

# 2014

## Podnikání žen a rodina



## Obsah

1. Úvod .....	3
2. Jaké je postavení žen na trhu práce? .....	4
2.1. Jsou ženy diskriminovány? .....	4
2.2. S jakými dalšími problémy se můžete setkat?.....	4
2.3. Může být podnikání výhodným řešením? .....	5
3. Co je to podnikání?.....	7
3.1. Podnikání.....	7
3.2. Kdo je podnikatelka? .....	9
3.3. Co znamená označení podnik?.....	9
3.4. Jak může vypadat obchodní majetek? .....	10
3.5. Živnost nebo společnost? .....	10
3.6. Co je to trh?.....	13
3.6.1. Kdo na trhu obchoduje? .....	13
3.6.2. Nabídka versus poptávka .....	14
3.6.3. Jak trh funguje? .....	15
3.6.4. Jaké jsou druhy trhů? .....	15
3.6.5. Jak funguje konkurence? .....	16
4. Jak rozjet vlastní podnikání? .....	17
4.1. Proč začít podnikat? .....	17
4.2. Jaké jsou výhody podnikání? .....	18
4.3. Jaké jsou nevýhody podnikání? .....	20
4.4. Mám na to?.....	21
4.5. Jaký by měl podnikatel být? .....	21
4.6. Vyplatí se to? .....	22
5. Jak udělat průzkum trhu?.....	23
5.1. Podnikatelský plán.....	23
5.1.1. Marketingové analýzy .....	23
5.2. Desatero úspěšného podnikatele.....	27
6. Založení podniku .....	28
6.1. Jednotná kontaktní místa v ČR .....	28
6.2. Jak založit živnost?.....	28
6.3. Zdravotní a sociální pojištění.....	29
6.4. Nemocenské pojištění .....	29

6.5.	Daňová evidence a další evidence.....	29
6.7.	Zdroje financování.....	30
7.	Jak sladit pracovní život s rodinným?.....	33
7.1.	Jak může fungovat podnikání s malými dětmi? .....	33
7.2.	Může se podnikat na rodičovské dovolené? .....	34
7.3.	Jak zvládat stres? .....	35
8.	Jaké jsou pracovně právní vztahy? .....	37
8.1.	Typy pracovních smluv .....	37
8.1.1.	Dohoda o provedení práce – DPP.....	37
8.1.2.	Dohoda o pracovní činnosti – DPČ .....	38
8.1.3.	Pracovní poměr .....	38
9.	Jak funguje účetnictví.....	40
9.1.	Principy financí .....	40
9.2.	Podstata a funkce účetnictví .....	40
9.3.	Všeobecné účetní zásady .....	41
9.4.	Rozvaha .....	42
9.5.	Výkaz zisků a ztrát neboli výsledovka.....	43
9.6.	Účetní knihy.....	44
9.7.	Účetní doklady.....	44
10.	Jak se platí daně?.....	46
10.1.	Konstrukční prvky daně .....	46
10.2.	Aktuální daňové sazby k 1. 1. 2014 .....	47
10.3.	Daňový kalendář 2014.....	49
11.	Zdroje, seznam zkratk.....	50

# 1. Úvod

Tato příručka s názvem Podnikání žen a rodina se zaměřuje především na ženy vstupující do světa podnikání. Úkolem je snaha o rozšíření obecných informací z této oblasti, osvětlení základních pojmů, vysvětlení základů financí, účetnictví a daní, ale také rady pro sladění pracovního a rodinného života žen-podnikatelek. Pokusíme se vám přiblížit možnosti podnikání v České republice nejen po legislativní stránce, abyste se v této problematice dokázaly snadněji zorientovat a tak trochu získaly přehled „jak na to“. Po přečtení se dozvíte, jaké jsou výhody a nevýhody podnikání, jak se vyznat v tržním světě, v konkurenčním prostředí, jak své podnikání financovat apod. Doufáme, že s námi získáte mnoho užitečných informací a že vám pomůžeme se rozhodnout, kam povede vaše další cesta, zda se vydáte právě cestou vlastního podnikání.

## 2. Jaké je postavení žen na trhu práce?

Postavení žen na trhu práce je spojeno s nižšími mzdami, nižší účastí na řízení a rozhodování, nižší prestiží a naopak vyšším ohrožením dosavadní pozice a vyšší nezaměstnaností. Tento problém souvisí s tím, že většina naší populace se stále přiklání k tradičnímu pojetí rozdělení rolí, což je samozřejmě viditelné v přístupu k pracovním příležitostem a k profesní kariéře. Jakýmsi automatickým předpokladem je, že žena bude perfektně zvládat svou ženskou roli, tedy roli hospodyňky, manželky, matky i svou práci. To je však na jednoho člověka příliš.

S tím souvisí i to, že v naší společnosti je ještě stálým zvykem, že na rodičovské dovolené s dítětem zůstává právě matka. Stejně tak se v případě nutnosti péče o nemocného člena rodiny ujímá této povinnosti opět žena. Tímto vzniká onen začarovaný kruh, kdy se pro zaměstnavatele kvůli častějším nepřítomnostem v práci stává logicky méně atraktivním zaměstnancem než muž.

### 2.1. Jsou ženy diskriminovány?

Ačkoliv právní řád České republiky a konečně i Evropská unie dbá na to, aby se všem pracovníkům na území EU dostávalo rovných příležitostí bez ohledu na jejich pohlaví či věk, k takové diskriminaci přesto dochází. Objevuje se tak přímá i nepřímá diskriminace způsobená všeobecně známými předsudky o ženách, které nejen v české společnosti neustále přžívají.



Diskriminace žen na pracovním trhu se objevila hned s nástupem žen do placených zaměstnání ve velkých městech v průběhu 19. století. Tehdejší společnost sice velela ženám zůstat v domácnosti a pečovat o děti, ale chudé ženy samozřejmě pracovat musely. Těmto ženám byla svěřována práce monotónní za nejméně peněz, věřilo se totiž, že jsou pasivní a tělesně slabší. Lepší práci v továrnách vyžadující kvalifikaci samozřejmě zastávali muži. Ačkoli pro mnoho rodin byl příjem ženy životně důležitý, jejich nižší platy se ospravedlňovaly všeobecným názorem, že pracují pouze dočasně, dokud se nevdají a nevrátí do domácnosti. Dělničtí předáci toho dokonce využívali ve svůj prospěch: když bojovali o zvýšení platu, tvrdili, že placená práce je neženská a že kdyby muži měli dostatečně vysoké platy k uživení celé rodiny, žádná žena by přirozeně pracovat nechtěla.

Obecně známými předsudky mohou být také například představy o přehnané emancipaci žen, které ztrácí svou ženskost nebo naopak vize ženy za plotnou. Takové názory pak mohou mít skutečně zásadní vliv na motivaci žen vstoupit jak na pracovní trh, tak do světa podnikání. Začínající podnikatelky například musí vykazovat mnohem větší odhodlanost než jejich mužské protějšky, protože jejich výchozí bod pro podnikání kvůli stereotypům není stejný.

### 2.2. S jakými dalšími problémy se můžete setkat?

Jednou z dalších potíží, které mohou ženám v souvislosti se zaměstnáním vzniknout, může být nedostatečný systém sociální podpory, který se mimo jiné projevuje nedostatkem jeslí a školek. Doporučuje se začít hledat školku s velkým předstihem a už s ročním dítětem navštívit dny otevřených dveří, které školky pořádají a ptát se na obsazenost, na potenciální vyhlídky a samozřejmě také jaká je kvalita školky. To celé zopakovat s dvouletým dítětem (situace se může změnit). Tím získáte více času na řešení případných problémů. Výběr školky bývá obvykle velmi

omezený dostupností. Nejlepší školka je ta, která je nejbližší, protože pravděpodobně nebudete mít možnost dojíždět do školky daleko. Pro jistotu přihlaste dítě do více mateřských škol.

Není-li dítě z kapacitních důvodů přijato, je možné podat odvolání přímo do zařízení, kam bylo dítě přihlášeno, třeba bude přijato na odvolání. Pokud se tak nestane, váže se s tím problém, že vzhledem k výši svého průměrného platu, nemají ženy možnost zaplatit si chůvu či ošetřovatelku, dokonce ani na poloviční úvazek. Jediným východiskem je pro ně proto silné finanční zázemí manžela, což jej staví do pozice živitele rodiny.

Limitujícím prvkem ve vstupu na trh práce může být také mobilita. V případě, že je potřeba dopravit se do zaměstnání autem, vzhledem k tomu, že většina rodin vlastní automobil pouze jeden, činí tak pod vlivem konzervativního přístupu muž. Na ženu tak zbývá pouze varianta nalézt si zaměstnání v místě bydliště nebo v dojezdu hromadné dopravy, čímž se jí opět snižuje šance najít si lépe placené a perspektivní pracovní místo.



### **2.3. Může být podnikání výhodným řešením?**

Ženy, které plánují rodinu, nebo již pečují o malé děti, mívají často problémy s uplatněním na pracovním trhu. Mnoho matek je díky rodinným povinnostem často doslova separováno od pracovního prostředí, což může velmi negativně ovlivňovat jejich návrat do práce, jejich pracovní návyky a v neposlední řadě také záporně působit na sebedůvěru.

Odejde-li žena na mateřskou dovolenou, ztratí kontakt se svou firmou i s oborem a je pro ni těžké se po několika letech vrátit do rozjetého vlaku. Nastavení společnosti je stále takové, že ten, kdo zůstává s dítětem doma, je matka. Otec je považován za živitele rodiny, tudíž má vyšší plat a svou kariéru kvůli dětem obvykle nepřerušuje. Tuto situaci by mohl trochu zlehčit výraznější posun péče o dítě na oba rodiče, nabídka polovičních úvazků, sdílení místa a jiných alternativních zaměstnaneckých poměrů pro ženy i muže na rodičovské dovolené.

Takové formy zaměstnávání jsou jednak prospěšné pro psychiku maminek a na druhé straně jim umožňují kontakt se svým oborem. Návrat do plného pracovního procesu potom není tak nárazový, z čehož samozřejmě vycházejí i výhody pro zaměstnavatele, kterému odpadá zaškolování těchto žen. Bohužel v dnešní době není společnost takovému řešení zatím příznivě nakloněna.

Pro značnou část žen, které mají problém se vstupem či návratem na trh práce, pak může být vlastní podnikání efektivním řešením, jak nenásilně a pomalu budovat kariéru a v neposlední řadě přinést peníze do rodinného rozpočtu.

Z mnoha průzkumů věnujících se této problematice vyplývá, že stejně jako se liší zastoupení žen a mužů ve světě podnikání, liší se i důvody, které ženy k podnikání vedou. Podle zatím asi nejrozsáhlejší studie věnované podnikání žen s názvem "Životní strategie podnikatelek a podnikatelů na přelomu tisíciletí", kterou zpracoval Sociologický ústav Akademie věd ČR, vidí většinou muži v budování vlastního podnikání především novou příležitostí k naplnění vlastních ambicí – využitím nové příležitosti na trhu, chopením se šance a úspěchem v tvrdé konkurenci.

Ženy na rozdíl od mužů mnohem méně často řeší podnikáním naplňování vlastních ambicí. Mnohdy v něm vidí spíš východisko ze složité životní situace – některé ženy řeší vstupem do podnikání stav existenční nouze způsobený ztrátou zaměstnání, jedním z nejčastějších motivů ke vstupu žen do podnikání je možnost lépe sladit péči o rodinu s nutností vydělat na její obživu.

Častým modelem ženy-podnikatelky je také tzv. „pravá ruka manžela“. V takovém modelu impulz ke vstupu do podnikání vychází od muže, který svou ženu přemluví ke společnému podnikání. Muž je pak také pomyslnou hlavou rodinného podniku, která jej strategicky vede, žena má na starosti obvykle oblast administrativní a organizační podpory.

## 3. Co je to podnikání?

### 3.1. Podnikání

Podnikáním se dle zákona § 2 odst. 1 obchodního zákoníku rozumí „soustavná činnost, která je prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku“. O soustavnou činnost se jedná, pokud podnikatel provádí tuto činnost bez přerušení, pravidelně nebo opakovaně (např. sezónně nebo při konkrétních příležitostech). Samostatnost spočívá v tom, že podnikatel není v zaměstnaneckém poměru a ani nemá nadřízenou osobu. Vlastním jménem a na vlastní zodpovědnost se rozumí to, že podnikatel jedná sám za sebe a odpovídá za případné porušení, např. celým svým majetkem u osoby samostatně výdělečně činné nebo svým kapitálem u kapitálových společností. Dosažení zisku se zdá být jako primární cíl každého podnikatele, nicméně výklad zákona spočívá pouze v úmyslu zisk zrealizovat, není však rozhodující, zdali k tomu skutečně dojde.

- **Místo podnikání**

Místem podnikání fyzické osoby je adresa zapsaná jako její místo podnikání v obchodním rejstříku nebo v jiné zákonem upravené evidenci. Podnikatel, který je fyzickou osobou, je povinen zapisovat do obchodního rejstříku nebo do jiné zákonem upravené evidence své skutečné místo podnikání a mít k zapsaným prostorám právní důvod jejich užívání po celou dobu, kdy jsou tyto prostory zapsány jako jeho místo podnikání.

Fyzická osoba (dále jen FO) uvede jako místo podnikání své bydliště, pokud nepodniká odjinud, např. z kanceláře, ateliéru apod. Může však mít pouze jedno místo podnikání, i když provozuje více živností. Právnícká osoba (dále jen PO) uvádí jako místo podnikání obvykle adresu, kde se oficiálně nachází, jedná se tedy o adresu, která je zapsána v obchodním rejstříku, tj. sídlo společnosti.

Na adrese místa podnikání musí podnikatel zajistit přijímání písemností, popř. vyřizovat zde telefonáty. Podle živnostenského zákona se jedná o adresu, odkud se řídí chod celé společnosti, tedy její uvedení je povinné.

- **Velikost podniku**

Podle Nařízení Komise (ES) č. 800/2008 při posuzování velikosti podniku používáme jako kritérium členění počet zaměstnanců, velikost obrátu a velikost kapitálu nebo zisku. Tím získáváme:

- **mikropodniky** do 10 zaměstnanců, obrat nebo majetek do 2 mil. EUR
- **malé podniky** do 50 zaměstnanců, obrat nebo majetek do 10 mil. EUR
- **střední podniky** do 250 zaměstnanců, obrat do 50 mil. EUR nebo majetek do 43 mil. EUR
- **velké podniky** více než 249 zaměstnanců.



- **Funkce podnikání**

1. **Vytváření trhu a zákazníků.** Jak můžeme chápat vytváření trhu? Podnik má nejen tvořit výrobky a služby, které už na trhu jsou, ale i nabídku nových, dosud

nevyráběných výrobků a neposkytovaných služeb, podporovat vznik nových potřeb a nových zákazníků a tím předcházet konkurenci.

- 2. Inovační činnost.** Inovace jsou specifickým nástrojem podnikatelů, pomocí něhož využívají změn jako příležitosti pro podnikání v odlišné oblasti nebo v poskytování odlišných služeb.

- **Cíle podnikání**

Při jakékoliv činnosti je výhodné stanovit si smysl a cíl konání této činnosti. V moderním podniku se stále častěji mluví i o splnění poslání. Pro někoho může být posláním podnikání uspokojovat cizí potřeby, např. posláním Tomáše Bati bylo obout celý svět a jeho základním cílem bylo dosáhnout přitom co největšího zisku. Při podnikání je třeba vzít v úvahu všechny podstatné okolnosti, které dávají určitá omezení, ale také příležitosti.

Při rozhodování o cílech je nezbytné nalézt odpovědi na tři otázky - **Proč?, Co? a Jak?**. Poté se z odpovědí na uvedené otázky odvíjejí další otázky z oblasti např. výrobní, finanční, organizační, marketingové, logistické, otázky managementu, kontroly apod. Nalezení odpovědí na všechny tyto dílčí cíle umožňuje stanovit dílčí kroky. Tento přístup je označován jako hierarchie cílů a jejich systémového uspořádání.

Současný obchodní zákoník charakterizuje podnikání a formulace cíle této činnosti slovy „*za účelem dosažení zisku*“.

#### **Co ovlivňuje stanovování cílů podnikání:**

- **obor podnikání**

Pokud se rozhodnu vyrábět mikročipy, tak budu potřebovat vysoký vstupní kapitál, perfektní vybavení a prvotřídní specialisty. Pokud se však rozhodnu prodávat oblečení přes internet, tak zasednu k prvnímu počítači.

- **situace na trhu**

Jaká je situace na trhu? Je krize? Je nezaměstnanost? Mají lidé volné finanční prostředky k investování? Jaká je v zemi ekonomika?

- **umístění podniku**

Je rozdíl mít obchod s oblečením na rušné hlavní třídě v centru města, nebo na malé vesnici. Tento rozdíl se však ukáže i v ceně nájmu, která na vesnici bude velmi nízká.

- **velikost podniku**

Kolik mám k dispozici zaměstnanců.

