



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA STAVEBNÍ
ÚSTAV STAVEBNÍ EKONOMIKY A ŘÍZENÍ

FACULTY OF CIVIL ENGINEERING
INSTITUTE OF STRUCTURAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR

THE BUSSINES PLAN

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

KLÁRA BLAŽKOVÁ

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. EVA VÍTKOVÁ, Ph.D.

BRNO 2016




VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
FAKULTA STAVEBNÍ

Studijní program B3607 Stavební inženýrství
Typ studijního programu Bakalářský studijní program s prezenční formou studia
Studijní obor 3607R038 Management stavebnictví (N)
Pracoviště Ústav stavební ekonomiky a řízení

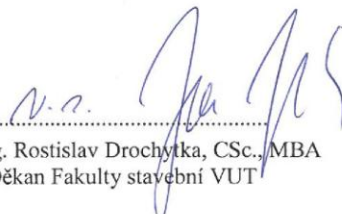
ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Student Klára Blažková
Název Podnikatelský záměr
Vedoucí bakalářské práce Ing. Eva Vítková, Ph.D.
Datum zadání bakalářské práce 30. 11. 2015
Datum odevzdání bakalářské práce 27. 5. 2016

V Brně dne 30. 11. 2015


.....
doc. Ing. Jana Korytářová, Ph.D.
Vedoucí ústavu




.....
prof. Ing. Rostislav Drochytka, CSc., MBA
Děkan Fakulty stavební VUT

Podklady a literatura

- PETŘÍK, T.: Ekonomické a finanční řízení firmy, Grada Publishing, 2009, ISBN 978-80-247-3024-0
- SRPOVÁ J., SVOBODOVÁ I., SKOPAL, P., ORLÍK T.,; Podnikatelský plán a strategie, Grada Publishing, Praha, 2011, ISBN 978-80-247-4103-1
- KORÁB, V., PETERKA, J., REŽŇÁKOVÁ, M.; Podnikatelský plán, Computer Press, 2008, ISBN 80-251-1605-0
- FOTR, J., SOUČEK, I. Podnikatelský záměr a investiční rozhodování, Grada Publishing, 2005, ISBN 80-247-0939-2

Zásady pro vypracování (zadání, cíle práce, požadované výstupy)

1. Charakteristika podnikatelského plánu
2. Identifikace založení firmy
3. Stanovení jednotlivých složek podnikatelského plánu a jejich definice
4. Případová studie – Stanovení jednotlivých oblastí podnikatelského plánu z pohledu založení firmy

Cílem bakalářské práce je vytvoření podnikatelského záměru pro vybranou činnost.

Výstupem bakalářské práce bude stanovení a propočítání jednotlivých částí podnikatelského záměru v rámci založení společnosti.

Struktura bakalářské/diplomové práce

VŠKP vypracujte a rozčleňte podle dále uvedené struktury:

1. Textová část VŠKP zpracovaná podle Směrnice rektora "Úprava, odevzdávání, zveřejňování a uchovávání vysokoškolských kvalifikačních prací" a Směrnice děkana "Úprava, odevzdávání, zveřejňování a uchovávání vysokoškolských kvalifikačních prací na FAST VUT" (povinná součást VŠKP).
2. Přílohy textové části VŠKP zpracované podle Směrnice rektora "Úprava, odevzdávání, zveřejňování a uchovávání vysokoškolských kvalifikačních prací" a Směrnice děkana "Úprava, odevzdávání, zveřejňování a uchovávání vysokoškolských kvalifikačních prací na FAST VUT" (nepovinná součást VŠKP v případě, že přílohy nejsou součástí textové části VŠKP, ale textovou část doplňují).



.....
Ing. Eva Vítková, Ph.D.
Vedoucí bakalářské práce

ABSTRAKT

Obsahem této bakalářské práce je definice, popis a následné vypracování podnikatelského záměru zaměřeného na poskytování účetních služeb na základě výpisu živnostenského oprávnění. V teoretické části jsou uvedeny základní poznatky týkající se dané problematiky, které jsou aplikovány v praktické části. Praktická část se zabývá vlastním návrhem řešení podnikatelského záměru, který obsahuje návrhy z oblasti marketingu, konkurence, stanovení ceny a komplexně finančního plánu.

KLÍČOVÁ SLOVA

Podnikatelský plán, podnikání, marketingový mix, SWOT analýza, finanční plán.

ABSTRACT

The content of this bachelor thesis is a definition, description and elaboration of a business plan focused on provision of accounting services based on the extract from a trading licence. The basic knowledge of a specific issues are listed in a theoretical part and are then applied in a practical part. A practical part is focused on its own business plan containing a proposals from the areas of marketing, competition, price settings and financial plan.

KEY WORDS

Business plan, business, marketing mix, SWOT analysis, financial plan.

Bibliografická citace VŠKP

Klára Blažková *Podnikatelský záměr*. Brno, 2016. 97 s., 19 s. příl. Bakalářská práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta stavební, Ústav stavební ekonomiky a řízení. Vedoucí práce Ing. Eva Vítková, Ph.D.

Prohlášení:

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci zpracoval(a) samostatně a že jsem uvedl(a) všechny použité informační zdroje.

V Brně dne 27.5.2016

.....
podpis autora
Klára Blažková

Poděkování

Děkuji vedoucí práce paní Ing. Evě Vítkové, Ph.D., za odborné vedení, ochotu a pomoc při zpracování mé bakalářské práce.

Obsah

1	Úvod.....	12
2	Podnikatelský záměr	13
2.1	Druhy podnikatelských záměrů.....	15
2.2	Struktura podnikatelského záměru	15
3	Formy podnikání	23
3.1	Podnikání.....	23
3.2	Právní formy podniku.....	24
3.2.1	Živnostenské podnikání	24
3.2.2	Veřejná obchodní společnost	25
3.2.3	Komanditní společnost.....	25
3.2.4	Společnost s ručením omezeným	26
3.2.5	Akciová společnost	26
3.2.6	Družstva	27
4	Živnost	28
4.1	Kdo může podnikat	28
4.2	Vznik živnosti.....	28
4.2.1	Všeobecné podmínky	28
4.2.2	Zvláštní podmínky	29
4.2.3	Doklad o zaplacení správního poplatku	29
4.3	Členění živnosti.....	29
4.3.1	Živnosti ohlašovací	29
4.3.2	Živnosti koncesované.....	30
4.4	Živnostenský rejstřík	30
4.5	Provozování živnosti prostřednictvím odpovědného zástupce.....	31
4.6	Provozovny pro živnostenské podnikání.....	31
4.7	Fyzické osoby, které provozují výdělečnou činnost dle zvláštních předpisů...32	
4.8	Ukončení živnostenského oprávnění.....	32
4.9	Překážky provozování živnosti	33
4.10	Specifikace živnostenského oprávnění	33
5	Analýza projektu	35

5.1	Analýza konkurence a marketingový výzkum	35
5.1.1	Analýza konkurence	35
5.1.2	Marketingový výzkum	36
5.1.3	SWOT analýza	37
5.2	Analýza firmy	38
5.3	Analýza zákazníků	38
6	Marketingový plán	39
6.1	Marketingové cíle a hlavní rozhodnutí	39
6.2	Marketingový mix	39
6.2.1	Produkt	40
6.2.2	Cena	41
6.2.3	Distribuce	41
6.2.4	Podpora prodeje	42
7	Finanční plán	45
7.1	Rozvaha	45
7.2	Výkaz zisku a ztrát	47
7.3	Cash Flow	47
7.4	Deník příjmů a výdajů	47
8	Podnikatelský záměr	48
8.1	Základní údaje o společnosti	48
8.2	Podnikatelská činnost	49
8.3	Podnikatelské cíle	49
8.4	Profesní a osobní údaje o vlastnících firmy	49
8.5	Popis podniku	50
8.5.1	Forma podnikání	50
8.5.2	Lokalita	50
8.6	Popis podnikatelské příležitosti	51
8.7	Analýza zákazníků	53
8.8	Analýza konkurence	53
8.9	Analýza firmy – obchodní plán	54
8.10	Časový fond	54
8.11	SWOT analýza	56

8.12	Hodnocení rizik.....	57
9	Průzkum cenové hladiny	58
9.1	Forma Vašeho podnikání?.....	59
9.2	Jak dlouho se věnujete vedení účetnictví a daňové evidenci?.....	60
9.3	Jakým způsobem účtujete zpracování účetnictví jednorázově za celý rok?.....	61
9.4	Cena vypracování daňového přiznání k dani z příjmů fyzických osob?	62
9.5	Cena vypracování daňového přiznání k dani z příjmu právnických osob?	63
9.6	Cena vypracování daňového přiznání k dani z nemovitosti?	64
9.7	Poskytujete klientům i doplňující služby?.....	65
9.8	Jakou si účtujete cenu za vedení kompletní mzdové agendy?	66
9.9	Myslíte si, že je trh v okolí Nového Jičína dostatečně pokryt službami v oboru účetnictví?	67
9.10	Rozsah působení?	68
9.11	Kolikrát za rok absolvujete školení v oblasti účetnictví?	69
9.12	Shrnutí dotazníku.....	70
10	Marketingový mix.....	71
10.1	Produkt - nabídka služeb.....	71
10.2	Cena - kalkulace služeb	72
10.3	Distribuce.....	73
10.4	Propagace.....	73
11	Finanční plán.....	74
11.1	Náklady.....	74
11.2	Celkové náklady	77
11.3	Předpokládané příjmy	77
11.3.1	Klienti – fyzické osoby	78
11.3.2	Fyzické osoby – zpracování daňových přiznání	79
11.3.3	Fyzické osoby – tržby celkem.....	79
11.4	Klienti – právnické osoby	80
11.4.1	Právnické osoby – zpracování daňových přiznání	81
11.4.2	Právnické osoby – tržby celkem	81
11.5	Klienti – kombinace FO a PO.....	82
11.5.1	Kombinace FO a PO – zpracování daňových přiznání	83

