné až dvou stran formátu A4. Jak název napovídá, jedná se ve své podstatě o stručný výtah podstatných informací, které mají ve čtenáři vzbudit zvědavost. Ten bude mít shodnou strukturu s plným podnikatelským plánem a nemělo by obsahovat detaily, které by mohly uškodit, ani návod, který by mohl kdokoli okopírovat a vzít tak autorovu vizi. Budou zde tedy vynechány některé skutečnosti: např. u marketingové strategie nebude SWOT analýza, finanční plán nebude ještě zcela kompletní, nebude obsahovat například hotovostní toky, ale bude třeba naznačit obrát, náklady či zisk/ztrátu na tři roky dopředu. Toto shrnutí lze dát jak na začátek podnikatelského plánu, tak na jeho konec. Záleží pouze a jen na zhotoviteli, kam jej umístí. Moderní obdobou tohoto výkonného plánu se dnes stávají tzv. „Plátna business modelů“ jako jsou Canvas model nebo Lean Canvas Model (viz následující subkapitoly).

Ad3) **Zkrácený podnikatelský plán**

Tento dokument je mnohem komplexnější, s předchozími prezentacemi bude totožný ve svých záhlavích, jediný rozdíl bude v tom, do jaké hloubky se bude zacházet, aby nebyla prozrazena podstata autorova obchodního tajemství. Některé myšlenky nelze patentovat a je zde možnost, že by ji někdo mohl, vnesením citlivé informace do této verze plánu, zneužít. Tato zkrácená verze není nutností, může však napomoci jako užitečný mezičlánek.

Ad 4) **Plný podnikatelský plán**

Konečná verze podnikatelského plánu, kde jsou obsaženy všechny myšlenky, nápady, detailní zpracování hotovostních toků, SWOT analýza, marketingová strategie atd. Tedy vše, co by měl kvalitní podnikatelský plán obsahovat.

5.4 Sestavování podnikatelského plánu

Plánování je pro podnikání extrémně důležité. Ale podnikatelský plán v podobě rozsáhlého slohového cvičení může být někdy spíše na škodu. Zvláště na začátku svých podnikatelských úvah, kdy spíše pouze tušíte, než víte, je jeho sepisování ztrátou cenného času, který byste mohli trávit ověřováním svých předpokladů. Při úvahách o startu pod-

nikatelského záměru tedy můžeme kroky vedoucí k finalizaci podnikatelského plánu rozdělit do dvou fází dle povahy záměru, požadavků při startu podnikání a potřebách podnikatele.

5.4.1 I. Fáze – Sestavení a tvorba „Business modelu“

Business model představuje základní princip, jak firma vytváří, předává a získává hodnotu. Zjednodušeně řečeno to je stanovení způsobu, jak na Vašem nabízeném produktu či službě vyděláte, tedy z čeho a od koho plynou nebo budou plynout vaše příjmy. Business model musí vzniknout před začátkem samotného podnikání nebo před schválením zamýšleného produktu. Bez vyjasněného obchodního modelu nemá význam o podnikání uvažovat. Samotný proces vytváření obchodního modelu se pak stává součástí budoucí obchodní strategie. Schéma podnikatelského modelu se v anglickém originálu nazývá Business Model Canvas a pod tímto názvem je toto schéma **jednostránkové-ho „plátna“** dnes již velmi rozšířené. Toto tzv. „plátno“ slouží k vizualizaci našich myšlenek, představ, plánů a skutečností.

Klíčoví partneři - Jaké máme klíčové dodavatele? - Co pro nás partneři dělají? - Co od partnerů získáváme?	Klíčové aktivity Jaké klíčové činnosti vyžadují naše hodnotové návrhy?	Nabízená hodnota - Jakou hodnotu dodáme zákazníkovi? - Které z problémů našich zákazníků pomáháme vyřešit? - Jaké balíčky produktů a služeb nabízíme každému segmentu zákazníků? - Které potřeby zákazníků uspokojujeme?	Vztahy se zákazníky - Jaké vztahy s každým segmentem zákazníků máme a jaké chceme zavést? - Jak jsou propojené s dalšími částmi obchodního modelu?	Zákaznické segmenty Pro koho vytváříme hodnoty? Kdo jsou nejdůležitější zákazníci?
Klíčové zdroje Jaké klíčové zdroje vyžadují naše návrhy pro vytváření požadované hodnoty?			Kanály - Jakými kanály se dostaneme k zákazníkovi? - Který kanál funguje nejlépe? - Který kanál je finančně nejefektivnější?	
Struktura nákladů - Jaké jsou nejdůležitější náklady spojené s našim obchodním modelem? - Které klíčové zdroje jsou nejdražší? - Které klíčové aktivity jsou nejdražší?		Zdroje příjmů - Za jakou hodnotu jsou naši zákazníci opravdu ochotni platit? - Co je v současné době pravda? - Jakým způsobem platí? - Jakým způsobem by chtěli platit? - Jak jsou procentuálně příjmy rozdělené?		

Obrázek 10 Business model Canvas.

Pakliže si toto „plátno“ (tedy jeden list papíru) vyplníte, je nezbytné si tento model ověřit. Jakým způsobem? Ideální je zeptat se přímo potenciálních zákazníků, co si o tomto modelu myslí, a jestli se s ním ztotožňují. Pakliže máte tento krok hotov, jste připraveni k sestavení plné verze podnikatelského plánu.

Z tohoto nejznámějšího business modelu Canvas od Alexe Osterwaldera vyšel také autor Ash Maurya, který vytvořil tzv. Lean Canvas pro potřeby začínajících projektů (především tedy IT).

Lean Canvas je jednoduchý způsob statického zachycení vaší představy o svém podnikatelském nápadu. Na jeho základě se dají odhalit největší rizika a ty slouží jako vstupy pro experimenty, tedy testování plánu v realitě. Vejde se na jeden list A4 (lépe tedy A3) a můžete ho mít hotový během pár hodin, zatímco business plán v tradičním slova smyslu je odborný text v rozsahu třeba i 40 – 50 stran, jehož psaní vám zabere týdny či dokonce měsíce času. Tento způsob seřídění myšlenek **není určen pro banky**, ty po vás budou chtít formální plnou verzi business plánu.

Tento model je tedy určen především pro Investora, kterého naopak musíte **hlavně zaujmout** (tzv. na první dobrou), proto jim dnes často stačí právě Lean Canvas. Investoři nechtějí ztrácet čas se čtením sáhodlouhých elaborátů, ale chtějí vidět podstatu vašeho potenciálního byznysu, tedy co vyrábíte, proč to lidé chtějí, kolik to stojí, kolik to vydělá a jestli to dohromady dává smysl. A právě proto vznikl Lean Canvas, tedy aby **zachytil ty nejpodstatnější věci z podnikatelského plánu a pomohl vám strukturovat vaše myšlenky**.

Výhoda takového zjednodušené podoby byznys plánu je také v tom, že nemusíte zůstat pouze u jedné takovéto verze, ale můžete s tímto modelem neustále pracovat (tak jak vám budou „naskakovat“ nové a nové myšlenky) a můžete si tak klidně během měsíce svůj model zcela přetvořit v novou podobu, která vám třeba bude dávat větší smysl. Můžete tak lépe odhalit nejen své priority, ale také možné rizika vašeho podnikání.

Problém Jaké jsou 1-3 nejpalčivější problémy vašich zákazníků?	Řešení Jaké vlastnosti vašeho produktu řeší problémy vašich zákazníků?	Unikátní nabídka hodnoty Čím upoutáte pozornost? V čem jste jiní? Jaká je výsledná hodnota pro zákazníka?	Neférová výhoda Co vám nemůže nikdo snadno zkopírovat nebo si to koupit? Proč byste to měli dělat zrovna vy?	Zákazníci Kdo jsou vaši zákazníci, resp. uživatelé?
Existující alternativy Jak zákazníci řeší své problémy dnes?	Indikátory Co pro vás znamená úspěch a jak jej budete měřit? Jaká další čísla jsou pro vás teď důležitá (akvizice, aktivace, loajalita, tržby, do poručení)?	Srozumitelný opis Jak jednoduše opíšete vaše řešení pomocí již existujících?	Cesty k zákazníkům Jak se dostanete ke svým zákazníkům?	První vlastovky Jak zákazníci řeší své problémy dnes? Jak jednoduše opíšete vaše řešení pomocí již existujících? S kým můžete začít nejdříve?
Struktura nákladů Za co budete platit a kolik? Jaké jsou vaše fixní a variabilní náklady?	Cenový model Jak naceníte vaše řešení problému?			

Obrázek 11 Business model Lean Canvas

5.4.2 II. Fáze – Sestavení plné verze podnikatelského plánu

Pakliže jste prošli první fází a ověřili jste si, že váš byznys model může fungovat a má naději na úspěch, můžete se věnovat podrobnějšímu rozpracování svého podnikatelského plánu. Ten pak můžete předložit např. v bance, kde na základě jeho vyhodnocení můžete požádat o podnikatelský úvěr, případně můžete podrobně seznámit potenciální společníky se všemi aspekty fungování vaší nové firmy. Může však vaší firmě sloužit také k jejímu lepšímu řízení. Obecně je řízení podniku vedeno snahami o neustálou změnu stavu, ve kterém se vaše podnikání právě nachází tak, byste dosáhli původně naplánovaných cílů. Proto je důležité znát jednotlivé dílčí kroky vedoucí k žádoucím změnám, mít možnost tyto změny sledovat, vyhodnocovat a případně je podle okolností ve vztahu k původnímu plánu měnit.

5.4.3 Struktura Podnikatelského plánu

Struktura plné verze podnikatelského plánu není nikde striktně předepsána a lze ji tak považovat za individuální. Autor není povinen držet se pevně daných bodů, nicméně již ze zkušenosti je potřeba dodržovat jakousi ověřenou logickou strukturu. Podnikatelský plán může také mít více různých variant podle toho, pro koho je určen, např. zda pro banky, pro potřeby získání dotace, pro investory atd. Samozřejmě obsahově musí být stále totožný, ovšem forma a úprava se může lišit. Pro banku může být strukturován více do detailu, mít více příloh a dalších dokumentů pro více informací. Naopak tedy investorům by se měl předkládat plán takový, aby zaujal a vystihl to nejpodstatnější.

Co je důležité? Mějte stále na mysli! - podnikatelský plán musí jasně říci, co ke svému podnikání potřebujete a kolik peněz na to potřebujete, protože to rychle vyloučí ty investory, pro něž je taková suma nezajímavá. Ale neuvádějte cenu vaší firmy či cenu podílu, nechte na samotném investorovi, aby o tomto vyjednával a sám přišel s vlastním návrhem. Nenabízejte ani konkrétní procentuální podíl na vaší firmě, nechejte opět investora, aby sám odhadl svůj podíl na rozjezdu či rozvoji vaší firmy. Ve fázi podnikatelského plánu postačí naznačit, že za požadovanou sumu nabízíte podstatný, ovšem POZOR – pouze menšinový podíl.

Mezi základní části podnikatelského plánu by však měly patřit následující body:

- titulní list,
- obsah,

- shrnutí (executive summary),
- představení firmy,
- popis podnikatelské příležitosti, popis výrobku, služby
- marketingový plán, analýza trhu a konkurence
- plán výrobního procesu,
- organizační plán a personální zdroje
- finanční plán,
- analýza rizik projektu,
- časový harmonogram,
- přílohy.

5.4.3.1 *Titulní list*

Titulní strana by měla pro přehlednost a jasnou identifikovatelnost projektu obsahovat obchodní název firmy, její logo, název podnikatelského plánu, jméno autora, klíčových osob a zakladatelů. Jedno z doporučení zde může být uvést prohlášení typu: „Informace obsažené v tomto dokumentu jsou důvěrné a jsou předmětem obchodního tajemství. Žádná část tohoto dokumentu nesmí být reprodukována, kopírována nebo jakýmkoli způsobem rozmnožována nebo ukládána v tištěné či elektronické podobě bez písemného souhlasu autora.“ Tímto je poměrně jednoznačně dáno, jak s takovým dokumentem může uživatel nakládat, ovšem na druhou stranu si musíme uvědomit, že se rozhodně nejedná o nějakou zcela bezpečnou ochranu před zkopírováním celého nápadu či konceptu.