- **konkurence**

Pokud se rozhodnu vyrábět tanky, tak mým odběratelem může být armáda, ale ne průměrný občan České republiky. Pokud se rozhodnu otevřít kadeřnictví, tak vím, že zákazníků může být víc, ale zase je větší konkurence, protože kadeřnictví jsou všude a jako začínající podnikatel se nemůžu spoléhat na stálou klientelu.

- **potřeby zákazníků**

Člověk má základní přirozenou snahu udržet, rozvíjet a zlepšovat svůj život. Ne nadarmo se říká, že nejvíce skvělých vynálezů vznikne od líného člověka, který přemýšlí, jak by si ten život ještě ulehčil. Potřeby jsou požadavky lidí, jež se snažíme uspokojit, čímž zároveň odstraňujeme vědomí jejich nedostatku.

- **potřebný kapitál**

Na výrobu hutních strojů potřebují větší kapitál než na otevření kosmetického salónu.

- **volba formy a právní úprava podnikání apod.**

Velmi záleží na tom, jakou si zvolíme formu podnikání, jak vysoký bude náš základní kapitál, jaká budeme mít práva a povinnosti, jaká ručení apod. K danému tématu se však budeme více věnovat v dalších kapitolách.

### 3.2. Kdo je podnikatelka?

Podnikatelka je osoba, která splňuje alespoň jednu z následujících podmínek stanovených § 2 odst. 2 obchodního zákoníku.



**a) osoba zapsaná v obchodním rejstříku**

Firmy mají povinnost být zapsány v obchodním rejstříku (společnost s ručením omezeným, akciová společnost apod.). Tato povinnost se však nevztahuje na živnostníky, těch se týká bod následující.

**b) osoba, která podniká na základě živnostenského oprávnění**

Tento bod je přímo pro živnostníky, takže i ti se považují za podnikatele, i když třeba nejsou zapsáni v obchodním rejstříku. Pozor na fakt, že zápis v obchodním rejstříku nenahradí živnostenský list. Pokud tedy společnost podniká v činnosti, na kterou potřebuje živnostenské oprávnění, musí si jej zvlášť založit. Ano, i právnická osoba, jako je akciová společnost, si na sebe může zřídit volnou živnost ohláškou u kteréhokoliv živnostenského úřadu. Pokud však chce firma podnikat v oblasti, k níž je potřeba odborné způsobilosti, nebo splnění jiných podmínek, je nutné ustanovit odpovědného zástupce, tj. fyzickou osobu, která toto bude splňovat.

**c) osoba, která podniká na základě jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů**

Tyto osoby reprezentují umělci a specialisté (např. lékaři, zubní lékaři, advokáti, notáři, tlumočníci, auditoři apod.).

**d) osoba, která provozuje zemědělskou výrobu a je zapsána do evidence podle zvláštního předpisu.**

Jednoduše i zemědělci mohou být podnikatelé.

### 3.3. Co znamená označení podnik?

Z obchodního zákoníku § 5 odst. 1 vyplývá, že „podnikem se rozumí soubor hmotných, jakož i osobních a nehmotných složek podnikání. K podniku náleží věci, práva a jiné majetkové hodnoty, které patří podnikateli a slouží k provozování podniku nebo vzhledem k své povaze mají tomuto účelu sloužit.“

- Hmotné složky podniku: budovy, stavby, stroje, zařízení, pozemky atd.
- Nehmotné složky podniku: práva, závazky, pohledávky, obchodní jméno atd.
- Osobní složky podniku: zaměstnanci, jejich znalosti, zkušenosti atd.



### 3.4. Jak může vypadat obchodní majetek?

Obchodní majetek je podnikatelův majetek (věci, pohledávky a jiná práva a penězi ocenitelné jiné hodnoty), který slouží nebo je určen k jeho podnikání. Čistý obchodní majetek je pak obchodní majetek po odečtení závazků vzniklých podnikateli při podnikání.

Účetní a administrativní třídění obchodního majetku:

1. **dlouhodobý majetek** - takový, který se používá po dobu delší než 1 rok a postupně se opotřebovává a jehož vstupní cena přesahuje stanovenou hranici, pro hmotný je tato hranice 40 000 Kč, pro nehmotný 60 000 Kč a pro finanční není stanovena. Zařazení majetku do dlouhodobého má pro firmu zásadní význam, protože významně ovlivňuje výše daní. Nespotřebovává se, ale opotřebovává.

**a) hmotný**

- nemovitý - svázaný s půdou, jako pozemky, budovy, vlastněné prostory
- movitý - sem patří fyzické předměty, jako jsou stroje, automobily, zařízení nebo materiál



**b) nehmotný**

- například licence, software, obchodní značka, know-how apod.

**c) finanční**

- např. dlouhodobé cenné papíry (akcie, obligace atd.)

2. **oběžný majetek**

**a) zásoby**

- materiál, nedokončená výroba, polotovary, výrobek, zboží

**b) pohledávky**

- odběratelem nezaplacené pohledávky (faktury)

**c) krátkodobý finanční majetek**

- peníze v hotovosti nebo na bankovním účtu, ceniny a krátkodobé cenné papíry

### 3.5. Živnost nebo společnost?

V České republice máme na výběr ze dvou možností podnikání, jako fyzická osoba - živnost, nebo jako právnická osoba - společnost. Typy právních forem podnikání upravuje obchodní zákoník. Živnostenský zákon se následně zaměřuje na podnikatelské subjekty provozující svou činnost na základě živnostenského oprávnění.

Je celá řada kritérií, která můžeme vzít v úvahu při volbě právní formy. Některá se pojí pouze s druhem činnosti, které se chceme věnovat, jiná jsou všeobecnější. Při volbě zvažujeme především počet zakladatelů, požadavky na minimální velikost základního kapitálu, způsob a rozsah ručení za závazky vzniklé podnikáním, oprávnění k řízení, finanční možnosti a míru právní regulace.

Existuje ale i řada dalších kritérií a jejich zvážení záleží na každém zvlášť. Patří sem např. obor činnosti (některé obory mohou mít zákonem stanovené konkrétní požadavky, např. týkající se odbornosti a praxe), rozsah plánovaných činností a jejich finanční náročnost (fyzická osoba se těžko bude podílet na velkých investičních projektech apod.), daňové zatížení (jiné zdanění fyzických osob

a jiné právnických), podíl na zisku a ztrátě atd. Každá právní forma podnikání má svá specifika. Co je výhodou u jedné, je nevýhodou u druhé a naopak.

## 1. Fyzická osoba – živnost

Fyzickou osobou se stává občan, který si vyřídí živnostenský list (případně se přihlásí jako zemědělec) a splní další podmínky pro podnikání vyplývající ze živnostenského zákona, daňových zákonů, zákonů o důchodovém, sociálním a zdravotním pojištění apod. Živnost je soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku. Proto jako živnostník vystupujete pod svým jménem a ručíte za své podnikatelské aktivity celým svým majetkem. Živnostenský zákon dělí živnosti především podle podmínek získání živnostenského oprávnění na tři skupiny:

### a) *Živnosti ohlašovací*

Oprávnění provozovat ohlašovací živnost vzniká podáním písemného ohlášení na předepsaném tiskopise u příslušného živnostenského úřadu, případně dnem, který podnikatel uvede v ohlášení jako den zahájení své podnikatelské činnosti. Vznik živnostenského oprávnění u těchto živností tudíž nevyžaduje souhlas či rozhodnutí živnostenského úřadu. Pokud začínající podnikatel splní všechny podmínky stanovené zákonem pro danou živnost, může živnost provozovat ještě předtím, než mu bude vydán živnostenský list. Rozlišujeme tři druhy ohlašovacích živností podle podmínek, které musí ohlašovatel při ohlášení živnosti splňovat, zejména podle požadované odborné způsobilosti, a to řemeslné, vázané a volné.

### b) *Koncesované živnosti*

Koncesované živnosti mohou být provozovány výhradně na základě státního povolení - koncese. Oprávnění provozovat živnost tu vzniká až dnem doručení koncesní listiny, jíž byla koncese udělena. Vydání koncesní listiny může být při existenci zákonných důvodů žadateli odepřeno, na její vydání neexistuje právní nárok. Mezi koncesované živnosti řadíme zásadně obory, u kterých je riziko ohrožení života, zdraví, majetku a zákonem chráněných veřejných zájmů zvlášť vysoké.

### c) *Průmyslové živnosti*

Zvláštním druhem živnosti jsou živnosti provozované průmyslovým způsobem.

## 2. Právnická osoba

Právnické osoby jsou definovány Zákonem o obchodních společnostech a družstvech (zákon č. 90/2012 Sb.) jako obchodní korporace. Česká legislativa zná pět druhů korporací:

- ***Společnost s ručením omezeným (s.r.o.)***

Je nejrozšířenější formou podnikání v ČR, zákonem je považována za společnost kapitálovou, vykazuje však i některé rysy společnosti osobní. S.r.o. lze založit fyzickými nebo právnickými osobami (i pouze 1 osobou) s minimálním základním kapitálem ve výši 1 Kč. Tento druh společnosti ručí veškerým majetkem,

její společník do výše nesplaceného vkladu. Základními orgány s.r.o. jsou valná hromada (nejvyšší orgán) a statutární orgán (jednatel či jednatelé).

- **Akciová společnost (a.s.)**

Je druhem obchodní společnosti, jejíž kapitál je rozdělen na stejné podíly, obchodovatelné akcie, které se kupují a prodávají na kapitálových trzích. Nákupem akcie se každý může stát podílníkem akciové společnosti čili akcionářem, čímž získává část celkové hodnoty společnosti, právo na dividendy a hlas na valné hromadě společnosti. A.s. může založit jeden zakladatel (pouze právnická osoba) nebo více zakladatelů. Základní kapitál musí být rozvržený na určitý počet akcií o určité jmenovité hodnotě (ZK při veřejné nabídce akcií min. 20 000 000 Kč, ZK bez veřejné nabídky akcií min. 2 000 000 Kč). Společnost ručí celým svým majetkem, akcionáři ručí za závazky společnosti pouze svým podílem.

- **Veřejná obchodní společnost (v.o.s.)**

Je taková společnost, již mohou založit minimálně dvě osoby a za své závazky ručí celým svým majetkem, a to společně a nerozdílně. Právě to je velkou nevýhodou této formy podnikání – při krachu společnosti může její spoluvlastník přijít o všechno, co vlastní. Základní kapitál v.o.s. není stanoven a vzniká zápisem do Obchodního rejstříku. V případě, kdy je společníkem právnická osoba, vykonává společnická práva a povinnosti jí pověřený zmocněnec, kterým může být pouze fyzická osoba.

- **Komanditní společnost (k.s.)**

Je právnickou osobou řazenou mezi osobní obchodní společnosti, vykazuje však některé rysy kapitálové společnosti, zejména v tom, že část jejích společníků – komanditisté – má vkladovou povinnost v min. výši 5 000 Kč, ručí za závazky společnosti do výše vkladu a nepodílejí se osobně na řízení společnosti. Společnost je vedena komplementáři, kteří ručí celým svým majetkem. Pro tyto specifika se někdy k.s. označuje také jako společnost smíšená. Může být založena za účelem podnikání nebo za účelem správy vlastního majetku. Na úpravu komanditní společnosti se podpůrně používají ustanovení o veřejné obchodní společnosti.

- **Družstvo**

Dříve označované jako **společenstvo**, je společenstvím neuzavřeného počtu osob, které je založeno min. 5 fyzickými nebo 2 právnickými osobami za účelem vzájemné hospodářské, sociální či jiné podpory svých členů nebo třetích osob, případně za účelem podnikání. Základním dokumentem družstva jsou stanovy. Nejvyšším orgánem družstva je členská schůze. Statutárním orgánem družstva je představenstvo, za které navenek většinou může jednat jeho předseda nebo místopředseda. Vznik a zánik družstva je totožný se zápisem do obchodního rejstříku resp. výmazem z něj. Družstvo ručí celým svým majetkem, členové neručí za závazky družstva. Podstatou družstva je skutečnost, že jeho vlastníci (členové) nepřinášejí peníze, ale většinou jiné majetkové hodnoty (v zemědělských družstvech to bývá půda, zvířata či později tzv. transformační podíly, v bytových družstvech činnost členů při výstavbě bytových domů). Tato forma podnikání je na ústupu.

## 3.6. Co je to trh?

Trh je místo, kde se setkává nabídka s poptávkou a vstupují do vzájemné interakce (nabízející chce prodat za co nejvyšší cenu, ale kupující chce koupit za co nejnižší cenu), což vede k určení ceny a množství zboží, které se nakoupí a prodá. Cena a množství nemohou být brány odděleně. Trh je nejdokonalejší dosud poznáný regulátor a stimulator ekonomického rozvoje.

### 3.6.1. Kdo na trhu obchoduje?

#### a) domácnosti

Jednotliví členové domácností s vlastními ekonomickými potřebami, kteří přicházejí na trh za účelem uspokojení potřeb. Jsou nejpočetnější skupinou rozhodující o tom, jaký statek, v jakou dobu a v jakém objemu si za své příjmy koupí na trhu výrobků a služeb.

#### b) firmy

Mohou být subjekty výrobními, prodejními či poskytujícími služby. Ekonomicky činné za účelem prodeje a následného zisku. Rozhodují o tom, jaké zboží v jakém množství budou vyrábět, jakou technologii budou využívat a jakou stanou cenu. Za utržené peníze nakupují výrobní faktory za účelem opakování výroby.

#### c) stát (vláda, samospráva)

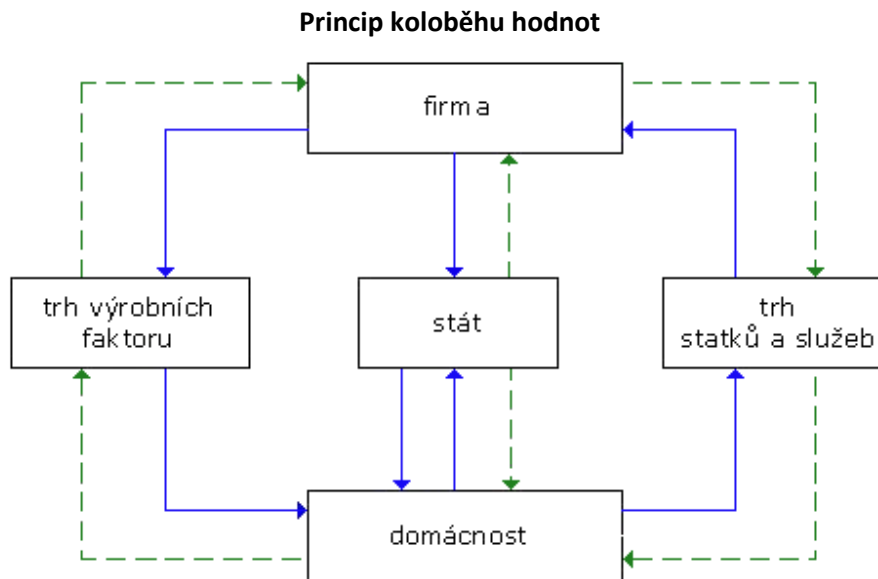
Vláda vstupuje na trh s cílem ovlivnit jej, modifikovat jeho působení, odstranit některé jeho negativní dopady na ekonomiku a naopak stimulovat jeho pozitivní vliv. Stát může stát i v roli spotřebitele či nabízejícího.

#### d) zahraniční subjekty

Jsou to spotřebitelé, firmy nebo i vlády, mimo národní ekonomiku, které do ní vstupují zvenčí.

### Princip koloběhu hodnot

- firmy nabízejí své statky a služby, které poptávají domácnosti;
- domácnosti nabízejí práci firmám – jedná se o trh výrobních faktorů (práce, půda, kapitál);
- firmy platí za práci;
- za tyto peníze domácnosti kupují poptávané zboží, na trhu zboží;
- stát vybírá od firem a domácností daně a poskytuje veřejné služby;
- stát poskytuje domácnostem navíc transfery, což jsou například sociální dávky, podpora v nezaměstnanosti apod.

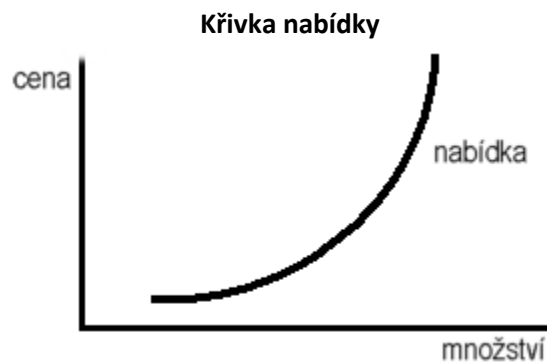


Zdroj: <http://ekonomie.topsid.com> 14

### 3.6.2. Nabídka versus poptávka

**Nabídka** - množství zboží, které jsou výrobci schopni a ochotni dodat na trh při určité ceně.

- a) **individuální** - nabídka jednoho výrobce
- b) **dílčí** - nabídka jednoho druhu zboží
- c) **agregátní** - soubor všech nabídek na trhu



Zdroj: <http://ekonomie.topsid.com>

Pokud roste cena, tak roste i množství nabízeného zboží, protože firmy vidí potenciál dobře se prodávajícího zboží a nabízejí ho ještě více.