11.5.2	Kombinace FO a PO – tržby celkem.....	83
11.6	Klienti – kombinace FO a PO - 10% zisk.....	84
11.6.1	Kombinace FO a PO (10% zisk) – zpracování daňových přiznání.....	85
11.6.2	Kombinace FO a PO (10% zisk) – tržby celkem	85
11.7	Porovnání jednotlivých variant.....	86
11.8	Finanční výkazy	87
11.8.1	Vlastní vedení účetnictví.....	87
11.8.2	Výpočet daní a odvodů.....	89
12	Závěr	92
13	SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ	93
14	SEZNAM ZKRATEK.....	94
15	SEZNAM TABULEK.....	95
16	SEZNAM GRAFŮ A OBRÁZKŮ	96
17	SEZNAM PŘÍLOH.....	97

1 Úvod

Předmětem této bakalářské práce je vypracování podnikatelského záměru na poskytování účetních služeb.

Podnikatelský plán je dokument popisující podnikatelskou činnost, je důležitý nejen pro samotného podnikatele, ale například i pro možné investory, společníky či bankovní instituce.

Teoretická část je zaměřená na popis právních forem a výběr nejvhodnější z nich. U zvolené varianty – podnikání na základě výpisu z živnostenského rejstříku byly zjištěny všechny požadavky, které jsou potřebné k jeho získání a následný postup samotného založení. Mezi nejdůležitější věci, které si musí budoucí podnikatel ujasnit, patří především místo či lokalita, kde chce podnikat, v jaké oblasti a s čím chce podnikat a které skupině potenciálních zákazníků bude své výrobky, zboží či služby nabízet.

Praktická část využívá poznatky získané v teoretické části, zde už je konkrétně popsán marketing firmy, obchodní situace a finanční plán. Zde je velmi důležité stanovení ceny, která by měla odpovídat tomu, že se jedná o nově vzniklou společnost. Neměla by být však příliš nízká, aby nevzbuzovala nedůvěru v danou firmu.

Budoucí podnikatelé by také měli odhadnout výši svých příjmů a výdajů a to alespoň pro první rok podnikání. Tato kalkulace nám objasní výši finančních prostředků potřebných na začátku podnikání, ale také nám pomůže odhadnout nutnou hodnotu výnosů, aby naše podnikání bylo ziskové.

2 Podnikatelský záměr

Na začátku každého podnikání by měl vzniknout plán, nazývaný podnikatelský záměr.

Podnikatelský záměr je dokument popisující podnikatelskou činnost a dlouhodobou strategii podnikání, která zobrazuje přehled o všech aspektech podnikání a smyslu založení firmy. „Obraz podniku by měl být zaznamenán ve shodě se skutečností a neměl by se, ať už záměrně či nevědomě, od skutečnosti lišit.“[12]

Rozhodne-li se podnikatel založit firmu, musí zvažovat:

- Jaké výrobky či služby a v jakém množství bude vyrábět/poskytovat.
- Jakou zvolí technologii.
- Jak zajistí potřebné finanční zdroje.
- Jakou právní formu zvolí.
- Kde svůj podnik umístí.
- Jaké budou náklady, výnosy a zisk.

Výsledkem uvedených úvah je vytvoření podnikatelského záměru, který by měl podnikatel zpracovat. Tento plán je nejen návodem, který zaznamenává myšlenky a nápady budoucího podnikatele, ale také možným podkladem pro banku, investora či společníka. A to například v případě, že budeme žádat o finanční zdroje k zahájení našeho podnikání.

Velmi důležité je však také vytvořit podnikatelský plán především sami pro sebe, ujasníme si zde kroky, které povedou k zahájení podnikatelské činnosti, ale také situaci na trhu, konkurenci a ekonomické aspekty podnikání.

Podnikatelský plán si mohou sestavit také již fungující podniky či podnikatelé a to za účelem získání dotací na rozvoj jejich podnikání nebo například za účelem řešení krize podniku. Jednotlivé podnikatelské záměry se trochu liší a to podle účelu jejich sestavení, druhu podnikání nebo podle osoby, které je plán určen.

Podnikatelský záměr (plán):

- konkretizuje cíl podnikatelské činnosti,
- provádí rozbor trhu,
- určuje umístění podniku.

Kvalitně zpracovaný podnikatelský záměr by měl splňovat určité **požadavky**:

- stručný a přehledný,
- jednoduchý, nezacházet do technických detailů výroby (z toho vyplývá, že musí být srozumitelný i pro osobu nezasvěcenou do dané problematiky, například pro bankéře),
- soustředit se na výhody výrobku či služby,
- orientovat se na budoucnost, ne na to, čeho již firma dosáhla,
- neměl by být až příliš optimistický, např. z hlediska prodejnosti,
- neměl by zakrývat slabá místa a hlavně rizika projektu,
- měl by být zpracován kvalitně i po formální stránce. [2, str. 28]

Obsah podnikatelského záměru je dán formulářem, který je rozdílný podle toho, u které banky budeme žádat o úvěr.

Součástí podnikatelského záměru je také **zakladatelský rozpočet**, který obsahuje:

a) Předpokládanou výši nákladů a výnosů.

Dokument: Výkaz zisku a ztrát.

b) Finanční zdroje (vlastní a cizí) na krytí oběžného a dlouhodobého majetku.

Dokument: Rozvaha.

Správně sestavený plán nám řekne, zda je náš plán životaschopný, upozorní nás na **možná úskalí** ještě před samotným počátkem podnikání. Těmito úskalími mohou být:

- snaha o získání finančních zdrojů od banky či investora,
- získat společníka pro společné podnikání.

Při sestavování plánu je důležité respektovat riziko, které může podnikatele v budoucnu potkat. Snaží se ho proto co nejdůkladněji identifikovat a pokud je to možné i kvantifikovat, případně vymyslet možná řešení budoucích krizí.

Podnikatel musí být připraven na počáteční fázi, tzv. fázi „hladu“, kdy společnost sice funguje, ale není ještě zajištěn příliv likvidních prostředků. Podnikatel musí počítat s tím, že existuje určitá doba mezi okamžikem výroby a doby úhrady prvních faktur, po kterou musí financovat nákup materiálu, mzdy pracovníků, úhrady faktur za energii, apod. Proto, aby se podnikatel vyhnul možnému neúspěchu již na samém počátku podnikání, je nezbytné sestavit zakladatelský rozpočet, který bude obsahovat veškeré hlediska spojené s financováním.

2.1 Druhy podnikatelských záměrů

a) Elevator pitch

Krátká ústní prezentace, která trvá cca 1 minutu. Slouží pro případ náhlého setkání s případným investorem nebo obchodním partnerem a je důležité v co nejkratším časovém rozsahu zaujmout. Hlavním účelem je sdělit vše důležité (nikoliv však know-how) během krátkého okamžiku.

Prezentace by měla především obsahovat:

- hlavní myšlenku,
- jak jsme daleko s touto myšlenkou,
- volba trhu,
- výhody oproti konkurenci na trhu,
- jak získat peníze,
- tým,
- potencionální zisk.

b) Executive summary

Dokument o maximální délce jedné A4. Jedná se o výtah nejdůležitějších bodů (již zmíněných u elevator pitch), který můžete zanechat obchodním partnerům nebo investorovi při své ústní prezentaci.

c) Zkrácený podnikatelský plán

Tento dokument obsahuje všechny body plného podnikatelského plánu. Každé části tohoto plánu bude věnován pouze jeden či dva odstavce, vše je popsáno jen povrchově, žádné detaily.

d) Plný podnikatelský plán

Tento plán by měl obsahovat všechny informace a myšlenky o našem plánovaném podnikání. Jednotlivé body jsou obsáhle a detailně popsány. Může sloužit jako podklad pro banku při žádosti o úvěr nebo pro investora, kterého zaujal executive summary. [13]

2.2 Struktura podnikatelského záměru

a) Titulní strana

Úvodní strana podnikatelského plánu představuje ty nejzákladnější informace o podnikání. Tyto informace nemají významnou obsahovou funkci, proto je kladen větší důraz na formální provedení.