5.4.3.2 *Obsah*

Pro přehlednost a lepší orientaci je vhodné uvést také obsah, neboť se již jedná o rozsáhlejší dokument a zvláště pak ti uživatelé, kteří hledají konkrétní informace, se budou v dokumentu snáze orientovat. Na druhou stranu, celkový rozsah podnikatelského plánu se doporučuje v rozmezí 15 - 30 stran formátu A4. Někdy se lze setkat i s tím, že správný podnikatelský plán by měl mít až 50 stran, což však lze akceptovat spíše u projektů většího charakteru. U běžného start-upového projektu se takovýto rozsah nepředpokládá, a je spíše na škodu.

5.4.3.3 *Shrnutí (Executive summary)*

Tato část by měla být maximálně výstižná, stručná a v první řadě by měla potenciálního investora zaujmout natolik, aby byl ochoten (v lepším případě velmi zvědavý) pokračovat ve čtení a projít si celou verzi podnikatelského plánu. V zásadě by mělo stručné shrnutí obsahovat nejdůležitější prvky plánu a co nejvíce podstatných informací.

Za základní části pak můžeme považovat např. identifikační údaje firmy, samotný předmět činnosti, základní cíle a předpoklady úspěšnosti projektu, potřebu kapitálu a stupeň rozpracovanosti či vývoje nového produktu.

5.4.3.4 *Představení firmy a firemních cílů*

Pokud se jedná o začínající firmu, je potřeba shrnout zakladatelskou myšlenku, její novost, inovativnost, přínos, odlišnosti produktu, stručně popsat trh, na který hodláme vstoupit. Klíčová může být také právní forma, stejně jako vlastnická struktura firmy a její cíle. V neposlední řadě je vhodné představit očekávané ekonomické ukazatele firmy, tedy především potenciální tržby, zisk a rentabilitu, a také peněžní toky (cash flow).

Další možností je již existující firma, která rozšiřuje svoji činnost. Pak je vhodné uvést stručnou historii firmy a dosavadní výrobní program, popsat trh, na kterém firma působí, úspěchy firmy, kterých doposud dosáhla a shrnout jak se firmě daří z ekonomického a finančního hlediska. Možné je doplnit také strategické cíle firmy.

5.4.3.5 *Popis podnikatelské příležitosti, popis výroby, služby*

Zde je potřebné zaměřit se především na oblasti jako je podrobnější popis produktu (výrobku nebo služby), užitek a přínos pro zákazníka, konkurenční výhody, které budeme dosahovat, inovativnost produktu, jeho diferenciaci od konkurence apod. Je vhodné zdůraznit cokoli, co daný produkt odlišuje, např. nový technologický postup, specifické know-how, které např. přináší jedinečnost poskytované služby apod. Podrobnější technické informace produktu stejně jako např. nákresy, specifikace a další, by měly být součástí příloh dokumentu. Nicméně případné investory by mohl zajímat stupeň rozpracování či vývoje záměru/projektu. Z tohoto pohledu autor Wupperfeld (2003) poměrně zajímavě definoval jednotlivé stupně vývoje podnikatelských záměrů, kterými se investoři skutečně řídí a na jejich základě projekty posuzují, jako:

- existuje pouze nápad,
- existuje funkční vzor,
- je k dispozici prototyp,
- existuje výrobek zralý uvedení a trh,
- byl proveden první úspěšný prodej,
- výrobek byl již uveden na trh,
- výrobek splňuje podmínky sériové výroby.

Jednotlivé stupně jsou odstupňovány z pohledu investora od nejvíce rizikové investice po tu nejméně rizikovou. Je zřejmé, že investor bude vkládat kapitál raději do projektu, kde je již nějaký prototyp vytvořen a má tak větší šanci na úspěch než v případě pouhé nerozpracované myšlenky.

Podstatného omylu se můžeme dopustit, pokud se nebudeme dívat na produkt z pohledu zákazníka. V případě, že už jsou na trhu srovnatelné konkurenční produkty, je potřeba prokázat lepší či vyšší užitek pro zákazníka. Důležité je přitom dívat se na tuto problematiku optikou zákazníka. Pozor, bývá obvyklým problémem, že považujete svůj produkt za jasně lepší než ten konkurenční, ale zákazníci jej hodnotí zcela opačně!

5.4.3.6 Marketingový plán, analýza trhu a konkurence

Je potřeba zaměřit se také na současný stav odvětví a jeho vývojové tendence. S charakteristikou odvětví souvisí i definování trhu, jeho analýza a průzkum. Informace lze získat např. z hospodářské komory, statistického úřadu, analytických dat a předpovědí ministerstev, oborových statistik, odborných časopisů atd. Po analýze odvětví, je nutné definovat celkový trh a jeho potenciál. Při analýze velikosti trhu je možné naznačit také tržní podíl, na který firma míří. Zde je však potřeba dát si pozor na nereálné cíle, které investory mohou odradit.

Součástí marketingového plánu je také přesné definování zákazníka, je tedy potřeba segmentovat trh. Cílem je rozčlenit trh do relativně homogenních zákaznických skupin, které jsou charakteristické svými potřebami a nákupním chováním. Portfolio cílových zákazníků se pak stává podkladem pro marketingovou a prodejní strategii podniku.

Velkou marketingovou otázkou je samotný produkt a jak jej správně „prodat“. Mnoho začínajících podnikatelů si myslí, že potřebuje širokou škálu produktů, aby uspěli. Opak je pravdou. Stačí nám jeden kvalitní produkt, se kterým odstartujeme své podnikání a teprve postupem času můžeme své portfolio rozšiřovat. Typickým příkladem z historie

je firma Hewlett-Packard (HP), která historicky svůj úspěch založila na jediném produktu – audiooscilátoru model 200 A (40. léta 20. století). Teprve v pozdějších letech rozšířila své produkty a rozvíjela se do dnešní podoby. Jako příklad z českého prostředí si uveďme velmi úspěšný start-up z českého prostředí, dokonce z prostředí Zlínského kraje a Univerzity Tomáše Bati, a to firmu Doller, kdy zakladatelé svoje podnikání založily na jednom jediném produktu, a to diáři DOLLER, se kterým úspěšně již třetím rokem dobývají trh.

Z marketingového hlediska pak budeme řešit celou řadu dalších otázek, ale zmiňme ještě některé z těch důležitějších. **Kvalita vs. Cena vs. Komfort?** Čemu dát přednost? To je na individuálním výběru každého jedince. Jako rada zde může být: vyberte si svoji oblast inovace a na tu se zaměřte. Dělejte svůj produkt nejlépe nebo nejlevněji nebo nejpohodlněji pro zákazníka. Poznej svého zákazníka (do detailu), jenom tak mu můžeš nabídnout produkt, o který má zájem a jenom tak můžeš uspět. Uvažovat při nastavení ceny s přístupem poskytování slev? Kterou cestou se vydat? Definujte si svoji cenovou politiku, své marže a těch se držte! Pozor! Levných produktů je všude plno! Lepší je mít **unikátní produkt**, u kterého můžete nastavit prémiovou cenu – jako příklad nám můžou sloužit luxusní pera Mont Blanc, švýcarské nože a další. U těchto produktů se nikdy nesetkáme s tím, že byste je někde v obchodě našli tzv. „ve slevě“. Zamyslete se tedy proč tomu tak je. Pro malé firmy je daleko výhodnější soustředit se na vybraný tržní segment a zde nabídnout zákazníkům kvalitní produkty s přidanou hodnotou, za které jsou zákazníci ochotni zaplatit přiměřenou cenu.

O marketingové podpoře by se daly napsat samostatné skripta. Proto zmiňme ještě alespoň způsob proniknutí k zákazníkovi. Spousta nových záměrů a start-upů končí právě proto, že si nedokáže nalézt cestu k zákazníkovi. V rámci podpory prodeje hraje důležitou roli marketingová komunikace, což lze chápat jako záměrné a cílené vytváření informací, používaných jak k informování, tak k přesvědčování a ovlivňování zákazníků. Podstata zde spočívá ve zdárném zvládnutí klíčových oblastí, které se týkají zákaznického povědomí o službě, poslání, které chceme zákazníkům předat, metod, jakými je jim poslání doručeno a v neposlední řadě zajištění dostatečně vysokého počtu prodejů. Pro úspěšné vytvoření komplexní marketingové strategie je vhodné kombinovat několik propagačních metod a nástrojů, např. inzerce, využití sociálních sítí, publikování v časopisech, letácích, využívání dobře propracovaných webových stránek, online propagace atd. V případě zaměření se na mladší generaci cílové skupiny můžou mít velký úspěch např. tzv. blogy.

5.4.3.7 Plán výrobního procesu

U výrobních podniků je v této kapitole popsán proces výrobního procesu, technologické postupy, charakteristika strojů a zařízení, vstupní zdroje a výrobní kapacita, apod. U firem zabývajících se službami pak definují kroky, jakými budou uspokojovány zákaznickovy potřeby. Zejména u prezentace výrobků či služeb, které jsou na trhu nové, je nutné zachovat popis dostatečně srozumitelný i pro čtenáře, kteří nejsou odborníky v daném oboru. Z pohledu vytváření produktu (výrobku nebo služby) může být také rozhodující lokalizace záměru a zdůvodnění výběru místa podnikání a výhody a nevýhody tohoto umístění. Např. moderní a trendy podnikatelské záměry jako jsou např. Bubble Tea; Frozen Yougurt a další by neměly niky šanci na úspěch, pokud by nebyly lokalizovány v místech, kudy projde nebo je koncentrováno velké množství lidí, tedy např. ve velkých nákupních střediscích.

5.4.3.8 Organizační plán a personální zdroje

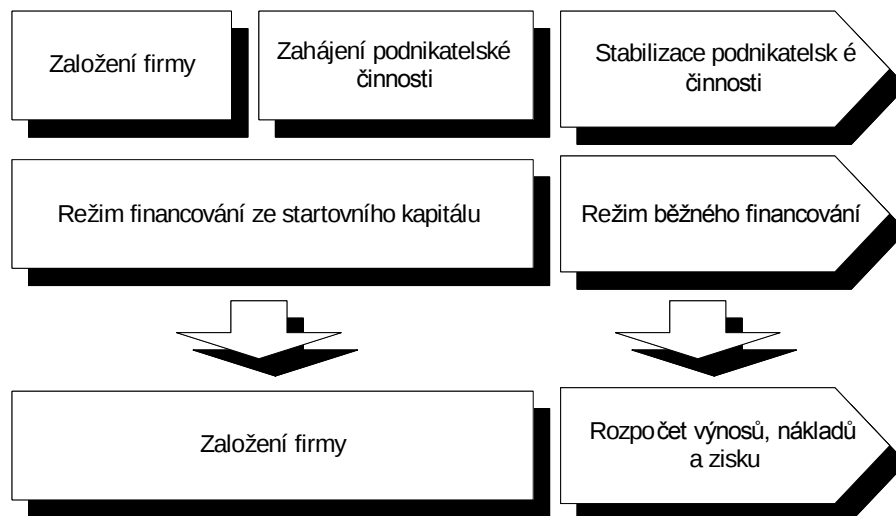
Tato kapitola definuje veškeré pracovní pozice, které jsou pro chod podniku klíčové. Neměl by chybět popis pracovních míst a charakteristika kvalifikací a dovedností pracovníků, kteří se na pozicích budou nacházet. Je vhodné uvést také externí pracovníky, se kterými podnik bude spolupracovat, vymezit oblast, ve které budou poskytovat odborné poradenství. Můžeme také doplnit kapitolu o propočet nákladů, které jsou s interními a externími zaměstnanci spojeny.

5.4.3.9 Finanční plán

Určuje potřebné objemy investic a ukazuje, nakolik je ekonomicky reálný podnikatelský plán jako celek. V případě založení nového podniku spočívá finanční plánování především ve vyčíslení výše potřebných finančních zdrojů, způsobech jejich krytí a v odhadu vývoje finančních toků v jednotlivých etapách existence podniku. Nezbytnou součástí je také ekonomická analýza projektu, která bude vypovídat o úspěšnosti projektu z pohledu dosahování požadovaného výsledku hospodaření a zhodnocení vloženého kapitálu. Mezi základní otázky, na které by měly být v této kapitole poskytnuty odpovědi, jsou např.:

- Jaké jsou naše kapitálové potřeby?
- Jaké jsou naše zdroje?
- Odkud vzít prostředky (vlastní, investor, banka, crowdfunding atd.)?
- Jak bude naše podnikání efektivní?
- Stačí nám zisk? Jaké budou naše peněžní toky (Cash-flow)? atd.