**Poptávka** - množství zboží, které jsou kupující ochotni koupit na trhu za určitou cenu. Ochota kupujících závisí na mnoha faktorech. Rozhodující je pro ně cena zboží. Poptávané zboží se mění v opačném směru než cena – o této závislosti mluvíme jako o zákonu klesající poptávky či všeobecném zákonu poptávky.

- a) **individuální** - poptávka jednotlivce po určitém zboží
- b) **dílčí** - poptávka po jednom druhu zboží
- c) **agregátní** - všechny poptávky na trhu



Zdroj: <http://ekonomie.topsid.com>

Z obrázku vidíme, že čím větší je cena, tím menší množství daného výrobku je zákazníky poptáváno a naopak při nižší ceně je více množství.

### 3.6.3. Jak trh funguje?

- Přenáší informace (prostřednictvím cen)
- Stimuluje ekonomické činnosti
- Rozděluje hodnoty mezi jednotlivé subjekty
- Sladuje nabídku s poptávkou
- Zajišťuje dynamiku trhu

Trh je schopen neustále odrážet změny v preferencích zákazníků a na rozdíl od sebelepšího odborníka nebo komise je schopen reagovat okamžitě. Jako příklad si můžeme uvést příkazovou ekonomiku v České republice za vlády komunistů. Státní plánovací komise, která stanovovala, kolik se čeho bude vyrábět a za jaké ceny se bude prodávat, špatně odhadla spotřebu toaletního papíru, tak se stalo, že nebyl vůbec k sehnání a občané museli používat noviny a jiné náhražky. Odborníci zareagovali a najednou byl v České republice neuvěřitelný nadbytek toaletního papíru, ale zase chybělo jiné zboží.

### 3.6.4. Jaké jsou druhy trhů?

Existuje mnoho druhů třídění. Uvádíme některé možnosti.

- **podle místa**
  - místní (vychází z místních tradic a zdrojů)
  - národní (celostátní trh vzniklý spojením trhů místních)
  - světový (výsledek mezinárodní dělby práce a obchodu)
- **podle předmětu směny**
  - trh zboží a služeb
  - peněz
  - výrobních faktorů (práce, kapitál, půda)

### 3.6.5. Jak funguje konkurence?

- **Dokonalá konkurence**

V dokonalé konkurenci existuje mnoho firem a výrobců, kteří vyrábí totožný produkt. Jedná se o nejdokonalejší, a přitom nejméně častý typ tržní struktury, který ovšem v praxi téměř neexistuje. Např. obilí na burze.

Pro splnění dokonalé konkurence je zapotřebí splnit **všechny** níže uvedené podmínky:

- Existuje velký počet kupujících a prodávajících, z nichž žádný nemůže ovlivnit cenu nebo velikost výstupu odvětví.
- Produkce odvětví je homogenní (stejná).
- Neexistují bariéry vstupu do odvětví a výstupu z něj.
- Neexistují patenty, ochranné a obchodní známky, individuální podmínky nebo práva, které by zvýhodňovaly jeden prodávající subjekt v prodeji daného typu nebo skupiny zboží před ostatními.
- Všichni prodávající a kupující mají dokonalé informace o cenách a množstvích zboží směňovaných na trhu.
- Firmy maximalizují zisk, spotřebitelé maximalizují užitek.

- **Nedokonalá konkurence**

- **Monopol** – v odvětví je pouze jedna firma. Vzhledem k administrativní povaze všech monopolů se postavení monopolu může v čase hodně měnit, příklady berte tedy jen orientačně, popřípadě doplňte aktuální monopoly v ČR. Např. České dráhy (do roku 2013) i Česká pošta, ČEZ.
- **Oligopol** – v odvětví existuje několik firem, jedná se o konkurenci mezi nemnohými. Stát se snaží oligopol regulovat. Např. u bank není rozhodující počet, ale ztížená šance na vznik nových.
- **Monopolní konkurence** – mnoho firem vyrábí a prodává sice příbuzné, ale poněkud diferencované výrobky. Např. luxusní oděvy, luxusní auta, telefony, parfémy apod.

- **Skutečnost**

Dokonalá konkurence nebo monopol jsou teoretické krajnosti. V České republice existuje několik málo firem, jež se jako monopol chovají, i když jsou konfrontovány s konkurencí a spousta dalších, které se dokonalé konkurenci spíše přibližují a které jí ovšem nikdy nemůžou dosáhnout. Ve skutečnosti tu existuje velký počet firem, které vyrábí velmi podobný produkt. Až na výjimky je tu i volný vstup firem do odvětví a volný výstup z odvětví.

## 4. Jak rozjet vlastní podnikání?

Možná jste se právě teď rozhodla, že byste se ráda stala svou vlastní paní. To bývá jedním z hlavních důvodů, proč se mnoho lidí vrhá do podnikání a tím se zejména v počátcích stávají otroky vlastních snů, představ a myšlenek. Ale ať už jsou vaše očekávání od samostatné činnosti jakákoli, se všemi těmi miliony lidí, co se stali úspěšnými, máte něco společného. Na druhé straně máte také něco společného i s dalšími miliony těch, kterým se v podnikání nedařilo. To však není důvodem k zoufání, odted' bude vše záležet jen a jen na vás!

V České republice jsou skoro dva miliony podnikatelských subjektů. Drtivé většině z nich jde sice o to, vydělat podnikáním peníze, naštěstí jen minimum z nich se o to snaží za každou cenu, mimo rámec zákonných pravidel. Velké množství ze všech těchto podnikatelů odevzdává své živnosti maximum. Vstávají za rozbřesku, uléhají po setmění, neznají víkendy a ani svátky. Neznají pevnou pracovní dobu, nemají jistotu výdělku a většinu času se snaží vycházet vstříc svým stávajícím i potenciálním zákazníkům. Odměnou jim často bývají závistivé stesky nepodnikajících, kteří vidí jen peníze, ale ne veškerou práci, která se za nimi skrývá.

### 4.1. Proč začít podnikat?

Budete-li chtít vědět, proč vlastně začít podnikat, pravděpodobně se nedočkáte jasné odpovědi. Přesto existují některé důvody, na nichž by se mnoho podnikatelů mohlo shodnout. Mezi nejpodstatnější důvody většina z nich řadí některé výhody, které vlastním podnikáním získají, jako jsou časová flexibilita, možnost vyšších příjmů, samostatnost, seberealizace a touha po sobě něco zanechat. A jaké mohou být vaše důvody?

#### **Máte výrobek či službu a rádi byste je nabídli potenciálním zákazníkům**

Nejlepším způsobem, jak s podnikáním začít, je vstupovat do něj s předem definovanou službou nebo výrobkem, o nichž předpokládáte, že by mohly zaujmout zákazníky a že by mohly vyplnit mezírku na daném trhu. K tomuto kroku je důležitá analýza trhu, k níž se ještě dostaneme v následujících kapitolách, pro tuto chvíli je důležité, že máte-li co potenciálním zákazníkům nabídnout, jste na nejlepší cestě dát svému podnikání správný směr.

#### **Máte jasnou představu**

Nemusíte mít konkrétní produkt ani službu, a přesto víte, že chcete dosáhnout určitých cílů. Těmi může být úplně cokoli, pro účely podnikání je nejpodstatnější, aby jejich součástí bylo něco, co se může účastnit směny. Zhmotněte svou vizi a jako prostředek k jejímu dosažení použijte podnikání, které vám může poskytnout dostatek prostředků. I kdyby vaší vizí mělo být pomáhání potřebným, dá se i na tomto najít mnoho hmotného – hladovým se pomáhá lépe, když je člověk sytý.

#### **Máte příležitost**

Příležitosti mohou mít mnoho podob, pro počátek podnikání jsou nejpodstatnější ty, které by mohly vést k nějakému zisku. Můžete například pracovat ve firmě pro stálého klienta a najednou zjistit, že byste mu jako samostatný podnikatel mohli nabídnout víc. To může vést k počátku podnikání a přetažení klienta k sobě. Ovšem v takovém případě může problém nastat velmi záhy, a to když se tento váš klient rozhodne přejít jinam. Je tedy důležité nezakládat živnost na jednom velkém zákazníkovi.

Příležitost může vzejít i z myšlenky prodeje nějaké zaručené novinky na trhu. Chybou se může stát představa, že takový produkt můžete nabízet svým známým. Z počátku vše může vypadat slibně, ale dříve nebo později se stane, že známí a známí a jejich známí, jimž byste mohli prodávat, pomalu ale jistě docházejí. Ještě horší variantou může být jejich nespokojenost s kvalitou nebo pocit, že jim neustále něco vnucujete. Takové případy vedou dokonce až k ukončení kamarádství.

### **Nemáte práci**

Další motivací vedoucí ke zřízení živnosti může být například nezaměstnanost, ať krátkodobá či dlouhodobá. Úřad práce nebo některý z fondů Evropská unie vám při správném postupu a dostatečných prostředcích určených na dotace a všelijaké podpory podnikání vypomůže do začátků, ovšem i v takovém případě je nutné mít svým potenciálním zákazníkům co nabídnout. Takže ještě než na živnostenský úřad vykročíte, zamyslete se nad tím, k čemu vám založení živnosti bude.

### **Chcete vydělat peníze**

Základem každého podnikání je snaha zajistit slušné živobytí pro sebe a svou rodinu. Lidé s vizí obvykle uvažují v širších souvislostech a pravděpodobně budou chtít vybudovat firmu, která jim poskytne komfort v podobě pasivního příjmu – pokud jejich cesta bude úspěšná, za mnoho a mnoho let budou moci sedět v houpacím křesle s dýmkou a ať už s panákem becherovky v ruce nebo bez něj, budou pouze sledovat své konto se zvyšující se hodnotou, penězi, které za ně bude vydělávat někdo jiný. A to je smyslem každého podnikání – generovat zisk.



Vstupovat do podnikání s představou ocitnout se na žebříčku nejbohatších Čechů však není vhodným řešením. Samozřejmě, že představa vlastního ostrova v Tichomoří vypadá lákavě, ale podnikání je především o tvrdé práci, každodenní starosti a sebezapření. Je třeba mít vizi a neustále hledat nástroje k jejímu naplnění. Dokonce i všichni ti pánové s ostrými lokty, které nám novináři předhazují jako příklady tunelářů, museli pracovat, ať už svého majetku dosáhli jakýmkoli způsobem – všichni totiž museli prokázat svou životaschopnost a dovednost být první nebo nejlepší. A také svou obratnost v dotahování věcí do konce.

### **Vy jste nejdůležitější**

Předchozí typologie měla za úkol vystihnout jeden důležitý aspekt, a to ten, že nejdůležitějším prvkem skutečného podnikatele, který to s podnikáním myslí vážně, je on sám. Svět je plný neaktivních podnikatelů, kteří si živnostenské listy kdysi zřídili kvůli jedné faktuře na dva tisíce korun, vystavené kamarádovi za grafické práce na letáku. Ze statistik Českého statistického úřadu i dalších institucí, například České správy sociálního zabezpečení, vyplývá, že ze zhruba dvou milionů živnostníků (fyzických osob vlastnících alespoň jeden živnostenský list) je přibližně polovina těch, kteří žádnou činnost nevykonávají.

## **4.2. Jaké jsou výhody podnikání?**


- **Časová flexibilita a volná pracovní doba** – Jednou z velkých výhod podnikání je skutečnost, že jste to vy, kdo určuje, kdy začíná pracovní doba a kdy končí, jste to vy, kdo si stanovuje dovolenou a jste to vy, kdo si uzpůsobuje práci svým potřebám. Pokud ráno zaspíte, nic se neděje, když si chcete vzít jeden den volno, tak si ho prostě uděláte. Ovšem neberte časovou flexibilitu úplně doslova. Představa, že podnikatel pracuje, kdy chce, je mylná. I jeho činnost

musí mít jistý řád. Většina podnikatelů má rozjeté projekty, popř. dohodnuté některé obchody, a tam existují termíny. A přestože si tyto termíny stanovujete sami, musíte je dodržet. Pokud to neuděláte, můžete přijít o klienta, o zakázku, či o pověst. S tím se také pojí jedna nepříjemná věc, řada podnikatelů se čas od času nevyhne nekřesťanským přesčasům.

- **Osobní rozvoj** – Možnost realizovat se v tom, co vás baví a v čem jste dobrá, patří mezi základní stavební kameny podnikání, ačkoli se o tom tolik nemluví. Pokud se vám navíc povede žít se tím, co vás baví, na vaší práci se to pozitivně promítne. Tím, že podnikáte, začínáte také mnoho věcí vidět jinak, komplexněji. Než se dostanete do stádia, kdy začnete práci delegovat, většinou se stejně jednotlivé úkony musíte naučit nebo je určitou dobu praktikovat. Máte tedy praktické základy účetnictví, obchodu, komunikaci se zákazníky a další činnosti, které zrovna váš obor potřebuje. Při podnikání navíc za produkty či službami, které produkuje, zůstává váš podpis. A pokud pracujete dobře, kvalitně a rychle, tak si o vás zákazníci řeknou a vy tím můžete získat další klienty. S tím souvisí i nutnost být více ve střehu než v zaměstnání, pracovat na sobě, zdokonalovat se, sledovat trendy a ke svým klientům být vždy vstřícný.
- **Můžete rozdávat radost** – Pokud budete podnikat spravedlivě, potom kolem sebe můžete rozdávat radost. Máme samozřejmě na mysli i zákazníky, ale tu největší radost uděláte svým zaměstnancům, pokud se k nim budete chovat spravedlivě, lidsky a slušně. Proč neudělat výjimku a být ten super šéf, na kterého si zaměstnanci nemůžou stěžovat? Pozor ale na ty, co toho začnou zneužívat. Být v pozoru je samozřejmě potřeba.
- **Neomezenost růstu** – Neexistují zde totiž hranice růstu. Můžete narazit na hranice růstu firmy, ale to vám nebrání v tom, abyste rozjeli další projekty. Je to jako budovatelská hra. Těch možností je všude dost a vy jich můžete mít, kolik chcete a kolik zvládnete. Jako zaměstnanec jste většinou svázán hierarchií firmy a růst můžete maximálně na nejvyšší možnou pozici, ale pak už je strop. A nikde není psáno, že se na tu nejvyšší dostanete.
- **Svoboda volby** – Ve vlastním podnikání se vždy můžete svobodně rozhodnout, jak uznáte za vhodné. Ale pozor, každé rozhodnutí má své důsledky a důsledky těch špatných rozhodnutí ponesete sami. Výhodou podnikání je, že vás nikdo nekomanduje a nekritizuje za odvedenou práci. Také o svém příjmu rozhodujete pouze vy sami. Budete-li schopní, pracovití a máte-li dobré nápady, můžete si vydělat mnohem více než v zaměstnaneckém poměru. Přestože nemusí vždy platit, že podnikatel má vyšší příjmy (zisk) než zaměstnanci, finanční motivace zůstává hlavním motorem podnikatelské činnosti. Většinou zde totiž platí, že čím lepší a vyšší výkon, tím lepší a vyšší finanční výsledky.
- **Možnost změnit svět** – Když vyděláte hodně, máte možnosti, které většina zaměstnanců nemá, a to možnost sponzorovat, dotovat vývoj nových technologií nebo léků a podobně. Tím vlastně měníte svět, protože vaše výsledky mohou zachránit životy jiných.
- **Ekonomické výhody** - Menší daňové zatížení a odvody do fondů sociálního a zdravotního zabezpečení. Můžete odpočítávat náklady na dosažení příjmu, a to i paušální částkou ve výši 60% z dosažených příjmů. Dále u podnikání od příjmu odečtete náklady a to co zbude, zdaníte. Legální úspora na daních může být značná.

- **Zisk z prodeje zavedeného podniku** - Pokud vybudujete úspěšný byznys, můžete ho prodat. Prodat své zaměstnanecké pracovní místo nemůžete.