Titulní strana by měla obsahovat tyto informace:

- obchodní jméno či název projektu,
- údaje o podnikateli,
- jména společníků,
- kontaktní údaje,
- logo,
- sídlo společnosti,
- identifikační číslo.

b) Executive summary

Executive summary lze do češtiny přeložit jako shrnutí. Obsahuje jasné, stručné a výstižně shrnuté informace. Je vhodné zde vyzdvihnout hlavní myšlenku a přínosy podnikání. Jedná se o nejdůležitější složku podnikatelského plánu, co se týká zaujetí případných investorů a partnerů, zde se externí čtenáři rozhodují, zda budou pokračovat ve čtení a zajímat se o myšlenku samotnou. Proto bychom si na něm měli dát záležet. V této části by měl být opravdu kladen důraz na stručnost a jasnost, avšak i na úplnost.

Mezi základní body patří:

- jméno a místo podnikání,
- obchodní koncept,
- prodávaný produkt či služby,
- průzkum trhu,
- konkurenční výhody,
- klíčové faktory úspěchu,
- ziskovost,
- momentální situace,
- účel podnikatelského plánu,
- potřeba investice. [12]

c) Profesionální a osobní údaje o vlastnících firmy

Pojednává o představení majitele firmy i jeho společníků, je vhodné zde uvést zkušenosti z oboru. Pro některé banky jsou tyto informace důležité a posuzují podnikatelský záměr právě podle osob, které jsou zodpovědné za vedení projektu.

Kvalifikační předpoklady – charakteristika dosavadního vzdělání, absolvované semináře a školení, získané zkoušky či jiné certifikáty, které mají návaznost na předmět podnikání.

Zkušenostní předpoklady – charakteristika dosavadní praxe, nabytých zkušeností vlastních či převzatých, které pozitivně ovlivňují vykonávání zamýšlené podnikatelské činnosti.

Osobnostní předpoklady – zdůraznění vlastních charakteristik, které jsou v souladu s charakterem činností, které budou od podnikatele očekávány, jako například

prodejní dovednosti, schopnost navazovat kontakty, komunikační schopnosti, umění jednat s lidmi, nadšení pro věc, atd.

d) Popis společnosti

Může se jednat o nově vznikající společnost nebo o společnost již založenou a fungující. U fungující společnosti se zaměří na konkrétní údaje o sobě samé a svém dosavadním působení, jako je např. datum a místo vzniku, zakladatelé a dosavadní pokrok. Jedná-li se o nově vznikající podnik, uvádí se zamýšlená právní forma podnikání.

Forma podnikání – před samotným začátkem podnikání se musíme rozhodnout, jakou právní formu podnikání zvolíme. V závislosti na počtu zaměstnanců, které budeme zaměstnávat, popíšeme i organizaci podniku. Stanovíme osoby a jejich zodpovědnost, jaké budou mít kompetence a vzájemné vztahy mezi těmito osobami. Pokud hodláme zaměstnávat více pracovníků, je vhodné prezentovat i organizační strukturu podniku.

Lokalita – ke každému podnikání potřebujeme nějakou provozovnu, ve které budeme danou činnost vykonávat, nebo alespoň sídlo společnosti. Měli bychom, proto věnovat maximální pozornost jejich výběru. V podnikatelském plánu uvedeme adresu provozovny, popíšeme lokalitu, kde se nachází a důvody, které nás vedly k výběru tohoto místa. Je nezbytné se rozhodnout i podle finanční náročnosti provozovny. Podle zvolené lokality se odvíjí místní konkurence a potencionální zákazníci.

Pro umístění provozovny je nutné zvážit výši měsíčního nájmu, kauci a také výdaje, které budeme muset investovat do vybavení provozovny před jejím otevřením.

e) Popis podnikatelské příležitosti

Při zvažování a hledání námětu pro své podnikání je nutné vycházet nejen z osobních a osobnostních předpokladů pro uvedený způsob obživy, ale i z podmínek tržního prostředí, do kterého se chceme aktivně zapojit, stát se jeho součástí a být úspěšní.

Při těchto úvahách a následném rozhodování je nutné rovněž si odpovědět na několik zásadních otázek:

- Patří moje služba, produkt či sortiment v teritoriu, které chci nabídkově pokrývat k chybějícím, nedostatkovým, nedostatečným nebo se konkurence nevyskytuje?
- Kdo bude kupovat můj výrobek/službu?
- Proč si ji bude kupovat právě u mne a ne u případné konkurence?
- Čím se chci prosadit a obstát na trhu právě já – kvalitou, cenou, možnostmi většího výběru, intenzivnější reklamou, prezentačními akcemi?
- Jak dopravím své zboží k potencionálním zákazníkům?
- Jaké jsou mé možnosti týkající se případného rozšíření sortimentní nabídky, resp. kombinace několika druhů předmětů podnikání, v případě, že by se dařilo na trhu uspět jen s jedním produktem?

- Stačil bych na tuto situaci sám nebo bych byl nucen přijmout dalšího pracovníka?

f) Popis výrobku/služby

Úspěšnost podnikání závisí z velké části na vybraném produktu nebo službě. Záleží také na poptávce a potřebě trhu. Při vstupu na trh je vždy nutné nabídnout zákazníkovi „něco navíc“, důvod proč si vybere raději Vás než konkurenci. Nemusí se vždy jednat o revoluční objev, stačí být efektivnější, inovativnější a kreativnější než konkurence.

Uvádí se vlastnosti, technické parametry, náročnost výroby a materiály, ze kterých bude výrobek vyráběn. Podrobnější popis a technickou dokumentaci můžeme vložit do příloh. U služeb je nutné specifikovat, co budeme k jejímu poskytování potřebovat a kde se bude poskytovat. Je vhodné zmínit také konkurenční výhodu.

g) Cenová kalkulace výrobků a služeb

Každý podnikatel musí být před uvedením svých výrobků nebo služeb na trh přesvědčen o tom, že jim nabízená produkce bude dostatečným zdrojem příjmů pro rentabilní provoz jeho podniku. Toto zjištění vychází především z objemu očekávaných tržeb. Tržby podnikatel určí podle objemu prodeje z marketingového plánu a ceny, za kterou své výrobky nebo služby chce prodávat. Je důležité, aby cena, za kterou bude prodávat, byla konkurenceschopná a zároveň pokryla náklady podnikateli.

Jako pomůcku k tomuto zjištění je možno využít očekávaný objem prodeje v naturálních jednotkách (kusy výrobků, hodina práce pro zákazníka, apod.), zjištěný z marketingové studie a kalkulace nákladů.

Obsahem kalkulace je sestavení ceny výrobku či služby podle druhů jednotlivých nákladů, které se na ni podílejí. Vždy budeme kalkulovat na jeden kus výrobku nebo služby, na tzv. kalkulační jednici. V případě, kdy budeme realizovat různorodé zakázky, např. různé kusy nábytku v případě truhlářské dílny, měli bychom sestavit kalkulace na všechny druhy zakázek, které hodláme realizovat samostatně. V případech, kdy toto nebude z titulu značné různorodosti zakázek možné, můžeme provést určité zjednodušení. Kalkulační jednicí se například může stát jiná tzv. přepočítávací jednotka. Například u truhlářské dílny, která vyrábí rozličné kuchyňské linky dle individuálních přání zákazníků, to může být např. 1 m kuchyňské linky nebo hodina práce na lince. Cenu kuchyňské linky pak budeme stanovovat podle délky v metrech nebo náročnosti v hodinách odpracovaných na výrobě kuchyní za měsíc, čtvrtletí, rok, apod.

Vyčíslenou kalkulaci srovnáme s konkurenčními výrobky nebo službami z pohledu celkové dosahované ceny i z pohledu jednotlivých nákladových položek.

Správné nastavení ceny je jedním z klíčových faktorů úspěchu. Nejdříve je důležité sečíst všechny náklady (jedná se např. o platy zaměstnanců, náklady na materiál, energie, atd.). Následně se pokusíme stanovit minimální a průměrnou marži, aby naše podnikání bylo ziskové. Důležitou otázkou je stanovení ceny vzhledem

ke konkurenci, zda být nejlevnějším, nebo si stanovit cenu podobnou či vyšší a dodávat lepší kvalitu. Pokud si zvolíte cestu vyšší ceny, musíme si toto rozhodnutí také obhájit. Najít argumenty proč tomu tak je a přesvědčit zákazníka o tom, proč má takovou cenu akceptovat.

h) Zajištění potřebných vstupů a dodavatelů

V této části podnikatelského záměru charakterizujeme dodavatele, jejichž výrobek nebo služby budeme nakupovat. Z výčtu dodavatelů by mělo být zřejmé, že máme dostatečně pokryty naše dodavatelské potřeby. Neměli bychom opomenout specifikovat výhody dodavatelů ve vztahu k našim aktivitám, které se stanou i našimi výhodami (jedinečnost sortimentu, technické vlastnosti, výhradní právo nákupu, ceny, slevy, atd.). Vždy se musí jednat o výhody, které nás upřednostňují vzhledem ke konkurenci.

Co se týče zajištění vstupů, dnešní trh je plný nabídek úvěrů či půjček od nejrůznějších bankovních i nebankovních institucí. Tuto část je velmi důležité si pečlivě promyslet, musíme si vypočítat potřebnou částku pro rozjezd podnikání i přečkání doby od okamžiku výroby po úhradu prvních faktur. K tomuto účelu je vhodné sestavit si zakladatelský rozpočet, který nám pomůže určit potřebnou částku.

i) Analýza trhu

V této části popisujeme trh, na kterém chceme naši produkci uplatnit. Trh je místem, kde se setkává nakupující s prodávajícím, a vstupují do vzájemné interakce. Pro efektivní prodej produktů a služeb je velmi důležité důkladně prozkoumat trh. Dobrý průzkum trhu zjistí, kde se nacházejí tržní příležitosti a jaký mají potenciál. Analýzou trhu zjistíme reálný zájem zákazníků a také stav konkurence.