Součástí finančního plánu je také tzv. **zakladatelský rozpočet**, jehož hlavním cílem je specifikovat a kvantifikovat finanční prostředky potřebné jednak k samotnému zahájení podnikání, ale také k jeho rozvoji a stabilizaci. Těmto poměrně odlišným fázím pak odpovídá také různý režim financování, kdy hovoříme o tzv. startovním (startovacím) kapitálu a poté běžném financování.



Obrázek 12 Stádia zahájení podnikatelské činnosti - režimy financování

Velkým úskalím většiny nových záměrů a startu podnikání jsou pak vysoké počáteční výdaje a náklady, které převyšují příjmy a výnosy. Na samotném začátku podnikání tedy vznikají výrazné deficity finančních prostředků a z ekonomického pohledu také ztráty, které však nejsou nic neobvyklého, dokonce jsou pochopitelné vzhledem k prvotní náročnosti rozjezdu podnikání, ovšem tyto ztráty musí být řízené, krátkodobé a dostatečně financované.

Propočet potřebné výše finančních prostředků, které budou nutné 1) **k zahájení podnikatelské činnosti**, lze rozdělit do čtyř skupin:

1. finanční prostředky nutné k založení firmy – jedná se o vynaložení nezbytných finančních prostředků např. v rámci složení základního kapitálu, dále poplatky za ohlášení živnosti, zápis společnosti do veřejného rejstříku, poplatky za výpis z rejstříku trestu, ověření listin, notářské poplatky, návrh loga, razítka, webové stránky a další (tzv. vyvolané) náklady.
2. finanční prostředky na pořízení dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku – týká se např. nákupu pozemků, budov, technologického vybavení, administrativního zabezpečení podnikání apod.
3. finanční prostředky potřebné na nákup prvotních zásob;
4. finanční prostředky určené tzv. na zahájení podnikatelské činnosti – jedná se o financování provozní činnosti do doby, než bude financování dostatečně zabezpečeno z tržeb.
5. finanční rezerva – vzhledem k tomu, že všechny předcházející části jsou pouze plánem, který se může v konečném důsledku odklonit od skutečnosti, je vhodné počítat také s finanční rezervou, aby pak podnikatel nebyl nepříjemně překvapen, že se mu nedostává finančních prostředků.

Další propočty probíhají v rámci režimu tzv. běžného financování. Jedná se především o naplánování výnosů, nákladů a hospodářského výsledku (obvykle pro první a 2 následující období (hospodářské roky) naší činnosti, čímž zjistíme, zda bude firma schopna dosahovat zisk, kdy bude schopna dosahovat zisk a jaká bude výše zisku v jednotlivých letech. Ale také třeba můžeme uvažovat o naplánování postupu při rozdělování dosaženého zisku (jakým způsobem dosažený zisk využít), porovnání dosažené rentability s potenciálním zhodnocením při využití disponibilních zdrojů jiným způsobem atd.

Kromě plánovaného výkazu zisků a ztrát nesmíme opomenout sestavit plán peněžních toků (Cash-Flow), který obsahuje příjmy a výdaje. Výnosy jsou peněžní částky, které podnik získal svou činností (především tržby), bez ohledu na to, jestli ve stejném čase došlo ke skutečné úhradě těchto tržeb ze strany odběratelů. Příjmy jsou naproti tomu reálné toky peněz do firmy. Toto sestavení peněžních toků je tedy velice důležité, protože pokud nedojde k respektování rozdílů mezi náklady a výdaji, ale také mezi příjmy a výnosy tak se může stát, že sice bude firma vykazovat zisk, ale peníze reálně na účtu

či v pokladně mít nebudeme. I pro investory pak může být tento výkaz mnohem více směřodatnější než pouze výkaz zisků a ztrát, neboť výkaz o cash-flow zobrazuje, zda se nebudeme dostávat do finančních problémů a budeme schopni vygenerovat dostatek peněžních prostředků, ze který bude možné např. vyplácet podíly na zisku, nebo splácet úvěry.

Vzhledem k opatrnostnímu hledisku našeho plánování bychom měli příjmy a výdaje plánovat nejen ve variantě, kterou očekáváme (myslíme si, že by mohla být reálná), ale také v pesimistické variantě, tzn. plánovat příjmy v minimální hodnotě a výdaje v maximální hodnotě, které jsme schopni potenciálně dosáhnout. To znamená v podstatě vždy počítat s tou horší variantou, abychom tím minimalizovali riziko.

Na straně příjmů počítáme např. s příjmy z prodeje vlastního zboží či služeb, prodej jiných vlastních aktiv, připsané úroky, vrácenou DPH (od finančního úřadu v případě plátcovství DPH), nové půjčky, dodatečně vložený kapitál, atd. Naopak výdaji mohou být např. placené nájemné, výplaty zaměstnancům, platby sociálního a zdravotního pojištění, platby daní, splátky půjček, úroků, leasingů, platby za nákup materiálu (až v době odchodu peněz u bankovního účtu nebo v den nákupu za hotové) atd.

Pro investora bude klíčovou otázkou, kdy se podnikatel přehoupne ze ztráty do zisku (dostane se tzv. do černých čísel), respektive kdy bude jeho finanční tok kladný. Pro přesnější přehled o toku svých peněžních prostředků můžeme doporučit rozpracovat plánované cash-flow, ale i výkaz výsledku hospodaření v prvním období podnikání po jednotlivých měsících. Získáme tak jasnější a ucelenější představu o tom, kdy budeme potřebovat např. dodatečné finanční zdroje a naopak, kdy nám budou finanční prostředky přibývat (a my je budeme moci použít). Zde je nutné podotknout, že právě v začátcích podnikání je peněžní tok velmi nepravidelný a dochází spíše k peněžním výdajům více než k peněžním příjmům. Pro následující období postačí pak již jen roční plán

5.4.3.10 Hodnocení rizik projektu

Podnikatelské riziko podstupuje příslušný subjekt zpravidla dobrovolně, neboť toto riziko

představuje stejnou možnost jak negativní, tak i pozitivní odchylky od vytýčeného cíle. Subjektu tedy může vzniknout ztráta, otevírá se mu však i možnost zisku. Toto riziko má vždy 2 stránky - pozitivní (spojenou s nadějí na úspěch a dosažení zisků) a negativní (odrážející nebezpečí dosažení horších hospodářských výsledků a ztrát).

Úspěšnost projektů ovlivňuje celá plejáda rizika, jejichž příčiny mohou spočívat v mnoha faktorech, jako např. proměnlivá poptávka, kolísání cen vstupních surovin, nestabilní měnové kurzy, úrokové sazby aj. Je zde tedy potřeba vybrat a popsat největší a nejdůležitější rizika, které mohou vyplynout z reakce konkurence, ze slabých stránek marketingu, výroby či manažerského týmu, způsobu financování nebo technologického vývoje. Tyto rizika je žádoucí analyzovat a připravit si alternativní strategie pro jejich eliminaci. Jaké máme možnosti ochrany proti rizikům? Např. autorka Srpová (2011) je shrnuje do následujících skupin:

- a) **diverzifikace** rizika – dělení rizika rozšiřováním výrobního programu, volbou různorodých produktů, aj.
- b) **transfer** rizika – přesun rizika například na dodavatele, odběratele apod. Příkladem transferu může být uzavření dlouhodobých kontraktů na dodávky materiálů za fixní cenu, prodej výrobků či služeb za předem stanovených podmínek aj.
- c) **pojištění** rizika – některé rizika lze pojistit a negativní dopady tak přenést na pojišťovnu. Cena za tuto „jistotu“ však není malá a navíc nelze pojistit všechny rizika, pojišťovat mohou pouze tzv. systematické rizika. Naopak nesystematické rizika pak mohou diverzifikovat.

5.4.3.11 Časový harmonogram

Jedná se o plánování času potřebného pro jednotlivé kroky plánu. Pro znázornění jednotlivých aktivit lze využít úsečkového diagramu – tzv. Ganttova diagramu. Vizualní znázornění cílů, kdy jich chceme dosáhnout, nám pomůže i při plánování investičních výdajů, v jakém čase je nutné mít připraveny finanční prostředky pro dané výdaje atd.

5.4.3.12 Přílohy

Příloha pak již většinou obsahuje dodatečné informace, které více rozvádí nebo upřesňují některé body z hlavní části dokumentu, mohou objasňovat některé použité metody, postupy aj. Přílohou může být i fotodokumentace, nákresy prostorového uspořádání, schémata výrobních postupů, ceníky, propagační letáky a další, které autor považuje za nutné je uvést.



Co je to podnikatelský plán (business plan), charakteristiky podnikatelského plánu, požadavky investorů a faktory ovlivňující jejich rozhodování, efektivní prezentace podnikatelského plánu, Business model Canvas, Lean Canvas model, podnikatelský plán v plné verzi.



Otázky:

5. *K čemu podnikatelský plán slouží?*
6. *Vysvětlete rozdíl podnikatelským plánem ve formě Business model Canvas a Lean Canvas?*
7. *Zkuste vyjmenovat a rozdělit hlavní uživatele finančního plánu*
8. *Jaké jsou nejdůležitější části plné verze podnikatelského plánu.*

Daňové aspekty v podnikání

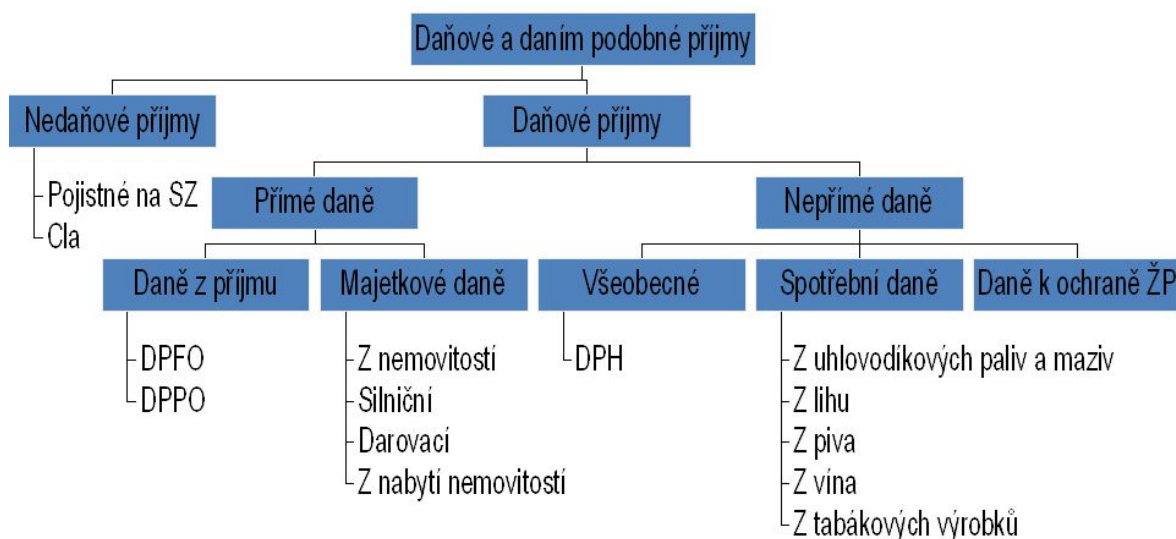
Daň je charakterizována jako nedobrovolná, nenávratná a neekvivalentní platba. Neekvivalentní daň je považována za platbu, která není všem vrácena v rámci služeb stejně. Největší skupině obyvatel je vrácena daň prostřednictvím transferových plateb (sociálních dávek), či čerpaných veřejných statků. (Zemánek, 2013)

Daně jsou rozlišovány na daně důchodové (daně z příjmu), majetkové a spotřební. Mezi důchodové daně jsou uváděny daně z příjmů, mezi majetkové daně jsou řazeny daně z majetku (např. daň z nemovitosti) a spotřební daň je odváděna z toho, co je spotřebováno.

Dále jsou daně rozdělovány na přímé a nepřímé, kdy mezi přímé jsou řazeny daně majetkové a důchodové, a jako nepřímé jsou uváděny daně spotřební. Za spotřební daň je považována daň z přidané hodnoty (DPH), spotřební daň u specifických komodit (např. z lihu, pohonných hmot atd.) a ekologické daně. U přímých a nepřímých daní je stanovené postavení plátce a poplatníka.