### 4.3. Jaké jsou nevýhody podnikání?

- **Volná pracovní doba** – Máte pocit, že jste se právě dočetla, že volná pracovní doba je výhodou podnikání? To ano, ale ta je zároveň i nevýhodou. Najednou se vám totiž může stát, že nemusíte brzo ráno vstávat, nemáte šéfa, který by nad vámi dohlížel, a snadno se mohou objevit dny, kdy neuděláte vůbec nic. 
- **Svoboda volby** – Stejně tak svoboda volby může být dvousečnou zbraní. Není totiž snadné činit rychlá a správná rozhodnutí a s tímto problémem se budete potýkat neustále. Najednou zjistíte, že to není jedno důležité rozhodnutí, ale desítky až stovky drobných rozhodnutí, které mají značný vliv a celkově mohou podniku uškodit. Tohle je bohužel daň za to, že vše máte ve svých rukách.
- **Obrovský rozhled** – V podnikání musíte mít neustálý a všeobecný přehled. Není přínosné se plně spoléhat na své zaměstnance, proto je dobré, když si čas od času jejich výsledky zkontrolujete. To však pro vás znamená, že musíte rozumět všemu, co dělají. Budete se muset neustále vzdělávat ve všech oborech dotýkajících se podnikání, byť jen okrajově, a budete muset umět věci, které vám mohou být proti srsti a mohou vás zdržovat.
- **Nedostatek času** – Než se dostanete do fáze úspěšné podnikatelky s propracovaným plánováním času, chvíli to potrvá. Především zpočátku, kdy jste nabitá energií a chcete dělat co nejvíce, můžete bojovat s nedostatkem času. Na tohle vás nejčastěji upozorní partner, manžel, děti, či přátelé. Prostě najednou nebudete mít po práci čas jen pro ně, pokud si ho sami nevytvoříte.
- **Administrativa** – Jeden z velmi nepříjemných aspektů podnikání, dokud si na to někoho neseženete. Najednou budete muset místo pracování na vlastním byznysu ležet v papírech a účtovat. Pokud máte složitější účetnictví, potom jednoznačně najměte zkušenou účetní. Budete dostávat jenom rozkazy co a kam dát a to vám ušetří čas a nervy. Pokud se stane, že se v účtu najde chyba, zodpovídáte za to bohužel vy, což je velmi nepříjemná situace. Jenom daňový poradci jsou proti chybám pojištěni, ale jejich služby jsou o to dražší.
- **Stát se může stát vaším nepřítelem** – V některých situacích se vám může zdát, že místo aby vás stát podporoval, spíše vám hází klacky pod nohy. Jakýkoliv přestupek, nedostatek a nejasnost vždycky odnesete vy. Neznalost zákonů neomlouvá, ale ruku na srdce, znát všechno a o všem prostě nemůžete. Navíc pokud jednoho dne podnikání ukončíte a budete bez práce, potom nebudete dostávat státní podporu jako každý zaměstnanec, který přišel o práci.
- **Nejistý příjem** – V začátcích očekávejte nulový nebo velmi nízký plat. Mnohdy budete muset investovat i s nejistou návratností. I většina úspěšných podnikatelů se snaží vydělané peníze zpět reinvestovat, aby tím zhodnocovali svou firmu. To může snadno vést k tomu, že budete například pracovat 2 roky úplně zadarmo, i když vlastníte rozjetou firmu, která vám patří a má svou hodnotu.
- **Ztráta financí** - Pokud nejste na podnikání dostatečně připraveni, můžete zkrachovat a prodělat, a tím nenávratně přijít o peníze.

Nemůžeme za vás zhodnotit výhody a nevýhody podnikání, je jasné, že podnikání není pro všechny. Poznáte-li však skutečné kouzlo podnikání, prosperitu z něj plynoucí, finanční a časovou nezávislost, už se vám nikdy nebude chtít vrátit do zaměstnání.

#### 4.4. Mám na to?



Aby pro vás podnikání bylo přínosem a ne zátěží a aby vás bavilo, je nutné naučit se pracovat nejen se svým vlastním časem, ale také s penězi a případně lidmi, se kterými budete spolupracovat. Podnikatel by se dal snadno přirovnat k artistovi, který v jedné jediné chvíli musí ve vzduchu udržet osm balónků, aniž by mu spadly na zem, a pokud mu spadnou, tak je musí během toho zase zvednout. Pro artistu začátečníka je těžké hned všechny udržet, ale po pár měsících praxe si už může dovolit začít s těžšími triky, protože základy už umí.

Pro podnikání platí to samé. V jednu chvíli musíte zvládnout více oblastí. Kromě vlastního oboru podnikání budete muset mít přehled o financích, ekonomii, ale také o právu, marketingu, reklamě a možná i o sociologii a psychologii a ještě k tomu se neustále usmívat na všechny své zákazníky. Je důležité poznat, co člověk umí a co neumí. Je dobré nevyhýbat se zjištění toho, co jako začínající podnikatel ještě neumíte. Díky tomu, že zjistíte, co vám ještě nejde, se budete moci na tu oblast zaměřit a vyhnout se nepříjemnostem. Díky tomu, že poznáte slabé stránky a postupně budete pracovat na jejich odstranění, se může podnikání pro vás stát spíše příjemnou záležitostí než stresující zkušeností.

Cílem sebehodnocení tedy není nic jiného, než se pokusit - pokud možno objektivně (za pomoci přátel, rodiny) - zvážit vlastní charakterové rysy, které jsou na základě mnohaletých zkušeností ve vyspělých zemích, ale dnes už i u nás u podnikatelů očekávány a na nichž závisí velkou měrou úspěch podniku.

Neztrácejme ze zřetele to hlavní – harmonický, vyrovnaný, vnitřně spokojený život. Podnikání může být pouze jedna z mnoha cest k takovému životu a je potřeba zvážit, zda nezpůsobí pravý opak.

#### 4.5. Jaký by měl podnikatel být?

Soukromé podnikání znamená přijmout velkou odpovědnost za všechny své činy a rozhodnutí. Být soukromým podnikatelem je především hodně práce, ale také schopnost unést neúspěchy. Zde nebudeme hovořit o tom, jestli jste dobří, špatní, neschopní nebo schopní. Je potřeba si uvědomit, že každý člověk je jiný. Některé osobní předpoklady pro podnikání jsou dány geneticky (vrozené dispozice v podobě životní energie, talentu apod.), ale také prostředím (vliv rodiny, výchovy, vzdělání, zkušeností apod.), většinu z nich se ale podnikatel musí naučit – studiem, nebo pomocí praktických zkušeností. To, že člověk má méně předpokladů vhodnějších k podnikání, zdaleka neznamená, že je k ničemu, pouze pravděpodobně najde daleko spokojenější život v zaměstnání a díky odborným a dalším kvalitám může získat i zajímavé finanční ocenění.



Z hlediska osobnostních předpokladů se jedná o soubor vlastností, které jsou objektivním základem úspěšného procházení nástrahami podnikání. Zeptejte se sami sebe:



- Jste sebevědomá? Jste vůdčí osobnost? Děláte ráda svá vlastní rozhodnutí? Máte ráda zodpovědnost? Umíte zvládat stres?
- Umíte pracovat s počítačem?
- Jste schopna použít peníze z vašich úspor a investovat je do podnikání?
- Pracovala jste někdy v oblasti, ve které chcete podnikat? Máte nějaká školení v podnikání nebo ekonomické vzdělání?
- Jste připravena na to, že na začátku podnikání může být váš příjem o něco menší, než jste byla zvyklá?
- Znáte základy marketingu?
- Jak komunikujete? Umíte lidem jasně srozumitelně vysvětlit, o co jde a co po nich chcete? Jste schopna přenášet úkoly včetně důsledné kontroly nebo trpíte pocitem nepostradatelnosti, že nikdo nic neudělá lépe než vy?
- Dodržujete správný životní styl? Umíte odhadnout správné pracovní tempo? Jste připravena pracovat přesčas?
- Jaký jste inovátor? Nebojíte se jít novou neprošlapanou cestou a nést míru rizika z případného neúspěchu?
- Co vaše rodina a zázemí? Je připravena na změny, které nastanou?



Jak tento malý test dopadl? Co jste se o sobě dozvěděla? Co už umíte? Co se ještě chcete naučit? Nenechte se zdolat pochybnostmi, pokud je ještě spousta věcí, které se musíte naučit. Žádný podnikatel tyto věci neuměl hned na začátku, každý podnikatel se je musel postupně učit. Naštěstí dnes existuje velké množství podnikatelské literatury, kde můžete najít rady a tipy „jak na to“, jednoduchý návod vám poskytneme i tato příručka.

#### 4.6. Vyplatí se to?

Na otázku zda se podnikání vyplatí, nemůžeme dát jednoznačnou odpověď. Podnikání je sice nejistá věc, ale pravděpodobně máte mnohem větší šanci než při sázení ve Sportce. Při rozmyšlení, zda se do podnikání vrhnout, musíte vzít v úvahu, že mezer je na trhu stále méně a i když se vám podaří nějakou najít, dříve nebo později se vám do ní bude snažit vklínit někdo další. Proto je třeba přemýšlet ekonomicky již ve chvíli, kdy se rozhodujete mezi podnikáním na volné noze a stabilním zaměstnáním, za jehož stabilitu se vám v dnešní době nikdo nezaručí. V ekonomice existuje termín s názvem náklady (obětované) příležitosti, který zahrnuje všechno, o co na základě svého rozhodnutí můžete přijít. Jsou v něm obsaženy nejen finanční náklady, ale také ostatní výhody, kterých se na podnikatelské dráze definitivně vzdáte. Zůstaneme-li ale v rovině hmotné, je třeba vzít v úvahu, jestli vám příležitosti samostatné činnosti vyváží mzdu, kterou vyděláte jako zaměstnanec.



Dáváte-li přednost duševnímu klidu, sociálním jistotám a zaručenému výdělků, který měsíc co měsíc doputuje strastiplnou cestou od vašeho zaměstnavatele přes clearingové centrum České národní banky až na váš účet, raději ani s podnikáním nezačínajte.

## 5. Jak udělat průzkum trhu?

### 5.1. Podnikatelský plán

Před zahájením podnikání se skutečně velmi doporučuje sestavit si podnikatelský plán, který má za úkol popsat základní smysl existence firmy, její dlouhodobý cíl a popis, jak cíle dosáhnout. Podnikatelský plán zahrnuje i konkurenci a finanční hledisko, porovnává plány s realitou a může nás upozornit na možné problémy, se kterými se budeme muset vypořádat. Je to jako mapa cesty: kde jsme, kam chceme jít a jak se tam dostat. Podnikatelský plán je velmi důležitý pro představu našeho podnikání a rozvoje, ale zároveň jej budou vyžadovat například potenciální investoři, banka při žádosti o půjčku apod. Neexistuje žádný přesný popis, jak by měl podnikatelský plán vypadat.

Uvádíme zde možnost, jakou by podnikatelský plán mohl mít strukturu:

1. **stručné shrnutí** – podnikatelská myšlenka, cíle, konkurenční výhoda, jedinečnost produktu a jeho ochrana, cílové segmenty trhu, finanční cíle, potenciální zisk;
2. **popis projektu** – popis produktu a jeho přínosu (zda se jedná o výrobek či službu, výhody, jedinečnost), identifikace zákaznických segmentů (pro koho je výrobek/služba určena, jaké potřeby produkt uspokojuje), ochrana duševního vlastnictví (patenty, obchodní značky, copyright a jiná práva), tým (zkušenosti, vzdělání a dosažené úspěchy členů týmu), definice cílů projektu;
3. **analýzy** – trh (jednotlivé segmenty, konkurenční produkty, síla konkurentů), dodavatelé, odběratelé, výrobní proces a nákladová rozvaha, výzkum a vývoj;
4. **SWOT analýza** – shrnutí a vyhodnocení projektu (jedná se o analýzu příležitostí, hrozeb, silných a slabých stránek);
5. **návrhová část** – cíle (definice cílů projektu v čase), strategie (produktu, ceny, distribuce, propagace, procesů a lidí, publicita);
6. **finance** – náklady, předpoklad výnosů, projekce nákladů a výnosů, aktiv a pasiv a cash flow. U většiny zboží je prodejní cena dána trhem, a tudíž tato položka slouží jako základ pro tvorbu finančního plánu, u velmi specifického druhu zboží, které je vzácné, nové a zatím neohodnocené, si cenu určuje sám podnikatel tak, aby zboží bylo možné prodat, aby byl zákazník schopen takto určenou cenu zaplatit a aby obchodník měl možnost maximalizovat svůj zisk;
7. **analýza rizik** – vnitřní rizika projektu (ta, která můžete ovlivnit), vnější rizika projektu (např. právní prostředí, konkurence vyvíjející podobný produkt apod.), opatření k minimalizaci rizik.

#### 5.1.1. Marketingové analýzy

Marketing je proces zaměřený na uspokojování potřeb zákazníka. Pomocí nástrojů, metod a technik marketingového výzkumu dochází ke zjištění potřeb a přání zákazníka ze strany firem, státních institucí či dalších organizací. Na základě zjištěných skutečností tyto organizace přijmou taková opatření, jejichž cílem je nabídnout zákazníkovi výrobky a služby s co největší přidanou hodnotou, ve správný čas, v ideálním místě a za vhodnou cenu. Podle většiny definic je marketing chápán jako proces zaměřený na zákazníka, který prostupuje všemi činnostmi firmy od zajištění zdrojů, přes logistiku, výrobu, skladování až po prodej a zajištění poprodejního servisu.

Pro vyhodnocení tržních příležitostí je zapotřebí vytvořit objektivní finanční a ekonomické analýzy, které identifikují a kvantifikují okolnosti a činitele ovlivňující podnik a zároveň navrhnou opatření zabezpečující dosažení podnikových cílů. Analýzy podniku obecně popisují proces interpretace minulosti, současnosti a budoucnosti finanční situace podniku. Existuje několik stovek možných analýz. Nyní si představíme ty nejpoužívanější z nich.

- **SWOT analýza** - metoda strategické analýzy, jejíž pomocí je možno identifikovat silné (Strengths) a slabé (Weaknesses) stránky, příležitosti (Opportunities) a hrozby (Threats), spojené s určitým projektem, typem podnikání, podnikatelským záměrem, politikou (ve smyslu opatření) apod. Díky tomu je možné komplexně vyhodnotit fungování firmy, nalézt problémy nebo nové možnosti růstu. Je součástí dlouhodobého plánování společnosti.

**Schéma SWOT analýzy**

SWOT-analýza		Interní analýza	
		Silné stránky	Slabé stránky
Externí	Příležitosti	<i>S-O-Strategie:</i> Vývoj nových metod, které jsou vhodné pro rozvoj silných stránek společnosti (projektu).	<i>W-O-Strategie:</i> Odstranění slabín pro vznik nových příležitostí.
	Hrozby	<i>S-T-Strategie:</i> Použití silných stránek pro zamezení hrozeb.	<i>W-T-Strategie:</i> Vývoj strategií, díky nimž je možné omezit hrozby, ohrožující naše slabé stránky.

Zdroj: <http://cs.wikipedia.org/wiki/SWOT>

Legenda:

SO – využití silných stránek k získání výhody

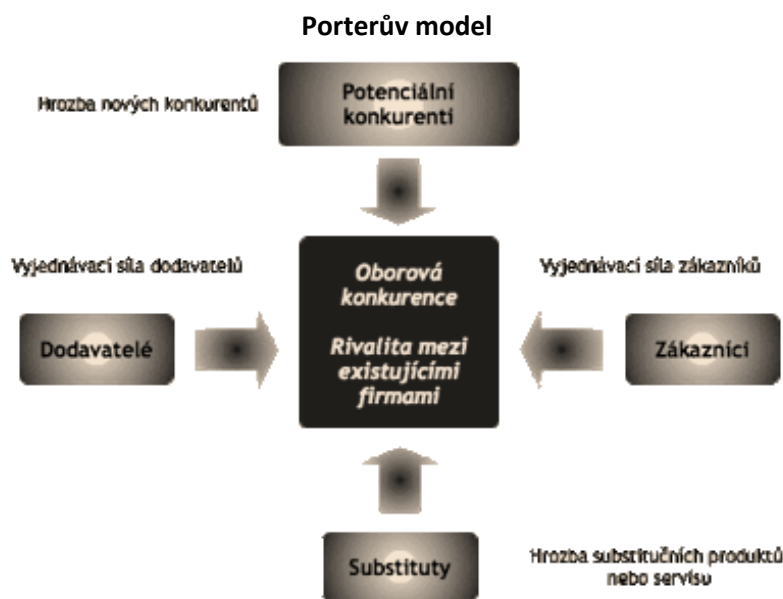
WO – překonání slabín využitím příležitostí

ST – využití silných stránek za účelem čelení hrozbám

WT – minimalizace nákladů a čelení hrozbám

- **Porterův model 5 sil** - patří k nejvýznamnějším nástrojům analýzy konkurenčního prostředí firmy a jejího strategického řízení. Porterův model lze využít přísně jen pro marketing, kdežto SWOT analýzu pro její všeobecnost můžeme využít i pro analýzu večerního rande. V dnešní době jsou nicméně používány oba modely. Porter definoval **5 konkurenčních sil** působících na podnik:
  - **Konkurenti** – u konkurentů sledujeme jejich cenové, produktové a marketingové strategie. Mapujeme také jejich slabé a silné stránky.
  - **Odběratelé** – čím méně je odběratelů, tedy zákazníků, tím větší mají vyjednávací sílu. Snažíme se jim totiž vyhovět, aby nepřešli ke konkurenci a to zejména tehdy, pokud má konkurence podobný produkt jako my.