Z tohoto popisu by mělo být zřejmé, jestli o naši produkci bude dostatečný zájem. Charakterizujeme naše stěžejní zákazníky, stávající i ty potenciální, specifikujeme jejich potřeby po stránce kvalitativní i kvantitativní ve vztahu k naší produkci. Charakterizujeme také konkurenci stávající i potenciální, její výhody a nevýhody ve vztahu k naší firmě. Je dobré také zjistit v čem má konkurence mezery a v čem nás naopak předčí, zjistíme také, jak propagují svůj výrobek či služby a na jakou cílovou skupinu se zaměřuje. Srovnáme také ceny konkurence.

Tato část také obsahuje analýzu SWOT, tj. analýzu silných a slabých stránek podniku. V této části specifikujeme veškeré skutečnosti, které hovoří ve prospěch našeho záměru a jež pozitivně ovlivňují dosažení našich podnikatelských cílů. Jedná se o skutečnosti, které nás upřednostňují ve srovnání s konkurencí.

Pokud v souvislosti s naším podnikáním existují i negativní skutečnosti, nezapomeneme je rovněž uvést, včetně charakteristiky a možností jejich minimalizace.

j) Strategie a marketing

„Po určení vlastností produktů či služeb a důkladné analýze trhu může následovat vymýšlení strategií a jejich zavádění. Tvorba strategie může vycházet z vize společnosti

a opírá se o provedené výzkumy a zjištěné informace. Strategie popisuje sled kroků společnosti k dosažení vytyčených cílů.“ [12]

Marketingová strategie vychází z informací opírajících se o marketingový výzkum. Ve chvíli kdy si podnik zodpoví otázku: „Čeho chce marketingovou strategií dosáhnout?“, může vytvořit marketingový mix. Jedná se o typ propagace zaměřenou na potřeby zákazníka a jeho oblíbená média. Vybíráme vhodnou formu propagace, množství investovaných peněz a cíle, kterých chceme touto propagací dosáhnout. Ať už se bude jednat o tržní podíl nebo snad o procento zákazníků, kteří se o podniku dozví.

Vyskytuje se zde také cenová strategie, ve které se stanoví metody pro určení ceny a velikosti marží. Srovnáváme také ceny s konkurencí a jak je důležité určení ceny na poli konkurence.

Posledním krokem je určení prodejní strategie. Prodejní strategie se dělí na dvě základní části, jedná se o předpověď prodeje a prodej samotný. K efektivitě prodeje přispívá vhodná distribuce, to znamená prodejní kanály přemísťující výrobek od výrobce k zákazníkovi.

k) Personální zdroje

Rozsah zpracování závisí na oblasti zaměření podnikatelské činnosti. Pokud se jedná o malou firmu, kde figuruje pouze vlastník a několik málo zaměstnanců, postačí, pokud se jejich představení věnujete v popisu podniku.

Při tvorbě personálního plánu je důležité si uvědomit, jak moc kvalifikované zaměstnance potřebujeme a jak je to s jejich dostupností na trhu práce. Čím více kvalifikované a nedostatkové zaměstnance hledáte, tím dříve začněte s jejich výběrem.

l) Finanční analýza

Analyzovat finance je velmi náročná činnost, která transformuje informace z podnikatelského plánu do finančních výstupů, ukazatelů a koeficientů. Tato část je velmi zajímavá pro banku a investory. Investor se zaměří především na cash flow, což by měla být opravdu propracovaná, neprůstředlná a hlavně fungující finanční analýza. Finanční plán představuje zdroje financování podniku, jejich alokaci a následnou ziskovost. Jedná se pouze o předpoklad a z toho se vychází. Veškeré ukazatele se dají vyčíslit, tyto předpoklady však musí být dobře popsány a obhajitelné.

Nejdetailněji je popsán první rok, ale finanční předpověď se vytváří až v horizontu pěti let. Pro zjednodušení a větší přehlednost finančního řízení se vytváří často nejrůznější tabulky a grafy.

„Finanční analýza se zaměřuje na tyto body:

- vložený kapitál,
- náklady na rozjezd podnikání,
- náklady na produkt/službu,
- ostatní náklady,

- strategie získávání zdrojů,
- příjmy z podnikání – marže,
- předpoklady pro finanční výkazy a ukazatele,
- odhadovaný výkaz zisku a ztrát,
- odhadovaný výkaz cash flow,
- odhadovaná rozvaha,
- finanční ukazatele – analýza bodu zvratu, ukazatele rentability, likvidity, aktivity, zadluženosti atd.“ [12]

Ve finančním plánu nejdříve charakterizujeme popisným způsobem materiálně-technické předpoklady pro zahájení podnikání, které se člení na:

- **dlouhodobý majetek** – budovy, haly, pozemky, stroje, inventář, licence,
- **oběžný majetek** – zásoby materiálu, surovin a zboží.

Uvádíme jen nezbytně nutný majetek, bez kterého by nebylo možno provozovat zamýšlený předmět podnikání. U uvedeného výčtu jednotlivých položek charakterizujeme také nutné technické parametry a specifikace, které musí být splněny. Zároveň uvedeme u výčtu majetku informace, zda majetek již máme k dispozici anebo jej musíme pořídit.

Jedná se o přesně vyčíslený výčet financování našeho podnikání:

- **kalkulace potřeb a zdrojů financování** – vyčíslíme potřebu peněžních prostředků pro financování našeho podnikání podle jednotlivých složek majetku. Nezbytnou součástí je vyčíslení struktury zdrojů, ze kterých budeme čerpat finanční prostředky v členění na vlastní a cizí, s bližším určením jejich jednotlivých zdrojů (vlastní vklad do podnikání, úvěry, půjčky, dotace, aj.).

- **cash flow** – peněžní toky – jedná se o odhadovaný výčet příjmů a výdajů pro nejbližší období podle druhu jednotlivých položek. Tato část by měla korespondovat s předchozími částmi tak, aby bylo zřejmé, že jsem schopni reálně dosaženými příjmy pokrýt naše potřeby (provozní výdaje i splátky půjček, úvěrů, závazků, apod.). Kladná hodnota rozdílu mezi příjmy a výdaji by měla vypovídat o ziskovosti našeho podnikání.

m) Rizika projektu

Na závěr musíme zhodnotit i rizika, ty v sobě skrývá každý projekt. Je důležité podnikatelský plán sestavit co nejdělněji, což nám napomůže odhalit co nejvíce rizik. Čím kvalitněji, detailněji a podrobněji se nám podaří plán sestavit, tím je větší pravděpodobnost snížení rizik.

Budoucí podnikatel si musí odpovědět na základní otázky: „Co se může pokazit, jaká je pravděpodobnost, že se to stane, jaká bude ztráta?“, „Co budete dělat, pokud riziko nastane?“, „Co můžete udělat, abyste se riziku vyhnuli?“. Musíte si také ujasnit, kdo zajistí preventivní opatření a připraví krizové scénáře.

n) Přílohy

Pod pojmem přílohy jsou myšleny všechny dokumenty nezařazené do předchozích sekcí a vztahující se k podnikatelské činnosti. Jsou to dokumenty, které podporují, rozšiřují či ověřují údaje obsažené v podnikatelském plánu. Radíme mezi ně materiály jako studie, finanční výkazy, výrobní postupy, technologické údaje o výrobcích, životopisy zaměstnanců, výbava podniku, smlouvy, reklamní letáky, brožury a katalogy.

3 Formy podnikání

V této kapitole budou rozebrány základní formy podnikání. Zmíněny budou specifikace jednotlivých forem, jejich výhody i nevýhody a požadavky na ně.

3.1 Podnikání

Podnikání je občanským zákoníkem definováno: "Kdo samostatně vykonává na vlastní účet a odpovědnost výdělečnou činnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku, je považován se zřetelem k této činnosti za podnikatele." [11]

Soustavná činnost je taková činnost, kterou vykonáváme s vidinou delšího nebo opakovaného trvání. Nemusí se jednat vyloženě o činnost nepřetržitou. Za soustavnou činnost lze považovat také to, když je podnikatel zaměstnán a podniká pouze ve svém volném čase nebo podniká pouze v určitém ročním období. Nejedná se tedy o činnost náhodnou, nahodilou nebo příležitostnou.

Samostatnost znamená, že podnikatel sám rozhoduje o podnikání dle své vlastní svobodné úvahy a volby. Sám zajišťuje chod podniku i jeho financování a rozhodování o použití zisku z činnosti.

Podnikatel provádí činnost pod vlastním jménem nebo názvem firmy, pokud je zapsán do obchodního rejstříku. Tímto již není podnikatel anonymní a zaručuje tím to, že nelze podnikat na někoho jiného.

Vlastní zodpovědnost – pokud je podnikatelem fyzická osoba (dále jen FO), pak odpovídá za veškeré závazky vyplývající z jeho podnikání celým svým majetkem. Nelze se zbavit rizika a odpovědnosti vyplývajících z podnikání.