Za **poplatníka** je považována osoba, kdy z jeho příjmů je daň placena a plátce je definován jako osoba, jejímž úkolem je daň vypočítat a odvést. U přímých daní je poplatník i plátce většinou považován za jednu osobu a u nepřímých daní jsou definováni jako dvě různé osoby. (Zemánek, 2013)

Podnikateli přináležejí povinnost **registrovat se u příslušného správce daně** (příslušný finanční úřad), a to do 30 dní od získání povolení k podnikání nebo zahájení samostatné výdělečné činnosti. Fyzické osoby jsou registrovány u finančního úřadu v místě bydliště a právnická osoba podle svého sídla (místní příslušnost). V přihlášce o registraci jsou uváděny druhy daní, u kterých je očekávána daňová povinnost podnikatele. U daňových subjektů je podáváno tzv. daňové přiznání, které je uváděno jako řádné, opravné a dodatečné. Pokud je daňové přiznání podáváno ve stanoveném termínu, tak je považováno za řádné daňové přiznání. V případě, že jsou zjištěny nesrovnalosti a přiznání je podáno ve stanoveném termínu, tak je nazývané jako opravné daňové přiznání. A pokud je oprava dodána po stanovené době, tak je podáváno dodatečné daňové přiznání.



Obrázek 13: Daňová soustava v roce 2018

5.5 Daň z příjmů fyzických osob

U daně z příjmů fyzických osob je za předmět daně považováno jakékoliv zvýšení majetku podniku a to buď peněžní, nebo nepeněžní formou. V daňovém zákonu jsou uvedeny i příjmy, které jsou definované jako vyňaté ze zdanění a osvobozené od daně. Mezi tyto vyňaté příjmy jsou řazeny příjmy, které jsou získané dědictvím, darováním, v restituci či jsou považované za poskytnuté úvěry a půjčky. Do osvobozených příjmů jsou řazeny například různé sociální dávky, jako jsou vyplácené důchody či nemocenské dávky, příjmy z prodeje majetku, který není zahrnován v obchodním majetku po splnění časových testů.

Za předmět daně jsou považovány příjmy, které jsou uvedené v §6 – §10. Tyto příjmy jsou definovány jako příjmy ze závislé činnosti a funkční požitky, příjmy z podnikání a jiné samostatné činnosti, příjmy z kapitálového majetku, příjmy z pronájmu a ostatní příjmy.

U příjmů z podnikání a jiné samostatné činnosti mohou být uplatňovány tzv. paušální výdaje. Poplatníci daně jsou rozdělováni na daňové rezidenty a nerezidenty, kdy u daňových rezidentů je daň odváděna ze všech jeho příjmů z celého světa a u daňových nerezidentů jsou zdaňovány pouze příjmy, které jsou dosažené ze zdrojů na území České republiky. Zdaňovacím obdobím u daně z příjmu fyzických osob je stanoven kalendářní rok a v některých případech hospodářský rok.

Základem daně je dána částka, která je vypočítána jako rozdíl mezi příjmy, které byly zjištěny za zdaňovací období, a výdaji, které byly vynaložené na jejich dosažení, zajištění a udržení.

Daň je vypočítána ze základu daně, který je snižován o nezdanitelné částky, podle platné sazby daně, která je stanovena v souladu s § 16 ZDP (zákon o dani z příjmů). Sazba daně pro daň z příjmů fyzických osob je v současnosti určena ve výši 15 %. (Krauseová, 2013)

5.5.1 Základ daně z příjmů fyzických osob

Základ daně je definován v § 5 odst. 1 ZDP. Základem daně je částka, o kterou příjmy plynoucí poplatníkovi ve zdaňovacím období přesahují výdaje prokazatelně vynaložené na jejich dosažení, zajištění a udržení, pokud dále u jednotlivých příjmů podle § 6 až 10 není stanoveno jinak. Pokud výdaje přesáhnou příjmy v § 7 a 9 je rozdíl ztrátou.

Základní pravidlem pro zjištění základu daně je nutná identifikace příjmů, které jsou předmětem daně (podléhají zdanění) a ty, které předmětem daně nejsou (§3 odst. 4 ZDP). Některé příjmy podléhající zdanění mohou být od daně osvobozeny (§ 4 a § 4a ZDP). Pokud nejsou příjmy osvobozeny, musí poplatník sledovat výdaje, které je možné od příjmů odečíst (zda jsou daňově účinné) a v jaké výši. Pro zjištění základu daně se použijí ustanovení § 23 až 33 ZDP. Je potřeba také sledovat ustanovení § 6 až 10 ZDP, která mohou osvobozovat specifické druhy příjmů.“ (Dvořáková et al., 2016)

Základ daně zjištěný z účetnictví

Při zjištění základu daně u podnikatelů a osob samostatně výdělečně činných, kteří vedou účetnictví, se vychází z rozdílu výnosů a nákladů. V podstatě se vychází z výsledku hospodaření (zisku nebo ztráty) a zohledňuje se věcná a časová souvislost výnosů a nákladů v daném zdaňovacím období. Po úpravě výsledku hospodaření o položky zvyšující a snižující výsledek hospodaření poplatník zjistí základ daně.

Základ daně zjištěný z daňové evidence

Daňová evidence si klade za cíl poskytnout údaje potřebné ke zjištění základu daně z příjmů, je vstupní databází pro daňové přiznání. Při zjišťování základu daně se vychází z rozdílu mezi příjmy a výdaji. V základu daně se uplatňují výdaje skutečně zaplacené a zdaňují se skutečně obdržené příjmy.

Základ daně zjištěný při uplatňování paušálních výdajů

Výdaje procentem z příjmů si poplatník uplatňuje dle § 7 odst. 7 ZDP, kde je uveden max. limit výdajů, který odpovídá hranici příjmů 2 mil. Kč. Jako další omezení při použití paušálních výdajů od 1. 1. 2013 je: „je-li součet dílčích základů daně (§7/7 a § 9/4), kde byly uplatněny paušální výdaje, vyšší než 50 % celkového základu daně, pak nelze využít:

- odpočitatelnou položku na manželku, manžela (§ 35 ba/1/b),
- daňové zvýhodnění na děti (§ 35c).

Od roku 2018 dochází k omezení maximální částky výdajů, které si bude moci uplatnit poplatník, který uplatňuje paušální výdaje. Zároveň si bude moci poplatník uplatnit slevu na manžela/ku a daňové zvýhodnění na dítě i při paušálních výdajích.

Výdaje v roce 2018:

- a) paušál 80 % (zemědělské podnikání, řemeslná živnost) – maximální výdaj 800 000 Kč,
- b) paušál 60 % (ostatní živnosti kromě řemeslné) – maximální výdaj 600 000 Kč,
- c) paušál 40 % (ostatní podnikání) – maximální výdaj 400 000 Kč,
- d) paušál 30 % (příjmy z nájmu obchodního majetku dle § 7, příjmy z nájmu dle § 9) – maximální výdaj 300 000 Kč.

Tyto výdaje odpovídají **výši příjmů 1 000 000 Kč**. Pokud bude mít poplatník příjmy vyšší, může paušální výdaje uplatnit také, ale pouze ve výše uvedených částkách.

Za rok 2017 si ještě poplatník ještě mohl zvolit, zda si vybere úpravu pro rok 2016, tj. vyšší paušální výdaje bez možnosti slevy na manžela/ku a dítě, nebo úpravu pro rok 2018, tj. nižší paušální výdaje a možnost odečtu slevy na manžela/ku a daňového zvýhodnění na dítě.

5.5.2 Sazba daně FO

Sazba daně u fyzických osob činí **15 % ze základu daně** sníženého o nezdanitelnou část základu daně (§ 15) a o odčitatelné položky od základu daně (§ 34) zaokrouhleného na celá sta Kč dolů.

V § 16a ZDP bylo zavedeno od roku 2013 tzv. solidární zvýšení daně, které je nepřímou daňovou přítěží „bohatých“ zaměstnanců a podnikatelů a činí **7 % z úhrnu hrubých příjmů ze závislé činnosti a dílčího základu daně z podnikání přesahujícího 1 355 136 Kč** (limit platný pro rok 2017).

Osobní slevy na dani

Slevy na dani z příjmů FO dle § 35ba - § 35c mají charakter osobních slev na dani – jsou úzce spojeny s osobou poplatníka nebo s osobami v úzkém vztahu k osobě poplatníka. „Tyto slevy jsou odečítány od daně vypočtené podle § 16 ZDP, a to až po úpravě o slevy na dani podle § 35, 35a nebo 35b ZDP.“

Jedná se o slevy v ZDP platné pro rok 2018:

- základní sleva na poplatníka ve výši 24 840 Kč - § 35ba odst. 1 písm. a),
- sleva na druhého z manželů ve výši 24 840 Kč - § 35ba odst. 1 písm. b),
- sleva na invaliditu činí – základní sleva 2520 Kč, rozšířená sleva na invaliditu (invalidní důchod třetího stupně) činí 5040 Kč - § 35ba odst. 1 písm. c) a d)
- sleva na držitele průkazu ZTP/P ve výši 16 140 Kč - § 35ba odst. 1 písm. e),
- sleva na studenta ve výši **4 020 Kč** - § 35ba odst. 1 písm. f),
- sleva za umístění dítěte 12 200 Kč – § 35bb,
- daňové zvýhodnění na vyživované dítě žijící – dle podmínek v § 35c - § 35d – 15 204 Kč ročně, u druhého vyživovaného dítěte ve společně hospodařící domácnosti 19 404 Kč ročně a u třetího a dalšího vyživovaného dítěte ve společně hospodařící domácnosti 24 204 Kč ročně

5.5.3 Výpočet daně z příjmů fyzických osob

Základ daně z příjmů fyzických osob se skládá z pěti dílčích základů daně. Podle různých

druhů příjmů rozlišujeme následující dílčí základy daně, které upravují uvedená ustanovení

zákona o daních z příjmů:

- a) § 6 – dílčí základ daně z příjmů ze závislé činnosti (tj. ze zaměstnání),
- b) § 7 – dílčí základ daně z příjmů z podnikání,
- c) § 8 – dílčí základ daně z kapitálového majetku,
- d) § 9 – dílčí základ daně z pronájmu,
- e) § 10 – dílčí základ daně z ostatních příjmů.

Sazba daně z příjmů fyzických osob byla do roku 2008 progresivní (tzn. odstupňovaná podle výše základu daně). Od roku 2008 je lineární, ve výši 15 %. Základní schéma výpočtu daňové povinnosti z pohledu fyzické osoby – podnikatele znázorňuje následující schéma

Příjmy z podnikání a jiné samostatné výdělečné činnosti

– výdaje na dosažení, zajištění a udržení příjmů

= dílčí základ daně z příjmů z podnikání podle § 7

+ dílčí základy daně z příjmů podle § 6, § 8, § 9, § 10

= základ daně z příjmů

– nezdánitelné části základu daně, tzv. odečitatelné položky

= snížený základ daně (zaokrouhlený na celá sta Kč dolů)

x sazba daně

= daň z příjmů

– slevy na dani

= daň po uplatnění slev

5.6 Daň z příjmu právnických osob

Poplatníkem je nejčastěji stanovena právnická osoba, která je založená za účelem podnikáním či jiným účelem jako nadace, veřejně prospěšné společnosti atd. Poplatníci daně z příjmů právnických osob jsou rozdělováni na daňové rezidenty a nerezidenty, kdy daňový rezident je považován za právnickou osobu se sídlem na území České republiky a je zde uskutečněna neomezená daňová povinnost. Daňový nerezident je zase považován za právnickou osobu se sídlem na území České republiky a u této osoby je stanovena omezená daňová povinnost, která je zaměřena pouze na příjmy vzniklé na území České republiky.

Za předmět daně jsou považovány **výnosy** vyplývající z veškeré činnosti a z nakládání s celým majetkem poplatníka daně. Předmětem daně naopak nejsou považovány příjmy, které byly získány zděděním nebo darováním.

Základem daně je výsledek hospodaření podniku, který je dále upravován. Základ daně je dále zvyšován o daňově neuznatelné náklady a snižován o částky, díky nimž byly nedovoleně navýšeny výnosy. Pokud je u právnické osoby vykázána daňová ztráta, tak

je používána na snížení základu daně, a to až v následujících pěti zdaňovacích obdobích.

5.6.1 Základ daně z příjmů právnických osob

Základ daně je upraven v § 23 odst. 1 ZDP a jedná se o „rozdíl, o který příjmy, s výjimkou příjmů, které nejsou předmětem daně, a příjmů osvobozených od daně, převyšují výdaje (náklady), a to při respektování jejich věcné a časové souvislosti v daném zdaňovacím období. V daném ustanovení došlo k upřesnění propojení vazby, že pro účely daní z příjmů je každý výnos třeba pojmout jako příjem. Platí to, že příjmem se rozumí výnos a výdajem je náklad.