- **Dodavatelé** – u dodavatelů je to stejné jako u odběratelů, pokud existuje jen málo dodavatelů, od kterých můžeme materiál, zboží apod. získávat, vytváří se tím tlak na cenu, termíny apod. Ideální je tedy mít více dodavatelů i odběratelů.
- **Substituty** – substituty by se volně daly přeložit jako náhrada. Pokud bude mít naše zboží náhradu, tak ve chvíli, kdy by chtělo podražít, tak zákazníci přejdou na podobný produkt, který bude pro ně cenově výhodnější. Nicméně tato konkurence s blízkým substitutem může jít sama s cenou níže a nám pak nezbuďe než se jí přizpůsobit. Již samotná existence substitutů představuje pro firmu nebezpečí.
- **Nově vstupující firmy (nová konkurence)** – tyto firmy mohou vytvořit tlak na cenu (zaváděcí ceny, inovativní přístup apod.). Týká se to především těch odvětví, kde je možnost velkého zisku, a která jsou lákavá pro mnohé nové firmy. Teoreticky může na trh kdykoliv přibýt nová firma. Nicméně reálně existuje několik bariér, které brání vstoupit novým firmám na trh. Jsou to například patenty, know-how či regulace vlády.



Zdroj: <http://www.jirikoukal.com/strategicke-rizeni/teoreticke-koncepty/page5.html>

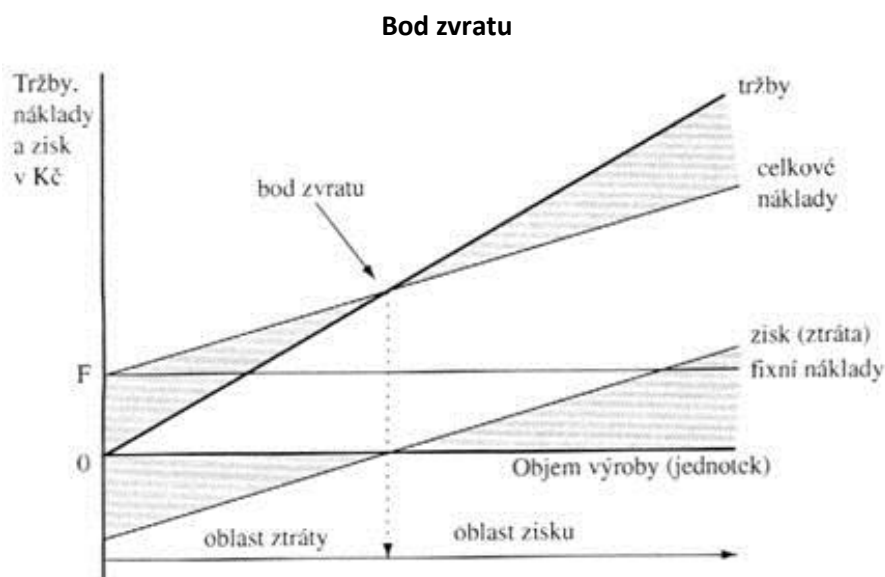
- **SMART analýza** - anglický výraz pro chytrý a v managementu zároveň zkratka metodiku stanovování cílů tvořená anglickými slovy Specific (konkrétní), Measurable (měřitelný), Agreed (odsouhlasený), Realistic (realistický) a Timely (časově zvladatelný). Existuje dokonce i o něco méně známá prodloužená verze této metodiky SMARTER (chytřejší), která přidává ještě Evaluated (vyhodnocený) případně Exciting (zajímavé až doslova vzrušující) a Reviewed (zhodnocený) popřípadě Rewarded (odměněný). Pro jednotlivá písmenka přitom existují i alternativní významy. Ty, které zde uvádíme, jsou nicméně nejčastěji používané. Pojďme se ale podívat na to, co si pod jednotlivými slovy představit, a jak redefinovat „cíl“ vytyčený v úvodu – tedy být nejlepší v republice.
- **Marketingový mix** - souhrn čtyř základních marketingových nástrojů. Tento model byl vyvinut Neilem Bordenem kolem roku 1949. Marketingový mix, nazývaný také „čtyři P“, reprezentuje strategickou pozici produktu na trhu pomocí 4 parametrů:
  - Výrobek (Product) - uspokojuje potřeby zákazníka
  - Cena (Price) - hodnota výrobku pro zákazníka

- Propagace (Promotion) - nejviditelnější část marketingového mixu se zabývá propagací výrobků či služeb
- Distribuce (Placement) - přemístění výrobku od výrobce k zákazníkovi



Zdroj: <http://www.sunmarketing.cz/nastroje/slovník/marketingovy-mix>

- **Bod zvratu** - (anglicky break even point, zkratka BEP) je takové množství produkce firmy, při kterém nevzniká žádný zisk ani ztráta. Dosahuje-li firma této produkce, pak se tržby rovnají nákladům a od tohoto bodu začíná vytvářet zisk, tedy začíná být výdělečná. Naopak pod hranicí tohoto bodu je firma stále prodělečná.



Zdroj: <http://www.scrigroup.com/limba/ceha-slovaca/29/PODNIKOV-EKONOMIKA-Hospodsk-pr45923.php>

Náklady můžeme dělit podle různých kritérií do více skupin. Toto členění souvisí s objemem výroby a její změnou. Základní stupnici tvoří náklady **fixní** a **variabilní**.

- **Fixní náklady** jsou ty, které nezávisí na objemu výroby a jsou neměnné. Zůstávají ve stejné výši bez ohledu na objem výroby. Do fixních nákladů patří většina nákladů režijních (nájemné, odpisy, mzdy nevýrobních zaměstnanců, leasingové splátky). Průměrné fixní náklady na jednotku produkce klesají s růstem objemu výroby. Při nevyužívání výrobní kapacity nám naopak průměrné fixní náklady na jednotku produkce stoupají.
- **Variabilní náklady** se mění v závislosti na objemu výroby. Patří sem například přímé mzdy (přímé mzdy jsou mzdy přímých pracovníků podílejících se na zhotovování výrobku – např. obsluha stroje, balič výrobků), náklady na přímý materiál a energie bezprostředně vynaložené na zhotovení výrobků.
- **Celkové náklady** jsou pak součtem variabilních a fixních nákladů.

## 5.2. Desatero úspěšného podnikatele

1. **Vytrvalost** – jedná se o běh na dlouhou trať
2. **Sebedůvěra** – umění zhodnotit rizika, neustupovat před překážkami, schopnost vést důležitá jednání
3. **Odpovědnost** – za závazky dodavatelům, dodržení smluvních podmínek svým zákazníkům, pracovních smluv zaměstnancům, placení daní, dodržování zákonů
4. **Informovanost** – část předpokladů musí mít vrozených a část získaných studiem, praxí, životními zkušenostmi – „šťěstí přeje připraveným“, proto je nezbytná informovanost o zákaznících, konkurenci, situaci na trhu zboží, kapitálu a práce, vývoji ekonomické i politické situace
5. **Iniciativa** – musí umět předcházet rizikovým situacím – ne konat, až bude požádán
6. **Monitoring a využití příležitostí a svých silných stránek** – každá přednost by měla vést k rozvoji, neustále sledovat a zlepšovat svoji činnost
7. **Koncepce cena – kvalita – flexibilita** – chce-li být podnikatel profesionálem, musí považovat za samozřejmé základní konkurenční atributy: cenu, kvalitu a čas.
8. **Úsilí o úspěch** – zejména zisk a osobní vnímání výsledků své práce
9. **Racionální chování** – uvažovat ve variantách, hodnotit přínosy, plány, rizika apod.
10. **Respektování okolní reality** – „hlavou zeď neprorazíš“, umění přizpůsobit se, respektovat, měnit, poučit se, soutěžit, případně spojit své síly s partnerem



## 6. Založení podniku

### 6.1. Jednotná kontaktní místa v ČR

Jednotná kontaktní místa (JKM) byla zřízena směrnicí o službách jako informační místa pro podnikatele na vnitřním trhu Evropské unie (EU) za účelem poskytnout podnikatelům veškeré informace potřebné k zahájení podnikání. Vedle informací vztahujících se k zahájení podnikání (např. požadavky pro vydání oprávnění k podnikání, povinnost uhradit správní poplatek, povinné pojištění, apod.) vám JKM poskytne i obecné informace z oblasti ochrany spotřebitele a informace ohledně mimosoudního řešení sporů.

V České republice bylo zřízeno elektronické JKM a dále 15 fyzických JKM, které fungují na obecních živnostenských úřadech v sídlech krajů. V rámci elektronického JKM naleznete nejen obecné informace o podnikání v České republice, ale i přehled více než 180 podnikatelských činností řazených podle oblastí nebo podle abecedy, u nichž se dozvíte krok za krokem, co je potřeba k získání oprávnění k podnikání. K dispozici jsou zde i všechny potřebné formuláře.

Nyní již není potřeba řešit, který úřad kontaktovat s žádostí o vydání oprávnění, složitě dohledávat povinné přílohy, apod. Stačí si vyhledat požadovanou činnost na tomto portálu, stáhnout příslušný formulář, vyplnit, podepsat pomocí elektronického podpisu a odeslat. Formuláře si můžete také vytisknout, podepsat a fyzicky (poštou či osobně) doručit na kterékoli JKM, které již samo zařídí jeho doručení příslušnému úřadu.

### 6.2. Jak založit živnost?

K založení živnosti v současné době stačí odevzdat vyplněný jednotný registrační formulář spolu s požadovanými doklady a to buď u kteréhokoli živnostenského úřadu, nebo prostřednictvím kontaktních míst veřejné správy (Czech POINT), které se nacházejí kromě jiných míst i na poštách. Pomocí jednotného registračního formuláře se můžeme registrovat u živnostenského úřadu, správy sociálního zabezpečení, úřadu práce (pouze pokud sháníme zaměstnance), u příslušné zdravotní pojišťovny a finančního úřadu. Přesné vymezení možností registrace a způsob vyplnění jednotného registračního formuláře můžeme najít na webových stránkách Ministerstva průmyslu a obchodu ČR. Formulář včetně návodu k vyplnění je také k dispozici na jakémkoli živnostenském úřadě. Doporučujeme ponechat si kopii podaného formuláře, pokud by se v budoucnu objevily problémy související s registrací (kopii formuláře můžeme jednoduše prokázat, že byla registrace provedena řádně). Výpis z rejstříku trestů pro prokázání bezúhonnosti už nebudeme potřebovat, živnostenský úřad si jej zajistí sám.

Dokladem o naší podnikatelské činnosti, který nám bude vydán živnostenským úřadem, je v současné době tzv. výpis z živnostenského rejstříku. V tomto výpisu je uveden seznam všech živností, které můžeme vykonávat. V minulosti byl dokladem prokazující naše podnikání živnostenský list.

Podle živnostenského zákona § 3 není potřeba živnostenské oprávnění pro činnosti, jako je:

- zemědělská výroba, lesní a vodní hospodářství;
- činnost autorů – autorské honoráře;
- nezávislá povolání, která nejsou živností ani podnikáním podle zvláštních předpisů (např. spisovatel, herec, hudebník atd.);
- činnosti a podnikání podle zvláštních předpisů, ke kterým je většinou potřeba státní zkouška: např. daňoví poradci, advokáti, soudní exekutoři, makléři, správci konkursní podstaty, znalci, tlumočníci, psychoterapeuti, přírodní léčitelé, banky, pořádání loterií apod.



Ostatní činnosti podle živnostenského zákona vyžadují živnostenské oprávnění.

### 6.3. Zdravotní a sociální pojištění

Na zdravotní a sociální pojištění je třeba odvádět zálohy, nicméně jejich výše i způsob se liší podle typu vykonávané práce uvedené v živnostenském listě. Přehledy pro sociální pojištění a zdravotní pojištění si stáhneme z internetu nebo vyzvedneme na úřadě a podáme osobně nebo pošleme poštou na úřad OSSZ a danou zdravotní pojišťovnu.

### 6.4. Nemocenské pojištění



Nemocenské pojištění je povinné pro zaměstnance, dobrovolné pro OSVČ při hlavní činnosti a OSVČ na vedlejší činnost nemá na nemocenské pojištění nárok. Cílem dávek nemocenského pojištění je finančně zabezpečit ekonomicky aktivní občany v okamžiku, kdy kvůli nemoci či mateřství ztratí krátkodobě výdělek.

### 6.5. Daňová evidence a další evidence

Podnikatel si může vybrat, zdali bude vést daňovou evidenci (kdy bude potřebovat uchovávat všechny doklady během celého roku), nebo jen evidenci příjmů (v tomto případě stačí schovávat příjmové doklady a vydané faktury, protože veškeré výdaje bude uplatňovat paušálem, podle platného tarifu). Pokud se podnikatel zaregistroval jako plátc DPH, má povinnost vést také evidenci podle zákona o DPH, a to čtvrtletně nebo měsíčně. Pro většinu živnostníků je jistě výhodnější být neplátcem DPH. Existují však případy, kdy se z nás plátce DPH stane, ať chceme nebo nechceme. Jsou to například tyto situace:

- Pokud je náš obrat větší než 1 000 000 Kč za určité období.
- Nákupem zboží v zemích EU pro podnikatelské účely.
- Přijetím služby od zahraniční osoby.
- Poskytnutím služby zahraniční osobě.
- Další případy, které jsou vyjmenovány v § 94 zákona o DPH.

Stanoví-li se plátc DPH, je to velký zásah do podnikání a jak vidíme na jednotlivých příkladech výše, může se jednat i o potenciálně titěrné transakce, na které si podnikatel musí dávat pozor.

Nevýhody spočívají například v tom, že musíme uplatňovat DPH při prodeji svých služeb nebo zboží zákazníkům a tuto daň odvádět vždy po skončení čtvrtletí finančnímu úřadu, musíme podávat přiznání k DPH a vést si evidenci podle zákona o DPH (podle § 100 zákona o DPH). Je to pro nás administrativně i finančně náročnější. (Např. archivace dokladů na 10 let.)

## 6.7. Zdroje financování

### 1. Přátelé a příbuzní

Pravděpodobně se jako většina budete zdráhat požádat své příbuzné a přátele o peníze. Pokud to ovšem myslíte se svým podnikáním vážně, pak byste měli spolknout svou hrdost a jít své příbuzné či přátele poprosit o pomoc i vy. Nechcete se přece dostat do nevýhodné situace vůči ostatní konkurenci.



Pokud přátelé či rodina vyjádří zájem vám s financováním vašeho podniku pomoci, pak se k nim chovejte a jednejte co nejprofesionálněji. Nebojte se jim předložit finanční podklady, daňové přiznání či cokoli jiného, co budou chtít vidět. Udělejte vše pro to, abyste peníze získali. Je to do jisté míry i důležitý trénink vaší dovednosti vyjednávat.

Přesto nepodceňujte pořádek a zkušenosti vašich předchůdců a pamatujte, že i v rodině je velmi užitečné sepsat o jakékoliv půjčce písemnou dohodu. Pokud to neuděláte, mívá to později hořké důsledky pro vzájemné vztahy v rodině. Dokonce i některé zdánlivě drobné detaily (jako je třeba kalendář výplat úroků) mohou mezi vámi a vašimi rodinnými příslušníky či přáteli způsobit velká tření, pokud opatření nejsou uložena na papíře černé na bílém.

### 2. Banky

Na banky se spoléhá celá řada začínajících podnikatelů. Podle reklamních aktivit bankovních domů a po prvním jednání mají dokonce dobrý důvod k optimismu. Při následných – již konkrétních jednání – však optimismus mizí a často nakonec podnikatelský záměr není z tohoto finančního zdroje financován vůbec.

Při podání žádosti o půjčku proto bude banka chtít vidět všechna vaše předchozí daňová přiznání, účetní výkazy, rozpočty předpokládaných toků peněz. Budou pochopitelně chtít vědět, kolik si chcete půjčit. A očekávejte, že pokud váš začínající podnik nebude příliš veliký, budou úředníci oslovené banky požadovat, aby všechny finanční operace firmy probíhaly přes účty jejich banky.

Pro poskytování půjček malým podnikům mají jednotlivé banky různá kritéria. Ale ani dva úředníci téže banky nemusí žadateli předkládat ke splnění tytéž požadavky.

Proto i v případě, že jste byli v devíti z desíti bank vašeho regionu odmítnuti, nenechte se tím odradit a jděte i do té poslední. Je dobré si uvědomit, že i v případě kdy mají různé banky stejná kritéria pro poskytování půjček, nekladou vždy stejnou váhu na jednotlivé faktory. Někteří bankéři přikládají velkou váhu tomu, zda majetek žadatele dává dostatečné záruky pro krytí půjčky, jiní zase na ziskovost či kontinuitu podnikání podnikatele v daném oboru a další považují za rozhodující osobní dojem, jímž na ně žadatel o půjčku zapůsobil.

Ze škály bankovních produktů mohou být vhodné i produkty, které primárně nejsou určeny pro začínajícího podnikatele. Např. lze využít různých typů spotřebitelských úvěrů (nevyžadují ručení

nemovitým majetkem). V konečném důsledku se jedná o dražší zdroj financování, ale problém není najít nejuvhodnější prostředky, problémem je najít vůbec nějaké prostředky.

### **3. Obchodní partneři**

- **Dodavatelé**

Váš budoucí dodavatel je potenciálně někdo, komu na vás může záležet a proto vám může poskytnout finanční prostředky. Důvodem může být váš záměr odebírat zboží, materiál apod. Toho lze s výhodou využít. Vyčíslete objemy vašich odběrů, zjistěte si, jak významný zákazník budete (nejděte dodavatele, pro kterého významní budete) a začněte vyjednávat o dodávkách s delší splatností, dodávkách na úvěr, do komise apod. Obdobně můžete postupovat v případě dodávky strojů, stavebních oprav apod.