Dosažení zisku je hlavním cílem podnikání. Smyslem podnikání je také růst hodnoty firmy, což není možné bez dosažení zisku. Může se však také stát to, že hospodaření skončí ztrátou.

Fyzická osoba

Je člověk, který má podle občanského zákoníku:

- a) Právo a povinnosti, které vznikají narozením a zanikají smrtí.
- b) Způsobilost nabývat práva a povinnosti, člověk je nabývá postupně a v plném rozsahu až zletilostí – dovršením 18 let.

Právnícká osoba

Uměle vytvořený celek – právnícká osoba (dále jen PO), který v právních vztazích jedná jako člověk. Právní subjektivitu i způsobilost k právním úkonům nabývají v plném rozsahu při vzniku a může být omezena jen zákonem.

Podnikatel

- a) Je zapsán v obchodním rejstříku.
- b) Podniká na základě živnostenského oprávnění.
- c) Podniká na jiném než živnostenském oprávnění.
- d) Osoba, která provozuje zemědělskou činnost.

Podmínky podnikání jsou ošetřeny především v Živnostenském zákonu č. 455/1991 Sb. v platném znění a Občanském zákoníku č.89/2012 Sb. v platném znění a dalších zákonů souvisejících s jednotlivými druhy podnikání.

3.2 Právní formy podniku



Graf 1.1 : Dělení podniku dle právních norem, [zdroj a zpracování: vlastní]

3.2.1 Živnostenské podnikání

V České republice existuje obecný právní předpis, který upravuje základní podmínky podnikání fyzických a právnických osob, je to Zákon o živnostenském podnikání 455/1991 Sbírky zákonů, živnostenský zákon, ve znění pozdějších předpisů, který definuje živnost jako: „*Živnost je soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní zodpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanových tímto zákonem.*“ [10]

Živnostenské podnikání se dělí na živnosti koncesované a ohlašované.

a) Ohlašovací živnost

Jedná se o živnosti, které vznikají a jsou provozovány na základě ohlášení. Tyto živnosti jsou osvědčeny výpisem z živnostenského rejstříku.

- **Řemeslné** – nacházejí se v příloze č. 1 živnostenského zákona, jedná se například o řeznictví, zednictví, hodinářství a zámečnictví...
- **Vázané** – nacházejí se v příloze č. 2 živnostenského zákona, jedná se například o vedení účetnictví, projektovou činnost ve výstavbě nebo geodetické práce...
- **Volné** – nacházejí se v příloze č. 4 živnostenského zákona, jedná se o výrobu, obchod a služby, které nejsou uvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona.

b) Koncesované živnosti

Jsou to živnosti, které vznikají a jsou provozovány na základě správního rozhodnutí. Tyto živnosti jsou také osvědčeny výpisem z živnostenského rejstříku. Kromě splnění odborné způsobilosti je také nutné získat kladné vyjádření příslušného orgánu státní správy. Koncesovanou živnost stanovuje příloha č. 3 živnostenského zákona. Jedná se například o provozování pohřební služby, taxislužby nebo cestovní kanceláře.

3.2.2 Veřejná obchodní společnost

Založit ji mohou minimálně 2 osoby (FO, PO nebo jejich kombinace), které ručí za závazky společnosti celým svým majetkem a to nerozdílně. Vzniká zápisem do obchodního rejstříku a na řízení se podílí všichni společníci. Výše počátečního kapitálu je ošetřena společenskou smlouvou, není dána zákonem.

Zrušení může probíhat s likvidací, bez likvidace nebo prohlášením konkurzu, následný zánik probíhá výmazem z obchodního rejstříku.

3.2.3 Komanditní společnost

Zakládají ji minimálně 2 společníci, mohou to být FO i PO, z nichž jeden je komplementář a druhý komandista.

Komplementář ručí za závazky společnosti celým svým majetkem. Podílí se na řízení společnosti.

Komandista ručí do výše nesplaceného vkladu, musí ale složit základní kapitál ve výši minimálně pět tisíc korun.

Komanditní společnost vzniká zápisem do obchodního rejstříku a zaniká výmazem z něj. Pokud není ve společenské smlouvě stanoveno jinak, rozdělí se zisk na dvě poloviny. První polovinu si rozdělí komplementáři rovným dílem a druhou polovinu si rozdělí komandisté podle výše svých splacených vkladů.

3.2.4 Společnost s ručením omezeným

Společnost s ručením omezeným je kapitálová společnost, která je v České republice nejběžnější formou podnikání. Upravuje ji zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích.

Může ji založit minimálně 1 a maximálně 50 společníků. Vzniká zápisem do obchodního rejstříku. Od roku 2014 je minimální vklad společníka a tedy i minimální výše základního kapitálu rovna 1 Kč. Před zápisem do obchodního rejstříku je nutné splatit veškeré nepeněžní vklady (majetek, který společnost využije pro účely podnikání, jehož cena je odhadnuta znalcem) a také 30% peněžitých vkladů.

Společnost ručí za své závazky celým svým majetkem, společníci pak ručí společně a nerozdílně ve výši nesplněné vkladové povinnosti všech společníků podle stavu zapsaném v obchodním rejstříku.

Pro způsob řízení jsou zákonem stanoveny orgány společnosti:

- Nejvyšší – valná hromada, která se schází minimálně jednou ročně.
- Řídící – jednatel nebo více jednatelů.
- Kontrolní – dozorčí rada (dobrovolná, nepovinná).

Od 1.1. 2014 nemusí s.r.o. vytvářet rezervní fond. Společnost zaniká výmazem z obchodního rejstříku.

3.2.5 Akciová společnost

Akciová společnost je kapitálová společnost, jejíž základní kapitál je rozdělen na určitý počet akcií. Nákupem akcie se stáváme akcionářem, čímž získáváme část celkové hodnoty společnosti i právo na dividendy a hlas na valné hromadě společnosti. Za ztráty společnosti neručí akcionáři, avšak společnost ručí za své závazky celým svým majetkem.

Akciová společnost vzniká dnem zápisu do obchodního rejstříku. Minimální výše základního kapitálu je 2 000 000 Kč. Taktéž a.s. nemusí od 1. 1. 2014 vytvářet rezervní fond.

Způsob řízení:

- Nejvyšší orgán – valná hromada (schází se všichni akcionáři).
- Řídící orgán – představenstvo (voleno valnou hromadou, řídí společnost).
- Kontrolní orgán – dozorčí rada (dohlíží na působení představenstva).

Dividenda – peněžní plnění vyplácené akcionářům. Na valné hromadě se rozhodne, jaký podíl základního kapitálu připadá na akcii a podle toho kolik jich akcionář vlastní, se odvíjí výše dividend. Akciová společnost zaniká výmazem z obchodního rejstříku.

3.2.6 Družstva

Společnost neuzavřeného počtu členů (noví členové mohou neustále vstupovat a vystupovat), která je právnickou osobou, založena za účelem podnikání nebo účelem uspokojování potřeb svých členů. Založit jej může min. 5 FO nebo 2 PO, podkladem pro zápis do obchodního rejstříku je zápis ustavující členské schůze, která se musí nechat notářsky ověřit. Minimální výše základního kapitálu je 50 000 Kč a každý člen může přispět libovolnou částkou. Dle stanov se pak určí, jakým počtem hlasů disponují. Členové za závazky družstva neručí, družstvo ručí jako celek a to celým svým majetkem.

4 Živnost

Existuje obecný právní předpis, který v České republice upravuje základní podmínky podnikání fyzických a právnických osob, je to zákon o živnostenském podnikání 455/1991 Sbírky zákonů, živnostenský zákon, ve znění pozdějších předpisů, který definuje živnost jako: *„Živnost je soustavná činnost provozována samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených tímto zákonem.“* [10]

Před samostatným založením živnosti je nezbytné si nejen ověřit, zda činnost, ve které chce člověk podnikat, vykazuje znaky živnosti, ale i zjistit, do jaké skupiny živností tato činnost patří a zda tedy potenciální podnikatel splňuje podmínky pro provozování této živnosti.

4.1 Kdo může podnikat

V České republice může podnikat:

- **Fyzická osoba**
- **Právnická osoba** – všechny všeobecné i zvláštní podmínky pro vznik živnosti musí splňovat odpovědný zástupce.

4.2 Vznik živnosti

Aby mohla živnost vzniknout, musí osoba, která žádá o povolení k podnikání v příslušné živnosti nebo odpovědný zástupce, splnit:

4.2.1 Všeobecné podmínky

Fyzické osoby

- zletilost (dosáhnout věku 18 let),
- právní způsobilost,
- bezúhonnost (tj. nemít zápis v rejstříku trestů).
- Výpis z rejstříku trestů je oprávněn živnostenský úřad vyžádat sám. Živnostník nemusí výpis dokládat. Tyto podmínky platí pro občana České republiky (dále jen ČR) nebo pro občana členských států Evropské unie (dále jen EU). Občané ostatních států musí bezúhonnost dokládat příslušnými doklady, tj. výpisem z rejstříku trestů.

Právnické osoby

- Vyžaduje se výpis z obchodního rejstříku.