Při sestavování základu daně (ZD) v rámci daňového přiznání se vychází z hospodářského výsledku převzatého z účetnictví a ten není, a nemůže být považován za ZD, a je nezbytné transformovat výsledek hospodaření na základ daně dle daňových pravidel. Úpravy se provádí mimo účetnictví, v daňovém přiznání a vychází se z pravidel dle § 23 až § 33 ZDP. Ustanovení § 23 odst. 3 ZDP můžeme považovat za můstek pro transformaci výsledku hospodaření na ZD. Je zde uvedena metodika, o které položky je třeba výsledek hospodaření zvýšit, o které je nutno jej snížit, a o které je možno jej snížit. Mezi položky zvyšující hospodářský výsledek patří zejména účetní náklady, které nejsou daňově účinné a zdanitelné výnosy, které nejsou promítnuty v účetnictví. Mezi položky snižující výsledek hospodaření především výnosy promítnuté v účetnictví, ale které se nezahrnují do základu daně a náklady, které jsou daňově účinné, ale nejsou zaúčtovány.

5.6.2 Sazba daně z příjmu

Sazba daně pro daň z příjmů právnických osob je v současnosti stanovena na 19 % (rok 2017 i 2018). Vypočítanou daň je možné v určitých případech snížit o slevy na dani, a to pokud jsou v podniku zaměstnány osoby se změněnou pracovní schopností. Vypočtená daň snižuje výsledek hospodaření, který je určený k rozdělení společníkům.

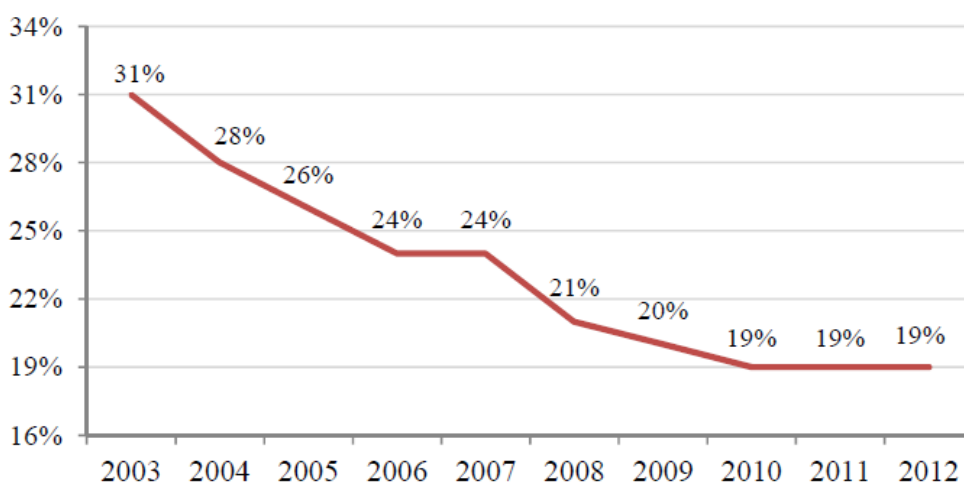
Pokud se vyplácí podíl na zisku společníkovi např. u s.r.o. či a.s. (fyzické osobě), je tento podíl považován za příjem z kapitálového majetku a je zdaněn srážkovou daní v sazbě 15 %.

Oproti fyzické osobě, je u právnických osob více možností zdaňovacího období, jak je uvedeno v § 21a ZDP. Zdaňovacím obdobím může být například:

- kalendářní rok,
- hospodářský rok.

I v případě právnických osob lze uvažovat slevy na dani. Jsou to:

- zaměstnávání osob se zdravotním postižením (§ 35 ZDP),
- investiční pobídky – sleva vymezena v § 35a a § 35b ZDP.



Obrázek 14: Vývoj sazby daně z příjmů korporací v ČR od roku 2003

5.6.3 Daňové přiznání, zálohy na daň z příjmu

Povinnost podání daňového přiznání FO upravuje § 38g ZDP. Daňové přiznání k dani z příjmů právnických osob je povinen podat každý poplatník daně z příjmů právnických osob.

Povinnost podat přiznání je do 1. 4. po skončení zdaňovacího období, v případě využití služeb daňového poradce je lhůta pro podání přiznání prodloužena do 1. 7. (v případě kalendářního roku). Daňová povinnost se snižuje o zaplacené zálohy a daň je splatná v poslední den lhůty stanovené pro podání řádného daňového přiznání, přičemž platba se považuje za uskutečněnou až připsáním příslušné částky na účet správce daně.

Daň z příjmů se platí jedinou splátkou velmi zřídka. Častější je platit **zálohy** na daň z příjmů. Zákon o daních z příjmů pro FO i PO stanoví v § 38a kdo je povinen platit zálo-

hy, v jaké výši a v jakých termínech. Zálohy jsou placeny v průběhu tzv. zálohového období – jedná se o období od prvního dne následujícího po uplynutí posledního dne lhůty pro podání daňového přiznání za minulé zdaňovací období do posledního dne lhůty pro podání daňového přiznání v následujícím zdaňovacím období.

5.7 Zdravotní a sociální pojištění

Další povinností podnikající fyzické osoby (osoby samostatně výdělečně činné) je platit pojistné na veřejné zdravotní pojištění a pojistné na sociální zabezpečení (pojistné na důchodové pojištění, příspěvek na státní politiku zaměstnanosti a případně pojistné na nemocenské pojištění, pokud se k účasti na pojistném přihlásí).

OSVČ má povinnost podat Přehled o příjmech a výdajích OSVČ za rozhodné období (kalendářní rok) příslušné správě sociálního zabezpečení a na příslušnou zdravotní pojišťovnu, a to nejpozději do jednoho měsíce ode dne, ve kterém měl podnikatel podat daňové přiznání.

5.7.1 Veřejné zdravotní pojištění

Veřejné zdravotní pojištění upravuje v ČR mimo jiné zákon č. 48/1997 Sb., o veřejném zdravotním pojištění a o změně a doplnění některých souvisejících zákonů, zákon č. 592/1992 Sb., o pojistném na veřejné zdravotní pojištění.

Výše pojistného činí 13,5 % z vyměřovacího základu za rozhodné období. Vyměřovacím základem je od roku 2006 u OSVČ 50 % příjmů ze samostatné činnosti po odpočtu výdajů. V případě spolupracujících osob se za příjem těchto osob považuje podíl na společných příjmech. U OSVČ vedoucích účetnictví se za příjem po odpočtu výdajů považuje základ daně. Pokud je vyměřovací základ nižší než minimální vyměřovací základ (dvanáctinásobek 50 % průměrné mzdy) je OSVČ povinna odvést pojistné z minimálního vyměřovacího základu.

Pojistné platí OSVČ (§ 7 a 8 zákona č. 592/1992 Sb.) formou záloh na pojistné a doplatku pojistného na účet příslušné zdravotní pojišťovny za celý kalendářní měsíc. OSVČ je povinna oznámit příslušné zdravotní pojišťovně ukončení samostatné výdělečné činnosti nejpozději do 8 dnů ode dne ukončení činnosti.

Minimální zálohy na zdravotní pojištění

Zálohy na minimální zdravotní pojištění byly v roce 2017 na hodnotě 1 906 Kč, **v roce 2018 se zvyšují na 2 024 Kč.** Je potřebné neustále sledovat změnu těchto minimálních záloh, neboť dochází k jejich pravidelnému nárůstu. Na rozdíl od sociálního pojištění, kdy musíte platit nové zálohy až po podání přehledu, tak u zdravotní pojišťovny se nové minimální zálohy platí už **od prvního měsíce nového roku**, tedy od ledna. Zdravotní pojištění se stejně jako sociální platí zpětně, takže první vyšší zálohu budete platit v únoru (do 8. února). Pokud platíte zálohy na zdravotní vypočtené dle přehledu o příjmech a výdajích, tedy vyšší než minimální, tak **nové zálohy platíte až po podání nového přehledu o příjmech a výdajích za uplynulý rok.**

5.7.2 Pojistné na sociální zabezpečení

Mezi zákony upravující pojistné na sociální zabezpečení patří zákon č. 582/1991 Sb., o organizaci a provádění sociálního zabezpečení, zákon č. 589/1992 Sb., o pojistném na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti, zákon č. 187/2006 Sb., o nemocenském pojištění. Rozhodné období, za které se platí pojistné, je kalendářní rok. Platby pojistného probíhají obvykle formou měsíčních záloh v průběhu roku. Pojistné se odvádí z vyměřovacího základu ve výši 28 % na důchodové pojištění a 1,2 % na státní politiku zaměstnanosti. Vyměřovací základ činí 50 % daňového základu. V podstatě se jedná o příjem, kterým je daňový základ stanovený podle § 7 ZDP po úpravě podle § 5 a 23 ZDP.

Zákon č. 589/1992 Sb., o pojistném na sociální zabezpečení upravuje pro OSVČ minimální a maximální vyměřovací základy, ze kterých se platí pojistné.

Odvod pojistného je upraven v § 8 – 15 zákona č. 589/1992 Sb. OSVČ je povinna platit zálohy za kalendářní měsíce, ve kterých vykonává hlavní samostatnou výdělečnou činnost. Pokud je OSVČ účastna i nemocenského pojištění je povinna platit pojistné na nemocenské pojištění (ve výši 2,3 % z vyměřovacího základu).

Účast na pojištění OSVČ zaniká také dnem, kdy OSVČ ukončila samostatnou výdělečnou činnost nebo OSVČ zaniklo oprávnění vykonávat tuto činnost.

Minimální zálohy na sociální pojištění

Sociální pojištění a minimální záloha se počítají ze čtvrtiny **průměrné mzdy, která se dle nařízení vlády zvedla na 29 979 Kč.** Z této průměrné mzdy se poté počítají i mi-

minimální zálohy na zdravotní pojištění. V roce 2018 tak budou činit 2 189 Kč. Přičemž poprvé je povinnost platit novou zálohu od měsíce, ve kterém je podán přehled o příjmech a výdajích za minulý rok, tedy nejpozději od dubna. Od této chvíle jsou buďto placeny zálohy dle nového výpočtu na základě příjmů a výdajů z předcházejícího roku, nebo je povinnost platit minimální zálohu 2 189 Kč (pro rok 2018). Vzhledem k tomu, že sociální pojištění se platí zpětně, tak poprvé vyšší částka pojistného musí odejít z vašeho bankovního účtu nejpozději v květnu (do 20. května 2018).

5.8 Daň z přidané hodnoty

Daň z přidané hodnoty je upravena zákonem č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty ve znění pozdějších předpisů. Daň z přidané hodnoty je nepřímou daní, což znamená, že ovlivňuje každého člověka, a to ať už při běžném nákupu v obchodě či při poskytnutí služeb.

Fungování DPH je následující: daň je vybírána na jednotlivém stupni zpracování, nikoli však z celého obrátu, ale jen z toho, co bylo k hodnotě daného statku na určitém stupni přidáno. Podstatou je tedy zdanění přidané hodnoty, jak už název této daně napovídá.

5.8.1 Předmět, základ a sazba daně

Předmětem daně z přidané hodnoty je:

- a) dodání zboží za úplatu osobou povinnou k dani v rámci uskutečňování ekonomické činnosti s místem plnění v tuzemsku,
- b) poskytnutí služby za úplatu osobou povinnou k dani v rámci uskutečňování ekonomické činnosti s místem plnění v tuzemsku,
- c) pořízení
 - a. zboží z jiného členského státu za úplatu uskutečněné v tuzemsku osobou povinnou k dani v rámci uskutečňování ekonomické činnosti nebo právnickou osobou nepovinnou k dani,
 - b. nového dopravního prostředku z jiného členského státu za úplatu osobou nepovinnou k dani,
- d) dovoz zboží s místem plnění v tuzemsku.

Základem daně je vše, co jako úplatu obdržel (nebo má obdržet) plátcе za uskutečněné zdanitelné plnění, včetně částky na úhradu spotřební daně od osoby, pro kterou je zdanitelné plnění uskutečněno, nebo od třetí osoby, bez daně za toto zdanitelné plnění.

Základ daně také zahrnuje:

- a) jiné daně, poplatky nebo jiná obdobná peněžitá plnění,
- b) dotace k ceně,
- c) vedlejší výdaje (cena přepravy, pojištění zásilky, balné, provize) poskytované společně se zbožím či službou,
- d) materiál poskytnutý v ceně služby.

Základ daně se sníží o slevu z ceny, pokud je poskytnuta ke dni uskutečnění zdanitelného plnění.