Hleďte další výhody pro vaše potenciální dodavatele jako je např. rozšíření prodejní sítě v nepokrytém území, vytvoření konkurence pro zavedenou značku v daném území nebo prostě jen zvýšení odbytu. Rovněž můžete nabídnout spolupráci podle povahy vaší činnosti. Buďte vynalézaví, hleďte, čím můžete být prospěšní.

- **Odběratelé**

Váš budoucí odběratel je opět potenciálně někdo, komu na vás může záležet a proto vám finanční prostředky může poskytnout. Důvodem může být jeho potřeba odebírat zboží, materiál, služby apod. Třeba proto, že jste levnější, nebo v kratší vzdálenosti od jeho provozovny než původní dodavatel. Toho lze s výhodou využít. Vyjádřete nebo vyčíslete vaše přínosy pro možné odběratele, zjistěte si, jak významní se můžete pro své zákazníky stát a začněte vyjednávat. Obdobně můžete postupovat v případě strojů, stavebních oprav apod.

Hleďte další možné výhody pro vaše potenciální odběratele jako je např. doplnění jejich sortimentu, nevytváření vzájemné konkurence v daném území, netradiční výhody v podobě dopravy, montáže aj. Rovněž můžete nabídnout spolupráci podle povahy vaší činnosti. Opět buďte vynalézaví a hleďte, jak můžete být prospěšní.

### **4. Leasingová společnost**

Leasing je zjednodušeně řečeno pořízení strojů, zařízení, objektů ale i vybavení na splátky a tím je velmi elegantní cestou, jak vyřešit počáteční finanční potřebu. Celá řada výrobců a dodavatelů ve snaze prodat se snaží najít cesty, jak zákazníkům usnadnit nákup jejich produktů. Proto se spojují s leasingovými společnostmi, které umožní platby rozložit do několika let. Právě toho můžete využít. Leasingové společnosti zpravidla na rozdíl od bank nepožadují ručení (jistý druh záruky představuje předmět koupě, který je po celou dobu leasingových splátek v majetku leasingové společnosti). Pamatujte si, že leasingové společnosti se často specializují na různé obory nebo výrobky. Je potřeba navázat kontakt s více leasingovými společnostmi a nechat si připravit nabídky, které můžete vyhodnotit. Nezapomínejte, že často nehledáte nejlevnější cestu k penězům, ale tu existující cestu.

### **5. Dotace**

Kolem dotací se vede mnoho vášnivých diskuzí a celá řada začínajících podnikatelů (a nejen začínajících), vkládá do dotací velké naděje. Skutečnost je však složitější.

Obecně platí, že drtivá většina dotačních titulů (státních i evropských) vyžaduje po žadateli prokazatelnou historii se zdravou ekonomikou. Bez této podmínky (která se kontroluje ještě před

podáním žádosti) nemůže potenciální žadatel žádost ani podat. Tím jsou začínající podnikatelé vyloučeni z účasti na tomto rozdělování finančních prostředků.

Pokud je možné historii přece jen nějak prokázat (např. zakoupení existující firmy, předchozí podnikatelská zkušenost apod.), narazí potenciální žadatel na složitost zpracování žádosti o dotaci. Řešením může být využití nabídek poradenské firmy na zpracování žádosti, zde však zase zpravidla narazí potenciální žadatel na vysokou cenu za zpracování.

Výjimku v této oblasti tvoří produkty ČMZRB, a.s., která disponuje programy Záruka a Start, speciálně určenými pro začínající podnikatele. Programy však nejsou vyhlášeny trvale a je potřeba sledovat, zda jsou aktuální.

## **6. Úřady práce**

Úřady práce jsou dobrým zdrojem finančních prostředků do zahájení podnikání. Zpravidla lze získat prostředky v desítkách tisíc korun. Podmínky se mírně liší na jednotlivých úřadech práce v důsledku dostupných finančních zdrojů, situace v oblasti nezaměstnanosti v daném regionu apod.

Prostředky lze získat formou půjčky nebo dotace, podmínkou však je závazek, že po určité době budete vykonávat podnikatelskou činnost. Konkrétní informace se dozvíte u nejbližšího úřadu práce.

## 7. Jak sladit pracovní život s rodinným?



Je velmi důležité, abyste ostatní členy rodiny seznámila s budoucí životní situací ještě před počátkem podnikání. Pokud děti a manžel tento váš plán dobře přijmou, značně se vám ulehčí nejen vstup, ale i následný průběh podnikání. Jak jistě víte, všechny začátky jsou těžké, v oblasti podnikání obzvláště, je proto potřeba zajistit si podporu rodiny. Předejdete tak mnoha případným problémům.

Přestože se zbytek rodiny na vašem podnikání nemusí podílet společně s vámi, i tak byste měla dbát na to, aby vaši nejbližší byli srozuměni s průběhem vašeho podnikání a informováni o důležitých změnách, pokrocích či seznámení s vašimi novými obchodními partnery. Pokud osvětlíte dětem principy podnikání a ukážete jim, co tato náročná práce obnáší, připravíte je tak navíc do budoucna na případnou spolupráci, převzetí firmy nebo jim dáte dobrý základ pro jejich vlastní podnikání.

Vaši nejbližší by se měli především v začátcích připravit na to, že spoustu času věnujete svému novému podniku. Jako začínající podnikatelka si musíte uvědomit a dát na srozuměnou celé rodině, že se již třeba nevrátíte domů v určitou hodinu, jako tomu bývalo dosud. Pochopení a podpora rodiny je velice důležitá, a pokud společně naleznete vyhovující model rodinného soužití s předem stanovenými pravidly, vyvarujete se později zbytečným nesrovnalostem či výčtkám.

Podnikatelky mají řadu možností, kde hledat radu a podporu. Pod záštitou Evropského sociálního fondu běží do listopadu 2014 v České republice projekt Inspirujme ženy k podnikání, do něhož se mohou zapojit začínající podnikatelky a ženy vykazující samostatnou výdělečnou činnost. Projekt cílí zejména na nezaměstnané a matky na rodičovské dovolené. Jeho cílem je poskytnout ženám přístup k inovacím, podnikatelským idejím a dalším informacím, důležitým pro rozjezd podnikání. Asociace podnikatelek a manažerek láká začínající i pokročilé podnikatelky na projekt Život nápadům. Podnikatelkám-začátečnicím projekt poskytne důležité know-how, kontakty a zdroje. Pokročilé podnikatelky se mohou hlásit na workshopy a semináře.

Dalším zajímavým projektem jsou pak ŽENY s.r.o. Projekt vznikl v květnu tohoto roku a jedná se o uskupení zainteresovaných lidí, kteří prostřednictvím přednášek, soutěží či setkání s mentory předávají důležité rady a zkušenosti, které souvisí s podnikáním v sukni. ŽENY s.r.o. provozují vlastní coworkingové centrum, kde probíhají semináře a přednášky a které si ženy zároveň mohou pronajmout pro vlastní obchodní schůzky či jiné podnikatelské aktivity.

### 7.1. Jak může fungovat podnikání s malými dětmi?

Ideální pro sladění péče o dítě a podnikání je, si vybrat takovou činnost, která je vaší zálibou. Nepočítejte však, že s omezeným rozpočtem a dětmi za zády, dokážete rozjet velký podnik. Pokud máte praxi v účetnictví, pomáhejte několika menším firmám. Umíte-li dobře jazyky, můžete překládat jako externista pro překladatelské firmy. Možností je samozřejmě nespočet.

Velkou výhodou podnikání je skutečnost, že si sama budete moci určit množství práce i její časový rozvrh a můžete obojí upravit podle potřeb svého dítěte či dětí. Sladění podnikatelské činnosti spolu s rodičovskou dovolenou nemusí být velký problém. Pokud si po dobu výkonu práce

zajistíte péči o dítě či umístíte své dítě na omezenou dobu v předškolním (třeba i soukromém) zařízení, popřípadě se o péči budete dělit s širší rodinou, tak můžete s klidem podnikat a dokonce ještě pobírat rodičovský příspěvek. Jde jen o to nalézt cestu, jak si najít na podnikání čas a přitom se netrápit, že vaše dítě zanedbáváte. Množství dnes již úspěšných podnikatelek začínalo podnikat se špatným pocitem, že se dětem málo věnují, přesto však svého rozhodnutí zpětně nelitují – čas, který si pro děti vyhradily, s nimi trávily o to intenzivněji.

Nepřeceňujte však svoje síly, berte si zakázky jen v případě, kdy jste si jistá, že je zvládnete na 100 %. Pokud odmítnete práci, protože jste zaneprázdněná, není to žádná tragédie. Nezapomeňte, že je také důležité, abyste byla jako podnikatelka k zastižení. Proto uvádějte číslo na mobil, který vždy vezmete. Pokud máte doma internet, můžete využívat e-mail, případně Skype.



Během podnikání pravděpodobně nebudete moci věnovat tolik času domácnosti, jak jste byla zvyklá. Někdy ale bude práce méně, jindy více, proto si nechte práci v domácnosti na dny, kdy bude méně práce s klienty.

Podnikání z domova bude mít smysl v případě, že si vyděláte něco pro vylepšení rodinného rozpočtu a zároveň si odpočínáte od stereotypu domácnosti a nepřetržité péče o děti. Když budete mít možnost rozvíjet své záliby a odreagovat se tak od každodenních starostí, čas, který následně věnujete dětem, bude mnohem kvalitnější, i když ho bude méně. Až děti trochu odrostou, možná, že ani nebudete uvažovat o návratu do zaměstnání, protože již budete mít svůj zavedený podnik. Pokud by však pro vás podnikání představovalo jen další fyzickou i psychickou zátěž a nikoli radost, nechte jej být, nespokojenost se neodrazí jen na vás, ale také na vašich blízkých.

## 7.2. Může se podnikat na rodičovské dovolené?

Rodičovská dovolená bezprostředně navazuje na mateřskou dovolenou (začínající 6 – 8 týdnů před plánovaným datem porodu a trvá 28 – 37 týdnů s ohledem na počet dětí), nastoupit na ni může jak matka, tak otec a během ní je rodiči vyplácen rodičovský příspěvek až do čtyř let věku dítěte. Tento příspěvek náleží i matkám-podnikatelkám, které si neplatily nemocenské pojištění.



Od ledna 2012 si mohou sami rodiče zvolit délku pobírání rodičovského příspěvku a jeho výši podle aktuální sociální situace rodiny. Celkem mohou vyčerpat až 220 000 Kč, nejdéle však do 4 let věku dítěte. Nově je také možné pobírat rodičovský příspěvek u dítěte staršího dvou let, i když jej rodič umístí do některého předškolního zařízení.

Během rodičovské dovolené tedy může každý rodič svobodně podnikat, zákon v tomto směru nestanovuje prakticky žádná omezení. Jediné, na co zákon dohlíží, je fakt, aby rodič na dobu, kdy se kvůli pracovním povinnostem nemůže věnovat svému potomkovi, zajistil dítěti péči jiné dospělé osoby, zde mohou být nápomocné jesle, mateřské školy, jiná zařízení pro děti předškolního věku, či pečovatelka. Pokud na rodičovské dovolené podnikáte, připravte se na to, že za vás stát nebude hradit pojištění. Ve chvíli, kdy si začnete takto přivydělávat, se pro stát stáváte podnikatelem bez ohledu na to, zda pečujete o dítě, či ne.

Pokud jde o placení sociálního pojištění jako podnikatelka na rodičovské dovolené, máte povinnost platit pojistné na sociální zabezpečení jen tehdy, převýší-li vaše příjmy ze samostatné výdělečné činnosti v kalendářním roce stanovený limit. Pokud příjmy (po odpočtu výdajů) nepřesáhnou tento limit, toto pojistné se neplatí vůbec. Přesáhnou-li příjmy (po odpočtu výdajů) daný limit, pojistné na sociální zabezpečení se platí dle obecných zásad.

Zálohy na zdravotní pojištění se v prvním roce podnikání neplatí, po podání daňového přiznání si pak podnikající rodič na rodičovské vypočítá výši odvodu na zdravotní pojištění. Povinností každé osoby samostatně výdělečně činné je oznámit příslušné zdravotní pojišťovně vznik nároku na platbu pojistného státem (v případě, že nastoupí mateřskou dovolenou), a to do osmi dnů ode dne, kdy nastaly skutečnosti rozhodné pro vznik povinnosti státu platit za tuto osobu pojistné. Jestliže na rodičovské dovolené teprve zahajujete podnikání, vzniká vám ohlašovací povinnost na finančním úřadě, České správě sociálního zabezpečení a také na vaší zdravotní pojišťovně.

### 7.3. Jak zvládat stres?

Co je vlastně stres? Slovo stres se používá k vyjádření stavů prožívané tísně, napětí a důsledků obtíží různého původu, dále také k vyjádření situací, kdy chceme něco zdůraznit či podtrhnout. V běžném životě stres charakterizuje každodenní shon či všední starosti, kterým se v současné uspěchané době dost dobře nedá vyhnout. Stres je tedy proces, který vzniká jako odpověď na nadměrné požadavky kladené na naše tělesné a duševní rezervy. Nesoulad mezi požadavky, které na nás doléhají, a našimi schopnostmi na tyto požadavky odpovědět je prožíván jako ohrožení rovnováhy organismu a lidské tělo na takovou situaci okamžitě reaguje. Ne všechny požadavky, které na nás působí, jsou ovšem podněty navozující stres, na některé jsme schopni pozitivně reagovat jejich zvládnutím. Pokud by na člověka nebyly kladeny žádné požadavky, nemohl by se dál rozvíjet a jeho vývoj osobní i druhový by se zastavil. Požadavky, jejichž splnění je v našich silách a s nimiž se úspěšně popereme, jsou zcela jistě pouhou zátěží, zatímco ty, na které nestačíme a s nimiž si nevíme rady buď z hlediska příliš vysoké náročnosti, nedostatku času na jejich řešení, nebo z jiných důvodů, představují pravděpodobně skutečný stres.

Zde nabízíme některé možnosti, jak se stresu vyhnout nebo jak ho lépe zvládat:

#### 1. Vytvořte si pořadí důležitosti.

Když si stanovíte, co je pro vás nejdůležitější, umožní vám to vidět nároky, které na vás budou kladeny s nadhledem. Potom se pro vás napětí ze záležitostí, které jste si stanovila jako nedůležité, stane vlastně zbytečně vyplývanou energií.

#### 2. Vyhněte se stresu.

Předpokladem pro zvládnutí této strategie je udělat si jakousi „inventuru“ opakujících se denních nepříjemností a nalezení způsobů, jak se jim vyhnout.

#### 3. Naučte se „vypnout“.

V denním měřítku to znamená hrát si s dětmi, jít na procházku, cvičit psa, pustit si oblíbenou hudbu, přečíst si oblíbeného autora apod. Z hlediska týdne je to rozumný odpočinek během víkendu. V ročním měřítku sem patří vhodně zvolená dovolená.

#### **4. Pohybujte se, cvičte.**

Pohybová aktivita patří mezi činnosti, které okamžitě snižují účinky stresu. Její přínos spočívá v tom, že přirozeně pracuje s chemickými látkami uvolněnými při stresové zátěži. Pravidelný pohyb kromě toho prokazatelně snižuje reaktivitu oběhové soustavy (zvýšení krevního tlaku a srdeční frekvence) na psychické stresory, takže šetří naše srdce.

#### **5. Pěstujte vztahy s druhými lidmi, navazujte přátelství.**

Od přátel lze získat nejen podporu a porozumění, ale také zpětnou vazbu, která je důležitá pro odstranění vašeho nevhodného jednání a chování, čímž se můžete vyhnout zbytečným konfliktům s lidmi, které jsou zdrojem stresu.

#### **6. Dbejte na správnou výživu.**

Vliv správné váhy a proporcí na sebevědomí je všeobecně znám – a sebevědomí lidé směřují k aktivnímu přístupu k životu. Vyvážená výživa kromě toho příznivě působí na procesy látkové výměny v našem těle.

#### **7. Naučte se relaxovat.**

Odstranění rušivého napětí a navození stavu klidu při relaxačním cvičení vede ke svalovému a psychickému uvolnění. Pravidelné provádění relaxačního cvičení vytváří pocit pohody a snižuje negativní pocity. V současné době existuje již poměrně široká nabídka kurzů, ve kterých se lze relaxačním postupům naučit. Cílem relaxačních technik není vyloučení stresových situací, ale snížení či odstranění napětí – tenze, kterou člověk ve stresu prožívá.

## 8. Jaké jsou pracovně právní vztahy?

Pracovněprávní vztah, podle zákoníku práce, je právní vztah vznikající při výkonu závislé práce mezi zaměstnanci a zaměstnavateli.

Pokud by Vás zajímala třeba minimální mzda, pracovní doba, zkušební lhůta, mateřská či rodičovská dovolená, jaká máte zákonná práva a povinnosti, možnosti výpovědi nebo jaký je rozdíl mezi odměnou, platem a mzdou, to všechno a mnohem více se dočtete v zákoníku práce.