4.2.2 Zvláštní podmínky

- Odborná nebo jiná způsobilost týkající se provozování živnosti. Tato způsobilost se dokládá doklady o vzdělání a o absolvování požadované praxe, která může nahradit do určité míry vzdělání v oboru.
- Jinou podmínkou může být spolehlivost. Tyto podmínky jsou uvedeny v přílohách živnostenského zákona.

4.2.3 Doklad o zaplacení správního poplatku

V dalším kroku je nutné vyplnit formulář **ohlášení živnosti** nebo **žádost o koncesi**. Tyto formuláře jsou součástí jednotného registračního formuláře (dále jen JRF), prostřednictvím kterého je možné kromě ohlášení živnosti či podání žádosti o udělení koncese učinit oznámení i vůči dalším úřadům – finančnímu úřadu, Správě sociálního zabezpečení, zdravotní pojišťovně a úřadu práce. Odpadá tím návštěva všech zmíněných úřadů, neboť JRF lze odevzdat (osobně nebo poštou) na jakémkoliv živnostenském úřadě, kde jsou zřízena tzv. centrální registrační místa (dále jen CRM).

Doklad o zaplacení správního poplatku musíme mít za každou ohlašovanou živnost či žádost o koncesi.

Existují 2 typy JRF a to buď pro FO a nebo pro PO.

4.3 Členění živnosti

Živnosti se dají rozdělit na dva základní typy, přičemž první z nich se ještě dále dělí. Každá z nich má své konkrétní požadavky pro jejich získání.

4.3.1 Živnosti ohlašovací

Výpis z živnostenského rejstříku se vydává automaticky po ohlášení na obecním živnostenském úřadě příslušného městského úřadu s rozšířenou působností. Musíme prokázat splnění všeobecných a zvláštních podmínek. Ne všechny ohlašovací živnosti mají stejné podmínky. V přílohách živnostenského zákona najdeme tyto ohlašovací činnosti:

a) Řemeslné

Vyžaduje se výuční list v oboru nebo např. řádné ukončení středního vzdělání s maturitní zkouškou v příbuzném oboru vzdělání a dokladem o vykonání jednoroční praxe v oboru. Má-li živnostník vzdělání v oboru, ve kterém chce podnikat, může začít podnikat okamžitě a nepotřebuje praxi.

Přehled řemeslných živností je uveden v příloze 1 živnostenského zákona. Jedná se např. o tyto živnosti: kadeřnictví, zámečnictví, pekařství a instalatérství.

b) Vázané

Požaduje se např. výuční list, maturitní vysvědčení nebo vysokoškolský diplom v příslušném oboru. Kromě toho může být vyžadována určitá délka praxe v oboru

nebo splnění určité podmínky, např. činnost účetních poradců a vedení účetnictví - vysokoškolské vzdělání a 3 roky praxe v oboru nebo středoškolské vzdělání zakončené maturitní zkouškou s 5 lety praxe v oboru.

Přehled řemeslných živností je uveden v příloze 2 živnostenského zákona. Další případy těchto živností jsou: provozování autoškoly, výkon zeměměřičských činností, průvodcovská činnost, provozování cestovní agentury, provozování solárií a drezůra zvířat.

c) Volné

Pro provozování živnosti postačuje splnění všeobecných podmínek. V současné době je platná pouze jediná živnost volná. Ta zároveň obsahuje jednotlivé obory. Všechny obory volné živnosti jsou uvedeny v příloze 4 živnostenského zákona. Jedná se o obchodní činnosti, výrobu keramiky, výuku odborných předmětů, atd.

4.3.2 Živnosti koncesované

Pro získání koncese jsou podmínky přísnější, vyžaduje se speciální odborná způsobilost a schválení dalším statutárním orgánem, např. ministerstvem. Koncese bývá povolena pro území či dobu a vydává se jich omezený počet. Výčet koncesí nalezneme v příloze 3 živnostenského zákona, jedná se např. o směnářskou činnost (vyžaduje se středoškolské vzdělání zakončené maturitní zkouškou a kromě živnostenského odboru ji musí schválit i Česká národní banka), taxislužba (vyžaduje se spolehlivost řidičů a jejich odborná způsobilost, kterou schvaluje dopravní úřad), služby soukromých detektivů (vyžaduje se středoškolské zakončené maturitní zkouškou a schvaluje se ministerstvem vnitra). Na získání koncese není právní nárok, proto nemůžeme začít podnikat dříve, než koncesi opravdu získáme.

4.4 Živnostenský rejstřík

Podnikatel se bude prokazovat pouze výpisem z živnostenského rejstříku, na němž může mít uvedeno i několik oborů najednou.

Je zrušena místní příslušnost k živnostenským úřadům, podnikatel ohlásí živnost na jakémkoliv obecním živnostenském úřadě. Omezuje se oznamovací povinnost, některé informace si živnostenské úřady zajistí samy, např. výpis z rejstříku trestů.

Ve výpisu ze živnostenského rejstříku vydané FO se uvádí:

- jméno a příjmení, datum narození podnikatele a jeho sídlo – místo podnikání,
- u zahraniční osoby bydliště mimo území České republiky, místo pobytu v České republice (pokud byl povolen) datum narození,
- název obchodní firmy, je-li fyzická osoba zapsána do obchodního rejstříku a identifikační číslo,

- předmět podnikání,
- provozování živnosti průmyslovým způsobem, je-li živnost tímto způsobem provozována,
- doba, na kterou se výpis uděluje, ohlásila-li FO provozování živnosti na dobu určitou,
- doba platnosti koncese u koncesovaných živností,
- den vzniku živnostenského oprávnění,
- datum vydání výpisu.

Živnostenský rejstřík je veřejný seznam s výjimkou přehledu o uložených pokutách. S těmito údaji může být výpis z živnostenského rejstříku vydán pouze podnikateli, jehož se týká.

Výpis z živnostenského rejstříku může být písemný nebo v elektronické podobě a tento výpis může udělat jakýkoliv živnostenský úřad bez ohledu na místo podnikání příslušného živnostníka (např. živnostenský úřad v Ostravě může poskytnout výpis z živnostenského rejstříku o podnikateli, který má obchod se sportovním zbožím v Brně).

4.5 Provozování živnosti prostřednictvím odpovědného zástupce

Odpovědný zástupce musí být v některých případech podnikatelem povinně ze zákona ustanoven, např. když podnikatel nesplňuje zvláštní podmínky pro provozování živnosti.

Odpovědný zástupce je fyzická osoba, kterou ustanovil podnikatel a která odpovídá za řádný provoz živnosti a dodržování všech předpisů (např. v případě, že podnikatel nemá příslušné oprávnění – provozuje koupaliště, ale nemá zkoušky pro plavčíka). Fyzická osoba nemůže být ustanovena do funkce odpovědného zástupce pro více než 4 podnikatele. Musí být s podnikatelem ve smluvním vztahu (např. na základě pracovní smlouvy) a musí splňovat všeobecné i zvláštní podmínky pro provozování živnosti.

V případě **ohlašovací živnosti** je podnikatel povinen do 15 dnů oznámit živnostenskému úřadu ustanovení i ukončení výkonu funkce odpovědného zástupce.

V případě **koncesované živnosti** musí ustanovení funkce odpovědného zástupce schválit živnostenský úřad.

4.6 Provozovny pro živnostenské podnikání

Provozovnou je **prostor, v němž je živnost provozována** (prodejna, dílna, ale také např. automat). Provozoven může mít podnikatel více nebo lze provozovat živnost průmyslovým způsobem. Všechny provozovny musí podnikatel nahlásit odboru Obecního živnostenského úřadu, který je zapíše do živnostenského rejstříku. Podnikatel musí doložit, že je vlastníkem provozovny nebo ji má pronajatou.

Provozovna musí být označena obchodním jménem podnikatele a jeho identifikačním číslem – IČ (je součástí výpisu z živnostenského rejstříku).

Provozovna musí být také **způsobilá k provozování živnosti** (např. kosmetické studio musí splňovat hygienické předpisy) a musí být určen odpovědný vedoucí, který odpovídá za činnost provozovny.

4.7 Fyzické osoby, které provozují výdělečnou činnost dle zvláštních předpisů

Kromě živnostníků existují ještě fyzické osoby, které provozují výdělečnou činnost podle zvláštních předpisů:

- advokáti – zákon o advokacii,
- komerční právníci,
- soudní znalci,
- lékaři,
- veterináři,
- notáři – zákon o notářích a jejich činnosti.

Tyto fyzické osoby nevyplňují JRF ani nejsou v evidenci živnostenského rejstříku. Jejich povinností je získat jiná oprávnění – osvědčení – pro provozování své činnosti. Jsou to např. lékaři, kteří jsou zaevidováni v příslušné oborové evidenci, např. v lékařské komoře.