Sazba DPH je procento k ceně daného statku v úrovni bez daně. V České republice existují

v roce 2018 dvě sazby DPH, a to základní sazba daně činící **21 %** (Uplatňujeme ji na naprostou většinu zboží a služeb), snížená sazba daně **15 %** a druhá snížená sazba ve výši

10 %. Pod sníženou sazbu spadají převážně potraviny včetně nápojů (kromě alkoholických), krmiva pro zvířata, živá zvířata, rostliny, voda, zdravotnické potřeby, atd.

V roce 2015 k základní sazbě a první snížené sazbě přibyla další, a to druhá snížená sazba

platící např. pro kojeneckou výživu a potraviny pro malé děti, očkovací látky, tištěné knihy, knihy pro děti, atd.

5.8.2 Daňové subjekty

Pod pojmem daňový subjekt můžeme rozumět osobu, která je takto označena zákonem, ať už je to osoba fyzická (podnikatel), či osoba právnická (obchodní společnosti, družstva atd.). Osoba povinná k dani (dále jen OPD) je fyzická nebo právnická osoba, která samostatně uskutečňuje ekonomické činnosti. Osobou povinnou k dani je i právnická osoba, která nebyla založena nebo zřízena za účelem podnikání, pokud uskutečňuje ekonomické činnosti.

Osoba povinná k dani je povinna podat přihlášku k registraci do 15 dnů po skončení kalendářního měsíce, ve kterém překročila stanovený obrat. Plátcem je OPD se sídlem v tuzemsku, jejíž obrat za nejvýše **12 bezprostředně předcházejících po sobě jdoucích kalendářních měsíců přesáhl 1 mil. Kč.**

OPD má tedy povinnost každý měsíc provádět zpětnou kontrolu, zda v předchozích 12-ti měsících obrat 1 mil. Kč nepřesáhla. Plátce je povinen podat přihlášku k registraci do 15 dnů ode dne, ve kterém se stal plátcem.

V případě, že osoba povinná k dani nepřesáhla limit 1 mil. Kč, nestává se plátcem, nýbrž jen identifikovanou osobou (za určitých podmínek daných zákonem). Identifikovaná osoba je plátcem DPH jen pro přeshraniční plnění. Identifikované osoby **nemají povinnost u tuzemských plnění uplatňovat daň, ale nemají ani nárok na odpočet daně.**

5.8.3 Výpočet daně

Daň se vypočítá jako součin základu daně a příslušného koeficientu, jenž se vypočítá jako podíl, v jehož čitateli je výše dané sazby DPH a ve jmenovateli číslo 100. Cena včetně daně se pak dopočítá jako součet ceny bez daně a vypočtené daně.

Pokud je např. na faktuře uvedena cena s daní, základ daně se vypočítá tak, že tato cena se vydělí příslušným koeficientem. Tento koeficient se vypočítá jako podíl, v jehož čitateli je číslo 100 a příslušná sazba daně a ve jmenovateli je opět číslo 100. Pro sazbu daně 21 % vyjde koeficient 1,21, pro sazbu daně 15 % bude tento koeficient činit 1,15 a pro druhou sníženou sazbu daně 10 % vyjde koeficient 1,10.

Plátce však může použít druhou možnost, kdy cenu uvedenou včetně daně naopak vynásobí příslušným koeficientem a zjistí si tak daň. V případě

- základní sazby daně vyjde koeficient 0,1736 (21/121),
- snížené sazby daně vyjde koeficient 0,1304 (15/115),
- druhé snížené sazby daně vyjde koeficient 0,0909 (10/110).

Nárok na odpočet daně v daňovém přiznání má ten plátce, který v průběhu svého podnikání vynakládá náklady související s jeho ekonomickou činností. Zákon stanovuje, že plátce je oprávněn tento nárok na odpočet uplatnit, nikoliv, že je povinen. Subjekt se tedy sám rozhodne, jestli je pro něj uplatnění nároku na odpočet daně výhodné. Jestliže je nárok na odpočet DPH z přijatých plnění vyšší než daňová povinnost

z uskutečněných plnění, vznikne nadměrný odpočet. To je nárok na vrácení peněz od správce daně. Nadměrný odpočet je přeplatkem, jenž se vrací plátcí daně bez požádání do 30 dnů od vyměření tohoto odpočtu při podání řádného daňového přiznání, za podmínky, že jeho výše je více než 100 Kč.

Ve zjednodušení tedy hovoříme o dani tzv. na vstupu (při nákupu zboží, surovin, materiálu, služeb) a na výstupu (prodej výrobků, zboží a služeb). Záleží tedy na tom, která situace převládá. Pokud převládá DPH na vstupu nad DPH na výstupu, potom se jedná o nadměrný odpočet a budeme žádat o vrácení přeplatku DPH. V opačném případě budeme muset rozdíl odvést (zaplatit) finančnímu úřadu.

5.8.4 Praktické dopady plátcovství DPH

Zkusme se nyní podívat na základní otázku, která může u nově vznikajících subjektů nastat. A tou otázkou je, zda **být či nebýt plátce DPH**? Naše možnosti jsou následující:

- 1) Na začátku podnikání nemusím být plátce DPH, a proto se jím ani nestanu.
- 2) Na začátku podnikání nemusím být plátce DPH, ale okolní subjekty (dodavatelé, odběratelé) mě do plátcovství DPH tlačí.
- 3) Na začátku podnikání nemusím být plátce DPH, ale musím uvažovat s tím, že při dosažení obratu (chápej tržeb) nad 1 mil. Kč za 12 po sobě jdoucích měsíců mám povinnost se plátcem DPH stát.
- 4) Budu chtít být plátce DPH hned od startu podnikání

Ad 1) Není důvod si komplikovat podnikání agendou spojenou s DPH, pokud to po mě nevyžaduje zákon či další subjekty. Nebýt plátce DPH je tak značné zjednodušení a mnohdy také zlevnění našich produktů či služeb. Je potřeba si otevřeně přiznat, že administrativa související s DPH je složitá a značně obtěžující.

Ad 2) Pro rozhodnutí vedoucí k tomu, zda se stanu či nestanu plátcem DPH, je zásadní také to, v jaké pozici dodavatelsko-odběratelského řetězce se nacházím. Pokud jsem prvním, či posledním článkem (tzn. před finálním zákazníkem-spotřebitelem), potom je pro mě výhodnější plátcem DPH nebýt a nezdrazovat si tak své produkty (musím stále mít na paměti, že v případě plátcovství DPH bych musel připočítat ke své prodejní ceně ještě příslušnou sazbu DPH). Naopak, pokud se budu pohybovat uprostřed mezi subjekty - plátcí DPH, potom by mé neplátcovství znamenalo značné zdražení finálního produktu konečnému spotřebiteli (neboť bych musel nakupovat za cenu vč. DPH a následu-

jící subjekt by opět musel do svých nákladů započítávat cenu s DPH, a to i přesto, že by byl plátcem DPH).

Ad 3) Především při nastavování svých prodejních cen musím uvažovat také s tím, za kolik se produkt či služba dostane ke konečnému spotřebiteli a tedy jestli bude ochoten takovou cenu akceptovat. Pokud hned na začátku nastavím cenu na maximální hranici akceptovatelnosti zákazníkem, potom v budoucnu (např. za rok) mohu mít problém v případě, že se povinně stanu plátcem DPH. Potom opět nastává situace, kdy budu muset navýšit cenu o DPH, čímž produkt zákazníkovi prodražím, nebo si budu muset „ukrojit“ částku DPH ze svých výnosů.

Ad 4) Takový případ nastane nejspíše v situaci, kdy hodlám ihned na startu svého byznysu nakupovat dlouhodobý majetek (stroje, zařízení, auta, budovy) za větší částky, a DPH z těchto nákupů si budu nárokovat po finančním úřadu zpět v rámci nadměrného odpočtu.



Daňová soustava ČR, poplatník a plátcem daně, předmět daně, daň z příjmů fyzických osob, daň z příjmu právnických osob, daň z přidané hodnoty,



Otázky:

9. *Vysvětlíte rozdíl mezi plátcem a poplatníkem daně?*
10. *Jaké možnosti uplatňování výdajů má fyzická osoba při výpočtu daně z příjmu?*
11. *Pokud společnost s ručením omezeným dosáhne zisku, jak je tento zisk daněn za předpokladu, že společníci budou chtít čistý zisk vyplatit na podílech?*
12. *Kdy je nejzazší termín pro podání daňového přiznání k dani z příjmu?*
13. *Za jakých okolností byste preferovali stát se plátcem DPH ihned po začátku podnikání?*

6 SPECIFIKA PODNIKÁNÍ VE ŠKOLSTVÍ

6.1 Postup zřízení soukromých škol nebo školských zařízení

Postup zřízení soukromých škol nebo školských zařízení je ukotven v platné české legislativě, v současné době platí tyto základní právní předpisy pro zřizování a provozování soukromých škola nebo školských zařízení zapsaných v rejstříku:

- zákon č. 306/1999 Sb., o poskytování dotací soukromým školám, předškolním a školským zařízením, ve znění pozdějších předpisů
- zákon č. 561/2004 Sb., o předškolním, základním, středním, vyšším odborném a jiném vzdělávání (školský zákon), ve znění pozdějších předpisů
- zákon č. 563/2004 Sb., o pedagogických pracovnících a změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů
- vyhláška č. 10/2005 Sb., o vyšším odborném vzdělávání, ve znění pozdějších předpisů
- vyhláška č. 13/2005 Sb., o středním vzdělávání a vzdělávání v konzervatoři, ve znění pozdějších předpisů
- vyhláška č. 14/2005 Sb., o předškolním vzdělávání, ve znění pozdějších předpisů
- vyhláška č. 48/2005 Sb., základním vzdělávání a některých náležitostech plnění povinné školní docházky, ve znění pozdějších předpisů
- vyhláška č. 107/2005 Sb., o školním stravování, ve znění pozdějších předpisů
- vyhláška č. 137/2004 Sb., o hygienických požadavcích na stravovací služby a o zásadách osobní a provozní hygieny při činnostech epidemiologicky závažných, ve znění pozdějších předpisů
- vyhláška č. 268/2009 Sb., o technických požadavcích na stavby, ve znění pozdějších předpisů
- vyhláška č. 410/2005 Sb., o hygienických požadavcích na prostory a provoz zařízení a provozoven pro výchovu a vzdělávání dětí a mladistvých

Založení (zřízení) nové školy (školského zařízení) se skládá ze dvou fází. První fází je ustanovení a vznik právnické osoby, druhou fází je zápis školy, jejíž činnost bude tato právnická osoba vykonávat, do školského rejstříku.

Zřizovatele škol můžeme rozdělit do dvou kategorií, na zřizovatele veřejné, jehož postavení je upraveno právními předpisy veřejného práva (jedná se o stát, kraje, obce, jehož předmětem činnosti jsou úkoly v oblasti školství) a takzvané zřizovatele neveřejné. Veřejní zřizovatelé školu zřizují zpravidla v právní formě příspěvkové organizace nebo školské právnické osoby. Neveřejní zřizovatelé mohou zřizovat školy a školská zařízení v právní formě školské právnické osoby nebo v právní formě jiné právnické osoby podle zvláštních právních předpisů, jejichž předmětem činnosti je poskytování vzdělávání nebo školských služeb podle zákona. Nejčastěji používanými formami u neveřejných zřizovatelů jsou společnost s ručením omezeným, školská právnická osoba a forma ústavu. (MŠMT,2016)

6.1.1 Ustavení a vznik právnické

Ustavení a vznik právnické osoby se řídí podle nového občanského zákoníku jenž vešel v platnost 1.1.2014. Konkrétně se jedná o zákon občanský zákoník 89/2012 Sb. Dle §122 právnickou osobu lze ustavit právním jednáním, zákonem, rozhodnutím orgánu veřejné moci, popřípadě jiným způsobem, který stanoví jiný právní předpis. Dle §126 právnická osoba vzniká dnem zápisu do veřejného rejstříku. Zápis do veřejného rejstříku a zápis do rejstříku škol a školských zařízení probíhá souběžně.

Dle ustanovení § 3 odst. 3 písm. t) zákona č. 455/1991 Sb. O živnostenském podnikání, ve znění pozdějších předpisů, výchova a vzdělávání ve školách předškolních a školských zařízeních zařazených do rejstříku škol a školských zařízení není živností.

Předmětem podnikání bude výchova a vzdělávání ve školách, předškolních a školských zařízeních.