### 8.1. Typy pracovních smluv

Typy pracovních smluv můžeme rozdělit na dvě části. Nejdříve si představíme pracovní dohody konané mimo pracovní poměr (DPP, DPČ) a následně dohody o pracovním poměru. Stejně tak je to rozděleno i v zákoníku práce, v § 30–77.



#### 8.1.1. Dohoda o provedení práce – DPP

Zákoník práce, § 75, dohody o pracích konaných mimo pracovní poměr, k 1. 1. 2014 říká, že rozsah práce, která je prováděná na dohodu o provedení práce, nesmí být delší než 300 hodin v kalendářním roce, a to bez ohledu na to, kolik těchto dohod spolu stejný zaměstnavatel se stejným zaměstnancem za rok sepíše. Zákoník práce už ovšem nezakazuje uzavřít těchto dohod více s různými zaměstnavateli a tedy odpracovat až 300 hodin ročně na více místech.

Zaměstnanec ani zaměstnavatel neplatí zdravotní, sociální ani nemocenské pojištění z odměny, která u jednoho nebo více zaměstnavatelů nepřesáhne 10 000 Kč za měsíc.

Pojištění se z těchto dohod platit musí, pokud součet odměn u jednoho nebo více zaměstnavatelů za měsíc přesáhne 10 000 Kč. Pokud zaměstnanec nemá v konkrétním měsíci jiný příjem než z dohody o provedení práce do 10 000 Kč měsíčně a není za něj plátcem pojistného stát (jako např. v případě studentů či mateřské dovolené apod.), musí se přihlásit do 8 dnů zdravotní pojišťovně jako osoba bez zdanitelných příjmů a sám platit pojistné (výše tohoto pojistného nezávisí na odměně z dohody a je poměrně nízká.)

#### Náležitosti dohody o provedení práce

- musí být sepsána písemně, jinak je neplatná
- musí obsahovat:
  - **dobu**, na kterou se tato dohoda uzavírá – konkrétní datum od ... do ..., nebo sjednání na dobu neurčitou
  - **předmět** – sjednaný pracovní úkol nebo práce, které budou vykonávány
  - **rozsah práce** – vymezení pracovního úkolu v hodinách. Nově maximálně 300 hodin v kalendářním roce. Do tohoto rozsahu se započítává i doba práce na základě jiné dohody pro stejného zaměstnavatele ve stejném roce. Samozřejmě je možné uzavřít jednu dohodu o provedení práce v rozsahu 300 hodin za rok, ale také několik dohod v jednom kalendářním roce opakovaně. Jejich celkový rozsah nesmí překročit uvedených 300 hodin. Hovoří se o stejném zaměstnavateli. Je tedy možné uzavřít další dohody o

provedení práce i s jinými zaměstnavateli, ovšem za respektování podmínky časového omezení do 300 hodin u každého z nich

- **odměnu**, která nesmí být nižší než minimální mzda. Může být splatná po dokončení a odevzdání práce, ale také provedení určité části práce, případně může být splatnost odměny dohodnuta jinak

### **8.1.2. Dohoda o pracovní činnosti – DPČ**

V praxi je využívána jak pro krátkodobější zaměstnávání brigádníků, tak i pro stabilnější - déletrvající pracovněprávní vztahy, včetně těch sjednávaných na dobu neurčitou. Dohoda o pracovní činnosti je vhodným řešením zejména tehdy, když s ohledem na rozsah pro zaměstnavatele potřebné práce (rozsah pracovního úkolu) převyšujícího 300 hodin za kalendářní rok nelze uzavřít dohodu o provedení práce a sjednání pracovního poměru se zase jeví pro zaměstnavatele zbytečnou komplikací.

Zákoník práce, § 76, dohody o pracích konaných mimo pracovní poměr, k 1. 1. 2014 dovoluje přesáhnout v témže kalendářním roce i více než 300 hodin, ale opět má omezení, a to v podobě poloviny průměrné týdenní pracovní doby. Podle zákoníku práce § 83a činí délka pracovní doby maximálně 40 hodin týdně. Na dohodu o pracovní činnosti bychom tedy neměli průměrně pracovat déle než 20 hodin týdně. Délka se uvádí průměrně proto, že se tato doba posuzuje za celou dobu, na kterou je dohoda o pracovní činnosti uzavřena, nejdéle samozřejmě za daný kalendářní rok, tj. 52 týdnů. DPČ je možné zrušit dohodou smluvních stran, nebo jednostranně i bez udání důvodů ovšem s výpovědní lhůtou 15 dní. Zdravotní, sociální a nemocenské pojištění platí zaměstnanec i zaměstnavatel až z odměny od 2 500 Kč za měsíc.

#### **Náležitosti dohody o pracovní činnosti:**

- musí být uzavřena písemně
- musí obsahovat:
  - sjednané práce
  - sjednaný rozsah pracovní doby
  - dobu, na kterou se dohoda uzavírá.

### **8.1.3. Pracovní poměr**

České právo rozeznává několik druhů pracovních poměrů. Podle vztahů určité závislosti rozlišuje pracovní právo pracovní poměr hlavní a pracovní poměr vedlejší. Hlavní pracovní poměr upravuje zákoník práce § 70. Jedná se o smluvní vztah mezi zaměstnavatelem a zaměstnancem, jehož předmětem je pracovní činnost, kterou se zaměstnanec zavazuje vykonávat pro zaměstnavatele činnost za mzdu, popř. plat. Vedlejší pracovní poměr opět upravuje zákoník práce. Vedlejší pracovní poměr lze sjednat pouze za doby trvání hlavního pracovního poměru a na dobu kratší než stanovenou týdenní pracovní dobu.

#### **Podle právní skutečnosti, na základě které vznikl pracovní poměr, rozeznáváme:**

- a) pracovní poměr založený smlouvou,
- b) pracovní poměr založený jmenováním,
- c) pracovní poměr založený volbou.

Pracovní smlouva (mimo jmenování a volby) je jedinou právní skutečností, na jejímž základě může vzniknout pracovní poměr. Pracovní smlouva musí být uzavřena písemně, ústně může být sjednána pouze v případě, že se jedná o pracovní poměr kratší než jeden měsíc.

**Platná pracovní smlouva musí obsahovat:**

1. místo výkonu práce
2. druh práce
3. den nástupu do práce

## 9. Jak funguje účetnictví

### 9.1. Principy financí

#### 1. Časová hodnota peněz

Za základní princip financí považujeme fakt, že jedna koruna dnes má větší hodnotu než jedna koruna zítra. Je tomu tak proto, že současné peněžní prostředky může podnik nebo jednotlivec finančně investovat a získávat tak úrokové výnosy. Úrok je odměna za dočasné půjčení peněz jiné fyzické nebo právnické osobě. Úrok zohledňuje znehodnocení peněz v důsledku inflace a také určité riziko, kdyby částka nebyla vrácena včas nebo v plné výši.

#### 2. Vyšší riziko předpokládá vyšší očekávané výnosy

Hospodaření podniku je spojeno s celou řadou rizik. Riziko můžeme definovat obecně jako možnost, že dosažené výsledky se odchyľují od předpokladů. Tento princip vychází z předpokladu, že jistý příjem má vyšší hodnotu než stejný příjem získaný s rizikem.

#### 3. Finanční zdraví podniku

Za kritéria finančního zdraví podniku jsou považovány likvidita a rentabilita. Likvidita znamená schopnost jednotlivých aktiv se přeměnit rychle a bez větších ztrát zpět na peněžní prostředky. Rentabilita (nebo také výkonnost) představuje schopnost podniku dosáhnout výnosu na základě vložených prostředků, neboli jak prostředky zhodnotit. Uvádí se většinou v procentech.

#### 4. Kapitálová struktura

Podnik usiluje o optimální kapitálovou strukturu, tedy i zadlužování neboli financování podniku z cizích zdrojů, může být výhodné, když vede ke zvýšení majetku vlastníků. Dojde k tomu hlavně za předpokladu, kdy úroková míra závazků je nižší než ziskovost aktiv na bázi zisku.

K financování je možné použít dva druhy peněžních prostředků, vnitřní (interní) a vnější (externí). Interní zdroje získává podnik na základě vlastní vnitřní činnosti, řadí se do něj především odpisy, nerozdělený zisk a příjmy z pohledávek. Externí zdroje jsou získané mimo vnitřní činnost podniku, nejčastěji se jedná o vklady vlastníků, emise obligací, dlouhodobé, střednědobé a krátkodobé úvěry, zvláštní formy financování (leasing, faktoring a forfaiting), rizikový kapitál a dotace.

### 9.2. Podstata a funkce účetnictví

Účetnictví je metodicky ucelený systém informací o hospodářských jevech podniku v peněžních jednotkách. Poskytuje informace za určitý subjekt – účetní jednotku, k určitému okamžiku, za určité období – tzv. účetní období.

Úkolem účetnictví je věrně a poctivě zaznamenat ekonomickou realitu podnikatelského subjektu a poskytovat ekonomické informace (informace o finanční situaci podniku a o jeho výsledku hospodaření) uživatelům, aby mohli přijímat správná rozhodnutí.



Účetní informace slouží jak manažerům podniku, tak i externím uživatelům, jako jsou např. vlastníci podniku, věřitelé, úvěrující peněžní ústavy, dodavatelé, odběratelé, daňové orgány, konkurenční podniky apod.

**Předmětem účetnictví je zaznamenávat v účetní jednotce:**

- stav a pohyb majetku a závazků,
- stav a změny vlastního kapitálu,
- náklady a výnosy,
- výsledek hospodaření (VH).

**Funkce účetnictví:**

- účetnictví poskytuje informace o hospodaření firmy (informační funkce),
- je důkazním prostředkem při vedení sporů (dokumentační funkce),
- umožňuje kontrolu stavu majetku a hospodaření (kontrolní funkce),
- vytváří podklady pro vyměření daní (daňová funkce),
- poskytuje informace pro rozhodování a řízení podniku i pro ostatní zájemce (dispoziční funkce).

### 9.3. Všeobecné účetní zásady

Všeobecné účetní zásady představují soubor určitých pravidel, které je nutno dodržovat při vedení účetnictví, při sestavování účetních výkazů a při předkládání účetních výkazů uživatelům. Účetní jednotky uplatňují následující účetní zásady, které vyplývají ze zákona o účetnictví:

#### 1. Věrné a poctivé zobrazení skutečnosti

Znamená reálné vyjadřování majetkové a finanční situace společnosti. Zde je potřeba uplatnit i princip opatrnosti, což znamená vyjádřit výši majetku a výsledku hospodaření (VH) s ohledem na možná a předvídatelná rizika.

#### 2. Zásada účetní jednotky

Požadavek sledovat aktiva, pasiva a ekonomické procesy v určitém organizačně definovaném hospodářském celku. V rámci jedné účetní jednotky se mohou vytvořit různá střediska nebo vznikat dceřiné společnosti, holdingy apod., které vedou oddělené účetnictví, nakonec se však vykážou výsledky a vztahy za jednotku jako celek.

#### 3. Zásada bilanční kontinuity

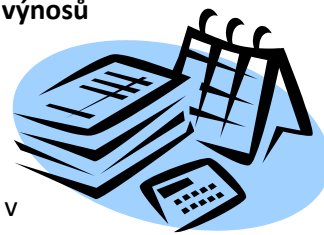
Jinak řečeno, zásada neomezeného trvání účetní jednotky znamená předpoklad, že účetní jednotka bude nadále existovat a pokračovat ve své činnosti.

#### 4. Zásada vzájemného časového a věcného souměření nákladů a výnosů

Znamená požadavek vykázat v účetním období dosažené výnosy se souvisejícími náklady a naopak.

#### 5. Zásada oceňování majetku

České účetnictví uplatňuje oceňování v historických cenách, tzn. v cenách, za které byl majetek nakoupen nebo jinak získán v době, kdy byl pořízen. Dalším druhem cen je pořizovací cena, což je cena majetku s ostatními náklady, které souvisí s jejím pořízením, jako jsou



například náklady na přepravu, pojistné, montáž apod. Oproti tomu je cena pořízení, tzn. cena majetku bez nákladů, která s pořízením majetku souvisí. Nesmíme zapomenout ani na další druh, což je reprodukční pořizovací cena, která ohodnocuje majetek, jakou cenu by měla mít v době, kdy je o něm účtováno. Oceněním vlastních nákladů se rozumí cena, která je tvořena všemi přímými i nepřímými náklady vynaloženými na vytvoření majetku, jako je mzda zaměstnanců či spotřeba materiálu.

#### **6. Zásada stálosti metod účetnictví**

Některé zásady umožňují několikerý výklad, důležité je v takových případech zvolit jeden postup a celé účetnictví vést nadále stejně a využívat stejné metody (např. oceňování skladových zásob).

#### **7. Aktuální princip**

Znamená vykazovat ekonomické procesy v tom účetním období, kdy se uskutečnily bez ohledu na to, kdy byly vydány nebo přijaty peněžní prostředky s nimi související. (Např. k výplatě mezd dochází vždy v následujícím měsíci po vykonané práci.)

#### **8. Zásada opatrnosti**

Vyjádření výše majetku a hospodářského výsledku s ohledem na možná rizika. Opatrností se rozumí takový přístup k odhadům prováděným v nejistých podmínkách, při kterém aktiva nebo výnosy nejsou nadhodnoceny a pasiva nebo náklady podhodnoceny.

#### **9. Zásada objektivit účetních informací**

Pohyb aktiv a pasiv se mají zaúčtovat teprve tehdy, když byly objektivně zjištěny nebo o nich mohla účetní jednotka objektivně vědět. Objektivita je ověřitelná nezávislým znalcem.

#### **10. Zákaz vzájemného zúčtování (kompenzace)**

Zakazuje vzájemně vyrovnávat jednotlivé položky majetku a zdrojů majetku a položky nákladů a výnosů.

Účetnictví je **úplné**, jestliže účetní jednotka zaúčtovala v účetním období do účetních knih všechny účetní případy a vyhotovila nejpozději k jeho konci účetní závěrku, výroční zprávu a má veškerou účetní dokumentaci. **Průkazné** je, jestliže účetní jednotka doložila účetní případy a účetní zápisy průkaznými účetními záznamy a provedla inventarizaci.

### **9.4. Rozvaha**

Rozvaha je uspořádaný přehled majetku podnikatelského subjektu z hlediska jeho složení a zdrojů financování v peněžním vyjádření. Tento dvojitý pohled na majetek se označuje jako bilanční princip. Je základem konstrukce jednoho z klíčových účetních výkazů – rozvahy neboli bilance, v níž platí bilanční rovnice:

$$\mathbf{AKTIVA = PASIVA}$$

Aktiva a pasiva se v rozvaze vykazují v podrobnější struktuře, jejím nejnižším stupněm je rozvahová položka, což je jednotlivý druh majetku či zdroj jeho financování. Peněžní vyjádření

rozvahové položky nazýváme jejím rozvahovým stavem. Rozvahy se sestavují v zásadě k určitému časovému okamžiku. Je jím zpravidla poslední den zvoleného časového období.

**Aktivní strana** rozvahy zachycuje dlouhodobý a oběžný majetek (ten se spotřebovává postupně) a přechodné účty aktivní.

**Pasivní strana** rozvahy zachycuje vlastní zdroje, cizí zdroje financování a přechodné účty pasivní.

#### Obecné schéma rozvahy

<b>ROZVAHA</b>	
Aktiva celkem	Pasiva celkem
<b>A. Pohledávky za upsané vlastní jmění</b>	<b>A. Vlastní jmění</b> I. Základní jmění II. Kapitálové fondy III. Fondy ze zisku IV. Hospodářský výsledek minulých let V. Hospodářský výsledek běžného období (+, -)
<b>B. Stálá aktiva</b> I. Nehmotný investiční majetek II. Hmotný investiční majetek III. Finanční majetek	<b>B. Cizí zdroje</b> I. Rezervy II. Dlouhodobé závazky III. Krátkodobé závazky IV. Bankovní úvěry a výpomoci
<b>C. Oběžná aktiva</b> I. Zásoby II. Dlouhodobé pohledávky III. Krátkodobé pohledávky IV. Finanční majetek	<b>C. Ostatní pasiva (přechodné účty)</b> I. Časové rozlišení II. Dohadné účty pasivní
<b>D. Ostatní aktiva (přechodné účty)</b> I. Časové rozlišení II. Dohadné účty aktivní	

Zdroj: [www.qmprofi.cz](http://www.qmprofi.cz)

### 9.5. Výkaz zisků a ztrát neboli výsledovka

Sledují se zde tokové veličiny – náklady, výnosy a z nich plynoucí zisk nebo ztráta. Za dobu od začátku účetního období do jeho konce. Tento výkaz vypovídá o struktuře výsledku hospodaření. Položka výsledek hospodaření za účetní období musí odpovídat stejné položce VH běžného období v rozvaze. Účetní jednotka si může vybrat, jestli bude VZZ sestavovat v účelovém nebo druhovém třídění.