4.8 Ukončení živnostenského oprávnění

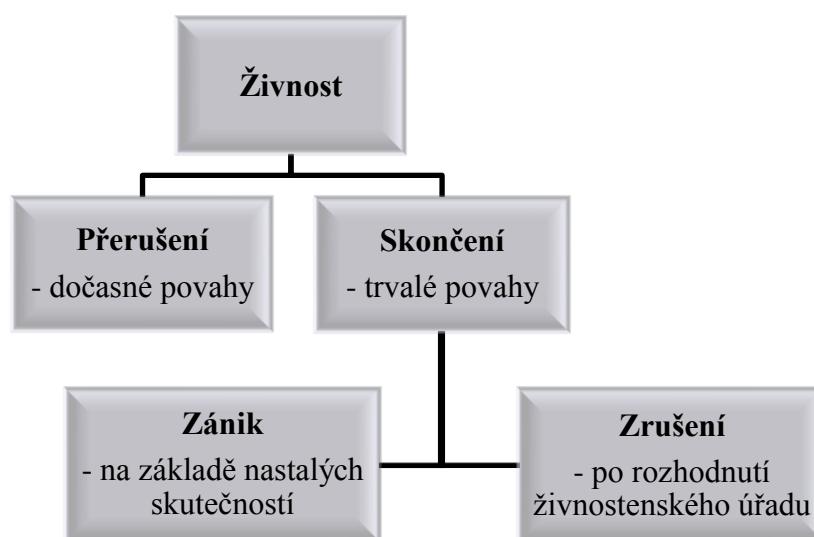
Živnostenské oprávnění můžeme ukončit několika způsoby. Jedná se o:

a) Přerušování živnostenského oprávnění

Podnikatel, žádající o přerušování provozování živnosti na dobu delší než 6 měsíců, je povinen předem písemně oznámit toto přerušování příslušnému živnostenskému úřadu. Pokračování v provozování živnosti je podnikatel předem písemně oznámit živnostenskému rejstříku.

b) Ukončení živnostenského oprávnění jednou pro vždy

- **Zánik** – na základě skutečností uvedených v živnostenském zákoně
Touto skutečností je např. smrt podnikatele, zánik podniku, uplynutím doby, pokud byl živnostenský list nebo koncesní listina vydána na dobu určitou.
- **Zrušení** – na základě rozhodnutí živnostenského úřadu
Podnikatel přestal splňovat podmínky způsobilosti k právním úkonům či podmínku bezúhonnosti nebo o to podnikatel sám požádal.



Graf 1.2 : Ukončení živnostenského oprávnění, [zdroj: zpracování: vlastní]

4.9 Překážky provozování živnosti

Živnost nemůže provozovat fyzická osoba nebo právnická osoba, na jejíž majetek byl prohlášen konkurz, nebo osoba, u níž byl zamítnut insolvenční návrh, protože majetek dlužníka nepostačoval k úhradě nákladů insolvenčního řízení, nebo byl-li zrušen konkurz, protože majetek dlužníka je zcela nepostačující pro uspokojení věřitelů. Živnostenský úřad může v rámci správného uvážení uvedené překážky prominout, a to když dlužník prokáže, že jsou u něho předpoklady pro řádné plnění povinností při podnikání a po řádném plnění finančních závazků.

Vyloučeny z podnikání jsou dále osoby, jimž byl soudem nebo správním orgánem uložen trest zákazu provozování živnosti v daném oboru, nebo kterým bylo zrušeno živnostenské oprávnění pro závažná porušení povinností.

4.10 Specifikace živnostenského oprávnění

Mezi specifikace živnostenského podnikání patří:

- Je to forma podnikání vhodná pro začínající podnikatele nebo pro ty, kteří v podnikatelské činnosti nehledají hlavní zdroj svých příjmů a chtějí ho mít spíše jako vedlejší možnost přivýdělku.
- K získání živnostenského oprávnění pro FO je třeba vykonat nejméně úředních úkonů a po splnění daných podmínek je možné téměř ihned zahájit podnikání.

- Zákon neukládá povinnost skládat žádný základní kapitál – jako např. u akciových společností.
- Zápis do obchodního rejstříku je pouze na vůli živnostníka (nejsou-li dány podmínky pro povinnou registraci, např. u zahraničních FO).
- Postačuje vedení daňové evidence, pokud obrat podnikatele podle zákona o dani z přidané hodnoty včetně plnění osvobozených od této daně, jež nejsou součástí obratu, v rámci jejich podnikatelské činnosti nepřesáhl za bezprostředně předcházející kalendářní rok částku 25 mil. Kč.
- Za závazky z podnikání podnikatel ručí celým svým majetkem.
- Smrtí podnikatele se podnik nedědí, na rozdíl od obchodního podílu.

5 Analýza projektu

Tato analýza probíhá ve dvou krocích, nejprve se soustředíme na analýzu makroekonomického prostředí a jeho vlivů, tedy analýzu trhu a konkurence. Až poté se zaměříme na vnitřní prostředí firmy. Je vhodné se pečlivě věnovat oběma krokům, jelikož v obou působí velké množství faktorů.

Mezi hlavní vnější faktory, které působí na firmu, patří tržní ekonomika a konkurence, která podniká ve stejném odvětví a na stejném trhu. Vnitřní faktory jsou nabídka služeb a produktů, odlišnost od konkurence a cena.

Analýzu projektu rozdělujeme do 3 základních bodů:

- analýza konkurence a marketingový výzkum,
- analýza firmy,
- analýza zákazníků.

5.1 Analýza konkurence a marketingový výzkum

Obsahem této kapitoly je získávání informací o trhu, jednotlivých segmentech, konkurenci a postupu zpracování těchto průzkumů. Díky těmto analýzám firma získává povědomí o mezerách na trhu nebo naopak čím je trh přesycen, o celkovém stavu trhu, o konkurenci a dalších důležitých aspektech.

Prvním krokem pro tvorbu analýzy je shromáždění dat, která by měla být v potřebném rozsahu a s vypovídací hodnotou. K těmto účelům nám mohou dopomoci informace, které poskytuje statistický úřad nebo výroční správy či data dostupná na internetu. Statistiky poskytované statistickým úřadem nabízejí podrobnější rozčlenění a to například podle jednotlivých oborů či regionů. Vypovídající hodnota takto získaných informací je dosti vysoká.

5.1.1 Analýza konkurence

Konkurenci si můžeme představit jako neuzavřenou skupinu subjektů (firem), které podnikají na daném trhu ve stejném čase. Vytváří tím tzv. konkurenční prostředí – snaží se zde získat převahu oproti ostatním subjektům. Konkurenci na trhu můžeme rozdělit hned do několika skupin:

a) Konkurence přímá

Firmy nabízejí produkty vzájemně si podobné. Zákazníci je vnímají jako přijatelné alternativy (například při distribuci čajů se může jednat o více druhů čajů – zelené, černé, ovocné atd.).

b) Konkurence nepřímá

Firmy nabízejí jiné (odlišné) produkty, ale naplňují stejnou nebo podobnou potřebu (stejný příklad jako při distribuci např. zeleného čaje, který má povzbuzující účinek, konkurence může distribuovat kávu – odlišný výrobek avšak se stejným účinkem).

- c) **Konkurence stávající**
Stávající konkurenci představují podniky, které dodávají na trh zboží nebo služby stejného druhu nebo účelu, jaké má v úmyslu poskytovat i naše firma. V tomto případě je vhodné se něčím odlišit od stávající konkurence a vytvořit tím konkurenční výhodu.
- d) **Konkurence budoucí**
Jedná se o podniky, které předpokládají vstup na trh a to v oblasti, kde chceme vybudovat naši firmu. Jedná se pouze o odhady a domněnky vývoje daného trhu, avšak i tyto varianty mohou být uskutečněny.
- e) **Konkurence odběratele**
Jedná se situaci, kdy hrozí riziko, že odběratel našich výrobků či služeb přestane odebírat. Může to být vyvoláno tím, že si tyto služby či výrobky začne zajišťovat sám vlastními silami nebo přejde ke konkurenci. V případě, že si odběratel začne zajišťovat určitou službu sám, není rizikem pouze v tom, že přicházíme o zákazníka, ale také to, že nám může přebrat i další naše zákazníky.
- f) **Konkurence dodavatele**
K této situaci může dojít v případě rozvoje firmy našeho dodavatele. Může se jednat například o to, že dodavatel již nepotřebuje původního odběratele a sám začne svůj výrobek dále zpracovávat.

5.1.2 Marketingový výzkum

„Marketingový výzkum spočívá ve specifikaci, shromažďování, analýze a interpretaci informací, které slouží jako podklad pro rozhodování v procesu marketingového řízení.“ [1, str. 184]

Tento výzkum se snaží prozkoumat vývoj trhu hlubším způsobem, zajímá se také o nákupní rozhodování zákazníků či fungování odbytových systémů. Výzkum se snaží proniknout do tržního systému, kde sleduje jeho funkční síly a dynamiku vývoje trhu. Zaměření mohou být odlišná, ale ve většině případů se jedná o sledování struktury a požadavků investora a dále o sledování hlavní konkurence na trhu jako celku i dle jednotlivých oborů.

Informace, které získáváme marketingovým výzkumem, nám umožňují porozumět trhu, na kterém daná firma podniká nebo na který hodlá vstoupit. Snaží se identifikovat jak problémy spojené s podnikáním na tomto trhu, tak i příležitosti, které tento trh nabízí.

„V marketingovém řízení dochází k mnoha rozhodnutím, která kladou značné nároky na informace a vytváří tak potřebu marketingového výzkumu. Takto získané informace mají významnou roli pro plánovací a kontrolní funkce řízení.