Název právnické osoby musí vycházet z ust. § 8a zákona č. 561/2004 Sb., o předškolním, základním, středním, vyšším odborném a jiném vzdělávání, ve znění pozdějších předpisů. (MŠMT,2016)

- Společnost s ručením omezeným

Podle zákona č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích § 132 společnost s ručením omezeným je společnost, za jejíž dluhy ručí společníci společně a nerozdílně do výše v jaké nesplnili vkladové povinnosti podle stavu zapsaného v obchodním rejstříku v době, kdy byli věřitelem vyzváni k plnění. Dle § 133 téhož zákona firma obsahuje označení „společnost s ručením omezeným“, které může být nahrazeno zkratkou „spol. s r.o.“ nebo „s.r.o.“. (Zákon č. 90/2012 Sb.)

- Ústav

Právnícká osoba ústav je také zakotvena v zákoně č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích v § 402 až § 408. Ústav je právnícká osoba ustavená za účelem provozování činnosti užitečné společensky nebo hospodářsky s využitím své osobní a majetkové složky. Ústav provozuje činnost, jejíž výsledky jsou každému rovnocenně dostupné za podmínek předem stanovených. Název ústavu musí obsahovat slova „zapsaný ústav“, postačí však zkratka „z.ú.“. (Zákon č. 90/2012 Sb.)

- Příspěvková organizace

Příspěvková organizace se zřizuje pro takové činnosti v působnosti zřizovatele, které jsou zpravidla neziskové a jejichž rozsah, struktura a složitost vyžadují samostatnou právní osobnost. Tuto právní formu upravuje §27 a § 37b zákona č. 250/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů, ve znění pozdějších předpisů. (Zákon č. 250/2000 Sb.)

- Školská právnícká osoba

Školská právnícká osoba je definována v zákoně č. 561/2004 Sb., o předškolním, základním, středním, vyšším odborném a jiném vzdělávání (školský zákon), ve znění pozdějších předpisů v § 124 až § 130. Školská právnícká osoba je právníckou osobou zřízenou podle tohoto zákona, jejíž hlavní činností je poskytování vzdělávání podle vzdělávacích programů uvedených v §3 a školských služeb podle tohoto zákona.

Zřizovatelem školské právnícké osoby může být, jak již bylo psáno výše zřizovatel veřejný například stát, kraj, obec nebo svazek obcí, nebo zřizovatel neveřejný, jímž může být právnícká či fyzická osoba. Školskou právníckou osobu může zřídit i více zřizovatelů. Zřízení, vznik, zrušení a zánik školské právnícké osoby se ustanoví podle obchodních společností. (Zákon č. 561/2004 Sb.)

6.1.2 Zápis do rejstříku škol a školských zařízení

Školský rejstřík je veřejný seznam, který obsahuje rejstřík škol a školských zařízení a také rejstřík školských právníckých osob. Do tohoto rejstříku má právo nahlédnout a pořizovat si výpis každý.

Rejstřík škol a školských zařízení zveřejňuje Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy a to v elektronické podobě na webových stránkách: <http://rejskol.msmt.cz/>. (MŠMT,2016)

- Žádost o zápis, zápis změny nebo výmaz z rejstříku škol

U rejstříku škol je možno podat tři druhy žádostí, žádost o zápis školy nebo školského zařízení od rejstříku škol, žádost o zápis změny nebo žádost o výmaz školy nebo školského zařízení z rejstříku škol a školských zařízení. Podle školského zákona se jedná o správní řízení, a tedy se na žádost vztahují příslušná ustanovení zákona č. 500/2004 Sb., správní řád, v platném znění. Z žádosti musí být zřejmé, kdo žádá, o co žádá, z jakého důvodu žádá a požadované datum účinnosti změny.

Součástí žádosti jsou přílohy výpis z usnesení zastupitelstva obce o schválení zřizovací listiny nebo dodatku ke zřizovací listině, ve které bude změna promítnuta, výpis z usnesení rady obce a přesnější údaje týkající se dalších příloh, které poskytne kontaktní osoba.

Žádost o zápis nebo o změnu pro následující školní rok se podává v souladu s příslušnými ustanoveními školského zákona navrhovatelem tak, aby byla doručena Krajskému úřadu nejpozději do 30. září. Žádost o výmaz lze podat kdykoliv. Žádost se podává u krajského úřadu příslušného podle sídla právnické osoby.

- **Náležitosti žádosti o zápis školy nebo školského zařízení**

První náležitostí žádosti je průvodní dopis, v němž je uvedeno, oč navrhovatel žádá a dále odůvodnění této žádosti. Dále je zapotřebí správně a přesně vyplněný formulář žádosti se všemi požadovanými údaji, aby později nebyli v rejstříku škol a školských zařízení zapsány chybné informace. Vzor tohoto formuláře je v příloze č. 1a a 1b. (Zákon č. 561/2004 Sb.)

Další potřebnou náležitostí je rámcový popis personálního a majetkového zajištění a financování. Rámcový popis personálního zajištění musí obsahovat zejména vymezení plánovaného počtu pedagogických a nepedagogických pracovníků s ohledem na plánovanou kapacitu. Rámcový popis majetkového zajištění musí obsahovat popis prostor a také popis movitých věcí, které jsou nezbytné k zajištění řádné činnosti. V této části by mělo také být uvedeno, kdo vlastní prostory, movitý majetek a z jakých finančních zdrojů byl hrazen nákup. Z hlediska finančního zajištění činnosti školy nebo školského zařízení je stěžejní doložení dalších zdrojů finančních prostředků vedle finančních prostředků poskytovaných na činnost školy nebo školského zařízení ze státního rozpočtu za podmínek stanovených v části čtrnácté školského zákona. Je třeba však uvést všechny zdroje, s nimiž je při financování činnosti školy nebo školského zařízení počítáno.

Právnické osoby, které budou vykonávat činnost školského zařízení poskytujícího školní stravování s tím, že jídlo nebudou sami vařit, musí předložit smlouvu o zajištění

školního stravování. Stravování je možno zajistit i u jiné osoby poskytující stravovací služby. (Zákon č. 561/2004 Sb.)

Dalšími náležitostmi jsou doklad osvědčující vlastnické nebo užívací právo právnické osoby, která bude vykonávat činnost školy nebo školského zařízení, ke všem prostorám, kde bude uskutečňováno vzdělávání nebo školské služby, stanovisko příslušného orgánu ochrany veřejného zdraví a stavebního úřadu, ze kterého vyplývá, že příslušné prostory lze užívat pro navrhovaný účel, včetně údaje o nejvyšším počtu osob, které lze v těchto prostorách vzdělávat nebo jim poskytovat školské služby.

Doložit je potřeba také doklad osvědčující zřízení nebo založení právnické osoby, která bude vykonávat činnost školy nebo školského zařízení, doklad osvědčující vznik právnické osoby, která bude vykonávat činnost, pokud se nejedná o školskou právnickou osobu. (Zákon č. 561/2004 Sb.)

Nedílnou součástí žádosti je seznam oborů vzdělávání včetně forem a délek vzdělávání a vyučovacího jazyka, případně seznam školských služeb u školských zařízení nebo doklad o akreditaci u vyšších odborných škol. Dále je potřeba doložit seznam míst, kde probíhá výuka, nebo jsou poskytovány školské služby. (Zákon č. 561/2004 Sb.)

V žádosti, která je podávána s předstihem je nutné také uvést jméno a příjmení a datum narození ředitele školy nebo školského zařízení, doklad o jeho jmenování do funkce a doklady osvědčující splnění předpokladů pro výkon funkce ředitele. Mezi doklady osvědčující splnění předpokladů patří životopis, doklad o nejvyšším dosaženém vzdělání, doklad o průběhu zaměstnání, výpis z rejstříku trestů a doklad o zdravotní způsobilosti.

Součástí žádosti je také čestné prohlášení zřizovatele školské právnické osoby nebo příspěvkové organizace, že neprobíhá insolvenční řízení.

Dále navrhovatel v žádosti uvede předpokládané datum zahájení činnosti školy nebo školského zařízení. Navrhovatel také musí doložit stanovisko obce, na jejímž území bude základní škola nebo základní umělecká škola působit. Není výslovně vyžadováno, aby stanovisko obce bylo kladné. V případě střední nebo vyšší odborné školy musí doložit stanovisko kraje.

Žádost včetně všech ostatních náležitostí musí mít podobu originálu nebo úředně ověřené kopie. (Zákon č. 561/2004 Sb.)

- Posouzení žádosti o zápis školy nebo školského zařízení

Postup při posuzování předložené žádosti vychází z § 148 školského zákona. Orgán, který vede rejstřík škol a školských zařízení má povinnost rozhodnout do 90 dní od do-

ručení žádosti o zápisu školy nebo školského zařízení do rejstříku. Orgán má právo žádost zamítnout v případě nesplnění všech požadavků.

6.1.3 Zřízení účtu právnické osoby

Nezbytnou součástí při založení školy nebo školského zařízení je zřízení účtu právnické osoby, který musí být zřízen pro účely zasílání dotací, které jsou poskytovány školám nebo školským zařízením dle zákona č. 306/1999 Sb., o poskytování dotací soukromým školám, předškolním a školským zařízením, ve znění pozdějších předpisů.

6.1.4 Dotace ze státního rozpočtu

Dotace ze státního rozpočtu se poskytují na základě zákona č. 306/1999 Sb., o poskytování dotací soukromým školám, předškolním a školským zařízením, ve znění pozdějších předpisů. Dotace se poskytují pouze k financování neinvestičních výdajů. V prvním roce činnosti má škola nebo školské zařízení nárok pouze na takzvanou základní dotaci, která je ve výši 60 % z normativně stanoveného ročního objemu neinvestičních výdajů na konkrétní „jednotku“ (dítě, žák, student atd.). Až po jednom roce činnosti lze poskytnout i takzvanou zvýšenou dotaci.

6.2 Nároky na provoz předškolního zařízení

6.2.1 Personální podmínky

Klíčovým kritériem pro úspěšný provoz předškolního zařízení je kvalita personálu. Tento faktor je obvykle rozhodující i pro rodiče při výběru vhodného zařízení pro jejich děti. Podcenění profesního zázemí může značně ohrozit úspěšnost vašeho projektu. Pro jednotlivé typy zařízení péče o předškolní děti jsou konkrétní personální podmínky mírně odlišné, přesto můžeme shrnout následující obecné předpoklady:

- trestní bezúhonnost,
- zdravotní způsobilost,
- plná způsobilost k právním úkonům,
- prokazatelná znalost českého jazyka, v případě cizojazyčného zařízení odpovídající znalosti cizího jazyka.

V souladu se školským zákonem se za dostačující odbornou kvalifikaci považuje střední, vyšší odborné nebo vysokoškolské vzdělání v následujících oborech: preprimární pedagogika, učitel mateřské školy, všeobecná sestra, zdravotnický asistent, ošetřovatel,

porodní asistentka, zdravotnický záchranář, všeobecný sanitář, sociální pracovník, pracovník v sociálních službách; nebo osoby, které dokončili střední vzdělání s maturitou, a zároveň získaly doklad o dílčí kvalifikaci pro činnost chůvy. (Pemová & Ptáček, 2013, s. 44)

6.2.2 Programové podmínky

Hlavním úkolem předškolních zařízení je doplňovat a rozšiřovat domácí výchovu a zajišťovat dítěti prostředí s dostatečným množstvím podnětů k jeho aktivnímu rozvoji a učení. Důležitou podmínkou je, že čas strávený v předškolním zařízení by měl být pro dítě radostí, příjemnou zkušeností a zdrojem kvalitních a spolehlivých základů do života a dalšího vzdělávání. Dalším úkolem předškolní výchovy je maximální podpora individuálních rozvojových možností dětí. Zařízení pro předškolní vzdělávání by mělo mít pravidelně nastavený denní program, ve kterém bude místo pro rozvíjení dětí formou hry, rekreační činnosti, polední odpočinek, relaxace. (Pemová & Ptáček, 2013, s. 45)

6.2.3 Prostorové podmínky

Prostorové podmínky jednotlivých typů předškolních zařízení jsou stanoveny v prováděcích zákonech a vyhláškách např. Vyhláška č. 410/2005 Sb. Vyhláška o hygienických požadavcích na prostory a provoz zařízení a provozoven pro výchovu a vzdělávání dětí a mladistvých. Tyto normy upravují velikost, vnitřní vybavení i uspořádání prostor, ve kterých se pečuje o předškolní děti. Upravované rozměry se většinou přepočítávají na 1 dítě (např. velikost ložnice je stanovena na 4 m² na jedno dítě). Z hlediska prostorových podmínek se normativně upravuje následující:

- vnitřní prostorové uspořádání,
- vnější prostory pro volnočasové aktivity,
- vybavení nábytkem,
- nároky na úklid a údržbu všech prostor i vybavení.