**Náklady** představují účelový úbytek majetku nebo zvýšení závazku, což lze definovat jako peněžní vyjádření vynaloženého majetku a práce za určitým účelem a na konkrétní výkon. Náklady nelze ztotožňovat s výdaji.

**Výdaje** lze charakterizovat jako jednostranné vynaložení (úbytek) majetku v peněžním vyjádření. Zdůrazňuje se zde skutečnost, že došlo k vydání, úbytku prostředků, avšak nezkoumá se účel takového vynaložení.

**Výnosy** představují přírůstek majetku v peněžním vyjádření nebo snížení závazku za určitou konkrétní práci, službu nebo výrobek.

**Příjmy** představují přírůstek majetku – peněžních prostředků. Ne vždy je možné vytvořit spojení s konkrétním účelem, z něhož vyplynul. Mezi příjmem a přiřazením k danému účelu a účetnímu období (výnosu) může nastat časový nesoulad.

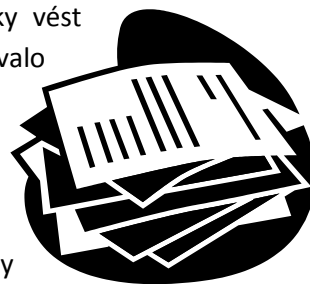
## 9.6. Účetní knihy

Účetní knihy jsou místem záznamů účetních případů. Základní druhy účetních knih:

1. **Deník** – chronologický, tzn. jak se co děje, tak to zapisujeme
2. **Hlavní kniha** – systematická, tzn., jde o návaznost věcnou, ne časovou
3. **Knihy analytické evidence** – systematické, ale zároveň analytické, tzn. s detailnějším dělením položek z hlavní knihy podle potřeb podniku
4. **Knihy podrozvahových účtů** – obsahují soupis položek tvořících stavu rozvahových účtů (např. zásoby, dlouhodobý majetek)

## 9.7. Účetní doklady

Podle zákona o účetnictví jsou povinny všechny účetní jednotky vést účetnictví úplně, průkazným způsobem a správně tak, aby zobrazovalo skutečnosti, které jsou jeho předmětem. Účetnictví je průkazné, pokud všechny účetní záznamy jsou průkazné, tzn., že účetní jednotka doložila účetní případy a zápisy o nich řádným účetním dokladem. Účetnictví je správné, pokud nebyly porušeny povinnosti uložené zákonem a dalšími předpisy. Účetnictví je úplné, pokud účetní jednotka zaúčtovala všechny účetní případy, které se týkaly běžného účetního období, a sestavila účetní závěrku.



Podkladem účetních zápisů jsou účetní doklady. Účetní doklady jsou originální písemnosti, ve kterých jsou prvotně zaznamenány ty operace, které mají být zachyceny v účetnictví. Tyto doklady ověřují hospodářskou operaci, prokazují, že se hospodářská operace uskutečnila a zachycují hospodářské operace, které znamenají změny v majetku a zdrojích krytí, nákladech a výnosech účetní jednotky

### Členění účetních dokladů:

#### 1. podle druhu

- doklady o dodávkách (faktura, dodací list)
- doklady o zásobách (skladová karta, příjemka, výdejka)
- doklady o pracovnících a mzdách (mzdové listy, mzdové karty)
- doklady o dlouhodobém majetku (karta dlouhodobého majetku, zápis do užívání a zápis o vyřazení DM)
- doklady o platebním styku (hotovostní - složení, výběr hotovosti; bezhotovostní - výpis z účtu, HPÚ)

#### 2. podle počtu dokumentovaných případů

- jednotlivé (zachycují jednu hospodářskou operaci)
- sběrné (shrnují více jednotlivých účetních dokladů, zachycujících stejnorodé hospodářské operace do jednoho dokladu) max. za 1 měsíc

### 3. podle místa vzniku

- vnější (externí) - mají vztah k okolí podniku (faktura, pokladní doklady)
- vnitřní (interní) - mají vztah k účetním případům, které se uskutečnily pouze uvnitř podniku (mzdový list, příjemka, výdejka)

#### **Náležitosti účetních dokladů:**

1. označení účetního dokladu - nevyplývá-li z jeho obsahu alespoň nepřímě, že jde o účetní doklad. Způsob označení musí zabezpečovat vazbu mezi jednotlivými doklady a zápisy v účetních knihách. Doklady se číslují vzestupnou řadou
2. popis obsahu účetního případu a označení účastníků - nákup, prodej, výdej ze skladu, příjem na sklad atd.
3. musí obsahovat peněžní částku nebo údaj o množství a ceně
4. okamžik vyhotovení účetního dokladu (okamžik je vyjádřen datem a časovým údajem)
5. okamžik uskutečnění účetního případu
6. podpisy osoby, které zodpovídají za účetní případ a vyhotovení dokladu a dále osoby zodpovědné za zaúčtování účetního dokladu)

Doklady musí být vyhotoveny bezprostředně po vzniku účetního případu a musí zaručovat trvanlivost dokladu (musí být čitelné po celou dobu archivace).

## 10. Jak se platí daně?

Daň je zákonem určená povinná platba do rozpočtu autority, která je oprávněna ji vyhlásit. Vyznačuje se neúčelovostí a neekvivalentností, což znamená, že se ukládá jako jednostranná povinnost bez nároku plátce na plnění ze strany vyhlášeující autority. Daně jsou placené pravidelně v určitých intervalech nebo při určitých okolnostech, např. darování nebo dědění. Daně jsou dnes obvykle placeny v penězích, dříve byly běžné platby v naturáliích či ve formě roboty nebo vojenské služby.

Daň je platbou:

- nedobrovolnou, povinnou, vynutitelnou – placení daní je nařízeno zákonem,
- nenávratnou – zaplacenou daň nelze požadovat zpět,
- neekvivalentní – neexistuje nárok na adekvátní plnění za daň,
- neúčelovou – plátce daně nemůže ovlivnit, na co budou daně použity,
- ve prospěch veřejného rozpočtu,
- obvykle opakovanou.

**Druhy daní:**

### 1. Daně přímé:

- Daň z příjmů
  - Daň z příjmů fyzických osob
  - Daň z příjmů právnických osob
- Daně majetkové
  - Daň z nemovitých věcí
  - Daň z nabytí nemovitých věcí
  - Silniční daň

### 2. Daně nepřímé:

- Univerzální daň – Daň z přidané hodnoty
- Selektivní daň – Spotřební daň
- Ekologická daň

### 3. Ostatní daňové příjmy:

- Pojistné na veřejné zdravotní pojištění
  - odvádějí zaměstnavatelé za zaměstnance, osoby samostatně výdělečně činné musí odvádět samy.
- Pojistné na sociální zabezpečení a příspěvek na státní politiku zaměstnanosti
  - odvádějí zaměstnavatelé za zaměstnance, jedná se o jednu platbu, ve které je zahrnuto nemocenské pojištění, důchodové a příspěvek na státní politiku zaměstnanosti. OSVČ opět odvádějí samy, nicméně k nemocenskému pojištění se mohou přihlásit dobrovolně.

## 10.1. Konstrukční prvky daně

### • Daňový subjekt

Daňový subjekt je osoba povinná strpět, odvádět nebo platit daň.

Poplatníkem je daňový subjekt, jehož příjem nebo majetek je podroben dani.

Plátce daně je daňový subjekt, který je povinen odvést do veřejného rozpočtu daň vybranou od jiných subjektů nebo sraženou jiným poplatníkům.

- **Předmět daně**

Předmětem daně mohou být daně přímé (daň z příjmů a daň z nemovitosti) a nepřímé (z přidané hodnoty a daně spotřební).

- **Osvobození od daně**

Osvobození od daně určuje část předmětu daně, ze které se daň nevybírání, to znamená, kterou daňový subjekt nezahrne do základu daně.

- **Základ daně a zdaňovací období**

Základem daně je předmět daně vyjádřený v měřitelných jednotkách (např. kus, m<sup>2</sup>, t, Kč) a upravený podle zákonných pravidel.

Zdaňovací období je pravidelný časový interval, na který se vztahuje základ daně a vybírá se daň.

- **Odpočty základu daně**

Základ daně se snižuje o odpočty, které se využívají hlavně v sociální oblasti nebo při plnění stimulační funkce daně. (Např. invalidita, dary na veřejně prospěšné účely apod.) Termín odpočty základu daně lze najít v literatuře i pod starším pojmem odpočitatelná položka či nezdanitelná část základu daně.

- **Sleva na dani**

Sleva na dani se odečítá od základu daně, který se tím snižuje.

- **Sazba daně**

Sazba daně je algoritmus, jehož prostřednictvím se ze základu daně (sníženého o odpočty) stanoví základní částka daně.

## 10.2. Aktuální daňové sazby k 1. 1. 2014

Aktuální sazby daně se vztahují ke všem daním, které v naší zemi aktuálně stát vybírá. V přehledu jsou uvedeny aktuální sazby daně těch položek, které je možno paušálně zdanit.

Daň z příjmů fyzických osob: rok 2014 – 15 %.

Daň z příjmů právnických osob: rok 2014 – 19 %.

### Slevy na dani (částka za 1 rok):

- Na poplatníka 24 840 Kč.
- Na dítě 13 404 Kč.
- Na vyživovanou manželku (manžela) 24 840 Kč.
- 24 840 Kč na manželku (manžela) žijící s poplatníkem v domácnosti, pokud nemá vlastní příjem přesahující za zdaňovací období 68 000 Kč.
- Na manželku/a splňující výše uvedené podmínky + držitele průkazu ZTP/P 49 680 Kč.

- U poplatníka po dobu, po kterou se soustavně připravuje na budoucí povolání do 26 let věku, příp. do 28 let věku u prezenční formy doktorského studia VŠ 4 020 Kč.
- Na dítě, které je držitelem průkazu ZTP/P 23 208 Kč.
- Na poživitele částečného invalidního důchodu (I. a II. stupně) 2 520 Kč.
- Na poživitele plného invalidního důchodu (III. stupně) 5 040 Kč.
- Na držitele průkazu ZTP/P 16 140 Kč.

### Daňové zvýhodnění

- 13 404 Kč na vyživované dítě žijící s poplatníkem v domácnosti.  
Daňové zvýhodnění může poplatník uplatnit formou slevy na dani, daňového bonusu nebo kombinace slevy na dani a daňového bonusu.

### Odečitatelné položky:

- Úroky z úvěrů hypotéky a stavebního spoření max. 45 000 Kč.
- Penzijní připojištění a doplňkové penzijní spoření, které přesáhly 12 000 Kč, max. 12 000 Kč.
- Soukromé životní pojištění za určitých podmínek max. 12 000 Kč.
- Členské příspěvky odborové organizaci až do výše 1,5 % zdanitelných příjmů, max. 3 000 Kč.
- Dary v hodnotě min. 1 000 Kč, max. 15 % ze základu daně.
- Speciální případ je dárcovství krve za každý odběr je možné odečíst 2 000 Kč.
- Zkoušky ověřující výsledky dalšího vzdělávání max. 10 000 Kč.

### Paušální výdaje:

- Příjmy ze zemědělské výroby, lesního a vodního hospodářství, z řemeslných živností: 80 %
- Příjmy z ostatních živností: 60 %
- Svobodná povolání, příjmy z autorských práv, podnikání podle zvláštních předpisů: 40 %
- Příjmy z pronájmu: 30 %

### Zdravotní pojištění

- **OSVČ**
  - Od 1. 1. 2014 se změnil minimální vyměřovací základ, jeho hodnota je 12 971 Kč. Z toho minimální měsíční záloha na pojistné je po zaokrouhlení 1 752 Kč. Tuto zálohu je OSVČ povinna uhradit již za měsíc leden 2014, kromě osob, kterým nebyl stanoven minimální vyměřovací základ.
  - V souvislosti s přijetím vládního daňového balíčku došlo ke zrušení maximálních vyměřovacích základů pro rozhodná období 2013 až 2015 a proto OSVČ budou platit zálohy na pojistné vypočtené podle svých skutečných příjmů bez omezení.
  - Doplatek pojistného OSVČ je splatný do 8 dnů po dni, ve kterém byl, popřípadě měl být Přehled za rok 2013 podán. Záloha na pojistném je splatná vždy od prvního dne kalendářního měsíce, za který se platí, až do osmého dne měsíce následujícího.
  - Ze zdravotního pojištění jsou vyloučeny osoby samostatně výdělečně činné, které mají příjmy autorů uvedené v § 7 odst. 6, zákona o daních z příjmů, a úhrn těchto příjmů od téhož plátce nepřesáhne v kalendářním měsíci 10 000 Kč (zdaněno zvláštní sazbou daně). Tato částka představuje od 1. 1. 2014 zvýšení oproti původním 7 000 Kč.

- **Zaměstnavatelé**

- Ke zrušení maximálních vyměřovacích základů pro rozhodná období 2013 až 2015 dochází i u zaměstnanců. Zaměstnavatelé budou odvádět zdravotní pojištění vypočtené ze skutečných příjmů zaměstnanců.
- Vzhledem k tomu, že od 1. 8. 2013 došlo ke změně minimální mzdy, jejíž výše od té doby je 8 500 Kč, minimální měsíční zdravotní pojištění u zaměstnanců v roce 2014 představuje 1 148 Kč.

### **Pojistné na sociální zabezpečení**

- **OSVČ**

- OSVČ, které nejsou účastny důchodového spoření, budou v roce 2014 odvádět pojistné na důchodové pojištění ve stejné výši, tj. 29,2 % z vyměřovacího základu.
- OSVČ, které budou účastny důchodového spoření, budou odvádět 31,2 % - z toho 26,2 % tvoří povinné pojistné na důchodové pojištění a budou jej odvádět příslušné OSSZ.

- **Zaměstnavatelé**

- Plátce pojistného (zaměstnavatel) nadále odvádí na důchodové pojištění za zaměstnance, který není účasten důchodového spoření, 28 % (6,5 % + 21,5 %) z vyměřovacího základu a za zaměstnance účastného důchodového spoření 25 % (3,5 % + 21,5 %) z vyměřovacího základu. Toto pojistné zaměstnavatel platí na účet příslušné okresní správy sociálního zabezpečení (OSSZ).
- Sazba pojistného na nemocenské pojištění placeného zaměstnavateli za zaměstnance zůstává ve výši 2,3 %, v některých případech 3,3 %, a příspěvek na státní politiku zaměstnanosti ve výši 1,2 %. Pojistné musí být na účet příslušné OSSZ připsáno nejpozději 20. dne následujícího měsíce, za které se pojistné odvádí.

### **10.3. Daňový kalendář 2014**

Kdy zaplatit DPH, daň z příjmů nebo ostatní platby daní a pojistného? Úryvek z daňového kalendáře naleznete v následující tabulce a s jeho celým zněním se můžete seznámit na adrese: <http://www.mfcr.cz/cs/verejny-sektor/regulace/dane/danova-legislativa/2014/danovy-kalendar-pro-rok-2014-16275>.

## 11. Zdroje, seznam zkratek

### Zákony:

Předpis č. 262/2006 Sb. Zákoník práce

Předpis č. 40/1964 Sb. Občanský zákoník

Předpis č. 586/1992 Sb. Zákon o daních z příjmů

Předpis č. 513/1991 Sb. Obchodní zákoník

Předpis č. 100/1988 Sb. Zákon o sociálním zabezpečení

Předpis č. 455/1991 Sb. Živnostenský zákon

Předpis č. 563/1991 Sb. Zákon o účetnictví

Předpis č. 589/1992 Sb. Zákon o pojistném na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti

Předpis č. 592/1992 Sb. Zákon o pojistném na všeobecné zdravotní pojištění

### On-line zdroje:

Český statistický úřad <http://www.czso.cz>

Ekonomika, podnikání, finance <http://www.ekonomikon.cz/>

Gender Studies <http://www.genderstudies.cz/>

Jak podnikat – pár slov pro podnikatele a ostatní OSVČ <http://www.jakpodnikat.cz/>

MladýPodnikatel.cz nejen pro začátečníky <http://mladypodnikatel.cz/>

Oficiální portál pro podnikání a export <http://www.businessinfo.cz/>

Peníze.cz <http://www.penize.cz/>

Podnikatelka <http://www.podnikatelka.info/>

Podnikatelka Top centrum <http://www.podnikatelka-tcp.cz/>

Průvodce vaším podnikáním <http://www.podnikatel.cz/>

Rozjezdy roku <http://www.rozjezdyroku.cz/>

Specializovaný portál pro začínající podnikatele <http://www.ipodnikatel.cz/>

### Seznam použitých zkratek:

ARES Administrativní registr ekonomických subjektů

ČEZ České energetické závody

ČR Česká republika

ČSSZ Česká správa sociálního zabezpečení

DM Dlouhodobý majetek

DPČ Dohoda o pracovní činnosti

DPH Daň z přidané hodnoty

DPP Dohoda o provedení práce

ES Evropské společenství

EU Evropská unie

FO Fyzická osoba

OSSZ Okresní správa sociálního zabezpečení

OSVČ Osoba samostatně výdělečně činná

PO Právnícká osoba