6.2.4 Provozní podmínky

Provozní podmínky předškolních zařízení jsou upraveny zákonnými normami, ale také provozním řádem a smlouvou mezi zařízením a zákonnými zástupci dětí. V provozních podmínkách se zohledňuje:

- denní režim – je nutné střídat aktivní a odpočinkové činnosti, dále pak dodržovat stravovací a pitný režim, důležitou součástí je také pobyt dětí venku;



- rozhodování o způsobu přijetí, případně odmítnutí nebo vyloučení dítěte;
- práva a povinnosti jak daného zařízení, tak zákonných zástupců dítěte;
- způsob a výši úhrady nákladů spojených s pobytem dítěte v zařízení;
- pojištění dětí, personálu a majetku;
- rozsah vedení spisové dokumentace a nakládání s osobními údaji.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- Benda, V. & Havel, T. (2010). *Daň z přidané hodnoty*. Praha: Wolters Kluwer.
- Brealey, R. A., Stewart C. M. & Allen, F. (2017). *Principles of corporate finance*. Twelfth edition. New York: McGraw-Hill Education.
- CEITEC - CentralEuropean Institute of Technology Brno (2013). Metodická příručka. Předškolní péče v kostce.
- Červený, R. (2014). *Business plán: krok za krokem*. Praha: C.H. Beck.
- Dušek, J. & Sedláček, J. (2016). *Daňová evidence podnikatelů 2016*. Praha: Grada.
- Fotr, J. & Souček, I. (2005). *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. Praha: Grada Publishing.
- Fotr, J. *Podnikatelský plán a investiční rozhodování*. 2. vyd. (1999). Praha: Grada Publishing.
- Fotr, J., Vacík, E., Špaček, M. & Souček, I. *Úspěšná realizace strategie a strategického plánu*. Praha: Grada Publishing.
- Hnátek, M. (2015). *Daňové tipy pro společnosti s ručením omezeným*. Praha: ESAP.
- Hospodářská komora ČR (2009). Odbor Informační místo pro podnikatele. *Nové směry Evropské unie (EU) v rámci podpory malého a středního podnikání (MSP) pro období 2007-2013*. DRING Consulting s. r. o.
- Koráb, V. & Mihalisko, M. (2005). *Založení a řízení společnosti: společnost s ručením omezeným, komanditní společnost, veřejná obchodní společnost*. Brno: Computer Press,
- Koráb, V., Jiří P. & Režňáková, M. (2007). *Podnikatelský plán*. Brno: Computer Press, 2007, Praxe podnikatele.
- Kozubíková, L. (2016). Differences in Innovativeness and Risk-taking between Micro-enterprises and SMEs: Czech Republic Case Study. *Actual Problems of Economics*, Vol. 177, No 3, pp. 167-177.
- Krauseová, J. (2013). *Finanční projekt firmy do kapsy*. Praha: Bilance.
- Ledvinková, J., Kuneš, Z. & Vondrák, Z. *Abeceda DPH*. Olomouc: ANAG.

Lopez-Garcia, P. (2006). *Výsledky podnikatelského prostředí a trhu práce v zemích Evropy a Střední Asie*. Pracovní dokument výzkumu politiky Světové banky 3885.

Marková, H. (2015). *Daňové zákony 2015*. Praha: Grada.

Marková, H. (2016). *Daňové zákony 2016: úplná znění platná k 1. 1. 2016*. Praha: Grada.

Maurya, Ash. (2016). *Lean podnikání: přejděte od plánu A k plánu, který funguje*. Brno: BizBooks.

Mikoláš, Z., Peterková, J. & Tvrdíková, M. (2011). *Konkurenční potenciál průmyslového podniku*. Praha: C. H. Beck. Beckova edice ekonomie.

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR (2015). *Zpráva o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpore v roce 2014*. Praha: MPO ČR.

MŠMT - Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy (2016). Metodická příručka. *Informace o postupu při založení nové školy (školského zařízení)*.

Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2015). *Tvorba business modelů: příručka pro vizionáře, inovátory a všechny, co se nebojí výzev*. Brno: BizBooks.

Padrnos, J. (2013). *Vhled do právní úpravy českého obchodního práva. Základy podnikání fyzických a právnických osob*. Ostrava: KEY Publishing.

Pemová, T. & Ptáček, R. (2013). *Soukromá a firemní školka od A do Z: jak založit a provozovat soukromé nebo firemní zařízení předškolní výchovy*. Praha: Grada.

Publishing.

Rusu, V. D. & Roman, A. (2016). *Charakteristika podnikatelského prostředí v zemích Evropské unie: srovnávací analýza. V evropské integraci - skutečnosti a perspektivní řízení*. Editura Universitară Danubius.

Skálová, J. et al. (2015). *Účetní a daňové souvislosti zákona o obchodních korporacích*. Praha: Wolters Kluwer ČR.

Srpová, J. (2011). *Podnikatelský plán a strategie*. Praha: Grada.

Synek, M. & Kislingerová, E. (2010). *Podniková ekonomika*. 5., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C. H. Beck.

Široký, J. *Daně v Evropské Unii*. Praha: Linde.

Vančurová, A. & Láchová, L. (2014). *Daňový systém ČR 2014*. 12. aktualiz. vyd. Praha: Vox.

Veber, J. & Srpová, (2012). *Podnikání malé a střední firmy. 3., aktual. a dopl. vyd.* Praha: Grada.

Vojík, V. (2010). *Specifika podnikání malých a středních podniků v tuzemsku a zahraničí*. 1. vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR.

Wöhe, G., & Kislingerová, E. (2007). *Úvod do podnikového hospodářství*. 2., přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, Beckovy ekonomické učebnice.

Wupperfeld, U. (2003). *Podnikatelský plán pro úspěšný start*. Praha: Management Press.

Zákon č. 250/2000 Sb., Zákon o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů (autorský zákon)

Zákon č. 304/2013 Sb., o veřejných rejstřících právnických a fyzických osob

Zákon č. 306/1999 Sb., Zákon o poskytování dotací soukromým školám, předškolním a školským zařízením (autorský zákon)

Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon)

Zákon č. 513/1991 Sb., Obchodný zákoník

Zákon č. 561/2004 Sb., Zákon o předškolním, základním, středním, vyšším odborném a jiném vzdělávání (autorský zákon)

Zákon č. 85/2004 Sb., o zemědělství

Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník.

Zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních společnostech a družstvech (zákon o obchodních korporacích)

Zákon č. 90/2012 Sb., Zákon o obchodních korporacích (autorský zákon)

Zákon č. 91/2012 Sb., o mezinárodním právu soukromém

Zámečník, R, Tučková, Z. & Novák, P. (2011). *Podniková ekonomika I*. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně.

Zámečník, R., Hromková, L. & Tučková, Z. (2007). *Podniková ekonomika II*. Zlín: UTB ve Zlíně.

Zemánek, J. & Lacina, J. (2011). *Příručka pro začínající podnikatele*. Kralice na Hané: Computer Media.

Zemánek, P. & Konečný, J. (2012). *Malé a střední podnikání*. Zlín: Univerzita Tomáše Bati, Fakulta logistiky a krizového řízení.

Zemánek, P. & Konečný, J. (2013). *Finanční řízení podniku*. Zlín: Univerzita Tomáše Bati.

Internetové zdroje:

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. (2017). Jak najdu správné úřady? Dostupné z: <http://www.bmwi-wegweiser.de/start/fr=ea#ea>

Business Dictionary (2017). Dostupné z: <http://www.businessdictionary.com/definition/entrepreneurship.html>

BusinessInfo. Podnikatelské prostředí. (2007). Analýzy, statistiky. Klasifikace ekonomických činností (CZ-NACE). Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/klasifikace-ekonomickych-cinnost-cz-nace-3101.html>

BusinessInfo.cz. Zahraniční obchod. (2008). Pravidla pro podnikání na Německu. Czech

Trade. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/pravidla-pro-podnikani-vnemecku-93.html>

CEDA service & consulting s. r. o.. Intrastat. (2018). Co je to Intrastat a jak funguje Intrastat v roce 2018? Dostupné z: <http://www.intrastat.cz/>

Economist Intelligence Unit (Ekonomická zpravodajská jednotka), (2017). Business Environment Rankings. Dostupné z: http://www.iberglobal.com/files/business_climate_eiu.pdf.eTuls.

Rozjed'te váš vlastní byznys na Slovensku! (2014). Dostupné z: <https://www.etuls.cz/rozjedte-vas-vlastni-byznys-na-slovensku/>

EUROPA. Vaše Evropa. Rozjezd a expanze. (2017). Zahájení podnikání. Evropská unie,

2017. Dostupné z: https://europa.eu/youreurope/business/start-grow/start-ups/index_cs.htm

Evropský parlament.

Jsme tu pro vás. Fakta a čísla o Evropské unii. Evropský parlament, 2017. Dostupné z: http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/cs/displayFtu.html?ftuId=FTU_2.1.1.html

Heritage Foundation (2017).

Index ekonomické svobody. (2017). Dostupné z: <http://www.heritage.org/index/>

Kropacek Legal, Advokátní kancelář. Blog. (2015). Obchodování se státy EU. Dostupné z: <https://pravopropodnikatele.cz/obchodovani-se-staty-evropske-unie/>

Mezinárodní měnový fond (2017). Dostupné z: <http://www.straitstimes.com/business/world-trade-boosted-by-europes-growth-imf>

Mzdová praxe. Zahájení podnikání na Slovensku. Daně a právo v praxi, 2007. Dostupné z: http://www.mzdovapraxe.cz/archiv/dokument/doc-d2292v3035-zahajeni-podnikani-na-slovensku/?search_query=OECD (2017).

Podnikatelství na první pohled. (2017). OECD Dostupné z: http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en

Statistika Evropské komise. (2017). Dostupné z: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Entrepreneurship_-_statistical_indicators

Statistický portál-Statista (2017). Dostupné z: <https://www.statista.com/statistics/315397/nascent-entrepreneurship-rate-in-europe/>

Světová banka (2017). Snadnost indexu podnikání. Dostupné z: <http://www.doingbusiness.org/rankings>

Světové ekonomické fórum (2016). Dostupné z: <https://www.weforum.org/agenda/2016/02/two-threats-europe-future/>

Světové ekonomické fórum (2017). Zpráva o globální konkurenceschopnosti. Dostupné z: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/competitiveness-rankings/#series=GCI_P

Transparency International (2016). Index vnímání korupce. Dostupné z: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016

Vít Klíma. (2010). Podnikáme v Německu. In: klima.cz Dostupné z: http://www.klima.cz/nemecko_podn.html.



SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1: Vyrůstající míra podnikání v % (Evropský portál – Statista, 2017)	33
Obrázek 3 Majetek podniku	59
Obrázek 4 Struktura kapitálu podniku	66
Obrázek 5 Vztahy mezi kategoriemi nákladů	92
Obrázek 6 Průběh jednotlivých typů celkových variabilních nákladů	94
Obrázek 7 Průběh jednotlivých typů jednotkových variabilních nákladů	95
Obrázek 8 Průběh celkových fixních nákladů	96
Obrázek 9 Degrese nákladů	97
Obrázek 10 Schéma Podnikatelský plán	105
Obrázek 11 Business model Canvas	113
Obrázek 12 Business model Lean Canvas	115
Obrázek 13 Stádia zahájení podnikatelské činnosti - režimy financování	122
Obrázek 14: Daňová soustava v roce 2018	128
Obrázek 15: Vývoj sazby daně z příjmů korporací v ČR od roku 2003	134



SEZNAM TABULEK

Tabulka 1: Kategorizace MSP (MPO, 2015)	12
Tabulka 2: Index snadnosti podnikání pro světové ekonomiky (Světová banka, 2017)	34
Tabulka 3: Top země v indexu globální konkurenceschopnosti 2017-18 (Světové ekonomické fórum, 2017).....	35
Tabulka 4: Top země v indexu ekonomické svobody (Heritage Foundation, 2017)	35
Tabulka 5: Index vnímání korupce (Transparency International, 2016)	36
Tabulka 6: Přehled právních forem podnikání na Slovensku (BusinessInfo, 2009b)	44