5.1.3 SWOT analýza

Jedná se o silný nástroj pro celkovou analýzu vnitřních a vnějších činitelů, konkrétně tedy analýzu silných a slabých stránek, hrozeb a příležitostí, které s sebou zkoumaný projekt přináší. Název je složen z počátečních písmen anglických termínů činitelů, kterými se tato analýza zabývá.

S – Silné stránky (Strengths)

W – Slabé stránky (Weaknesses)

O – Příležitosti (Opportunities)

T – Hrozby (Threats)

• Silné a slabé stránky

„Tyto dvě kategorie se vztahují k vnitřní situaci podniku. Na základě analýzy vnitřních podmínek lze identifikovat faktory, které mohou být významné pro budoucí úspěchy či nezdary. Proto většina šetření, prováděná v rámci strategického marketingového procesu, začíná uvnitř organizace.

Silné stránky představují pozitivní faktory přispívající k úspěšné podnikové činnosti a výrazně ovlivňují jeho prosperitu. Tyto faktory zvýhodňují podnik vzhledem ke konkurenci na trhu.

Opakem jsou slabé stránky, které znamenají pro podnik určitá omezení nebo nedostatky, které brání efektivnímu výkonu a mělo by se pracovat na jejich odstranění.“ [5, str. 42]

Mezi hlavní silné a slabé stránky z pohledu SWOT analýzy patří:

- zdroje financování,
- management firmy,
- určení a vymezení činnosti firmy,
- nabídku služeb.

• Příležitosti a hrozby

„Tyto kategorie vyplývají z vnějšího prostředí, jsou velmi obtížně identifikovatelné a to především proto, že je podnik nemůže (nebo pouze velmi výjimečně může) ovlivnit. Je ale možné je vytipovat, ohodnotit a zaujmout stanovisko k maximálnímu využití, odvrácení, omezení, zeslabení anebo alespoň ke zmírnění jejich důsledků. Příležitosti a hrozby úzce souvisí s aktivitami konkurence.“ [5, str. 43]

Při sledování příležitostí a hrozeb z pohledu SWOT se zaměříme na:

- charakteristika a rozbor okolí,
- sektorová analýza,
- rozbor konkurence.

SWOT analýza	Interní analýza	
Externí analýza	S – Silné stránky <ul style="list-style-type: none"> • unikátní produkt • jedinečné know-how • výrobní procesy • umístění podniku 	W – Slabé stránky <ul style="list-style-type: none"> • slabá reklama • nedostatečné zdroje • špatná kvalita produktů • vysoké náklady
	O – Příležitosti <ul style="list-style-type: none"> • vstup na nový trh • strategické partnerství • mezinárodní obchodování • rozvoj a expanze 	T – Hrozby <ul style="list-style-type: none"> • konkurence na trhu • změna výrobků • tržní bariéry (clo) • nedokonalá legislativa

Tabulka 5.1 : Schéma SWOT analýzy, [zdroj: zpracování: vlastní]

5.2 Analýza firmy

Analýza firmy je další oblastí, ve které lze využít SWOT analýzy. V tomto případě lze analýzu aplikovat jak pro firmu, tak pro produkty či zákaznické segmenty, atd.

Analýza vlastní firmy by měla obsahovat hned několik bodů. V první řadě se jedná o prozkoumání naší konkurenční pozice na trhu, image firmy a její reputace, dále zda mají zákazníci dostatečné povědomí o firmě. V této části bychom se měli věnovat také finanční stránce našeho podnikání a to především zdroji financování.

5.3 Analýza zákazníků

Jednou z nejdůležitějších analýz, je právě analýza zákazníků a to proto, že pro správný marketing firmy potřebujeme znát informace o svých potencionálních zákaznících.

Firma by se měla neustále snažit získat informace o tom, co zákazník požaduje a jaké jsou trendy, podle těchto aspektů by se měla řídit a snažit se plnit zákaznickovy požadavky a přání.

V rámci této analýzy se vyskytuje velké množství otázek jako například tyto: „O co je na daném trhu zájem? Proč se kupuje zrovna tento výrobek či služba? Co ovlivňuje výběr zákazníka? Preference zákazníka?“ Odpovědi na tyto otázky se liší trh od trhu, a proto je potřeba se důkladně zaměřit přímo na daný trh kde plánujeme podnikat.

Pro firmu je také dobré uvědomit si, kdo jsou současní zákazníci, tedy odběratelé, kteří firmu „živí“. Dále také možné budoucí zákazníky, na které by se mohla zaměřit. Rozsáhlejší skupina zákazníků by mohla dopomoci k expanzi na nový trh nebo pro rozšíření výroby.

6 Marketingový plán

Marketingový plán obsahuje přehled marketingových cílů, kterých chce firma dosáhnout a také jakých strategií je zapotřebí k realizaci cílů. Vytváří také akční plány, ve kterých jsou uvedeny akce, které je nutno provést pro dosažení stanovených cílů. V této části se také sestavuje rozpočet, který jednotlivé kroky a akce převádí do finanční podoby, kterou je možno kontrolovat. Následně se kontroluje splnění daných bodů a odpovědnost, kdo byl za daný krok zodpovědný.

6.1 Marketingové cíle a hlavní rozhodnutí

Nejdůležitější otázkou v této části je: „Proč a pro koho plánujeme?“. Na otázku PROČ si můžeme odpovědět – cílem či vizí. Na druhou otázku PRO KOHO, odpovídáme – pro podnik či zákazníka.

Nastavený cíl se odvíjí od současného stavu firmy. Je tedy potřeba pečlivě promyslet, zda se zaměříme na propagaci firmy a upevňování jejího postavení na trhu nebo se budeme snažit o zvýšení obrátu a získávání nových zákazníků. Důležitým aspektem je správné definování cílů, měly by být konkrétní a jasné. Je vhodné, aby bylo zřejmé, jaký bude mít pro firmu užitek splnění daného cíle. Dalším důležitým aspektem je také časové ohraničení a to nejen pro následné vyhodnocení, ale také pro tvorbu navazujících cílů. V neposlední řadě si musíme ujasnit, zda máme k dosažení námi stanovených cílů k dispozici dostatečné finance.

Nejdůležitější částí tvorby a nastavování cílů je to, aby byly cíle měřitelné a vyhodnotitelné. V opačném případě může nastat riziko, že nebudeme schopni určit, zda jsme náš cíl splnili či nikoliv.

6.2 Marketingový mix

„Marketingový mix je soubor taktických marketingových nástrojů – výrokové, cenové, distribuční a komunikační politiky, které firmě umožňují upravit nabídku podle přání zákazníků na cílovém trhu., [6, str. 105]

Marketingový mix představuje a konkretizuje všechny kroky, které podnik dělá, aby vzbudil poptávku po produktu. Tyto kroky se rozdělují do čtyř proměnných, které se označují jako „4P“ jedná se o:

- **Výrobek** (product)
- **Cena** (price)
- **Distribuce** (place)
- **Podpora prodeje** (promotion)

Marketingový mix bývá také často charakterizován jako: Správný výrobek za správnou cenu na správném místě ve správný (pravý) čas.

6.2.1 Produkt

Pod pojmem produkt rozumíme výrobky a s ním spojené služby, které firma nabízí zákazníkům na námi vybraném trhu. Nemusí se přitom jednat pouze o výrobek a službu, ale také o sortiment, kvalitu, design, obal, image výrobce, značku záruky, služby a další faktory, které z pohledu spotřebitele rozhodují o tom, jak daný produkt uspokojí jeho očekávání.

Toto chápání výrobku z hlediska marketingu nazýváme **TOTÁLNÍ VÝROBEK**, který má čtyři části:

a) **Uspokojení potřeby**

Jedná se o tzv. jádro výrobku, tato úroveň říká, **pro jaký účel zákazník produkt pořizuje** – hodinky měří čas, židle umožňuje sezení, film poskytuje kulturní zážitek.

b) **Způsob uspokojení potřeby**

Způsob uspokojení potřeby je **dán užitnými vlastnostmi produktu**, patří sem:

- **Styl** – je souhrn vnějších charakteristik výrobku. Pokud je tento souhrn charakteristik obecně přijatý, vzniká móda.
- **Značka** – může být slovo (Kofola), grafický symbol (automobily), číslo (kolínská) nebo kombinace těchto možností.
- **Design** – jak výrobek vypadá a jak se s ním pracuje.
- **Obal** – musí výrobek dostatečně chránit, upoutat a informovat zákazníka.

c) **Rozšíření možností produktu**

Zahrnuje **poradenství před a při prodeji**, je důležité zákazníkovi poskytnout dostatek informací pro jeho rozhodování, zajištění servisu, **nákupu na splátky nebo leasing**.

d) **Psychologické vnímání produktu**

V této úrovni už nejde o parametry produktu, ale o to, **jak produkt zákazník vnímá**. Většinou je tato úroveň symbolizována pověstí produktu (i firmy) – **image** – dobrou nebo špatnou. Image představuje soubor představ, postojů, názorů a mínění na produkt a podnik. To souvisí s vnímáním goodwillu (dobré pověsti) nebo badwillu (špatné pověsti) podniku a výrobku. Image, goodwill i badwill jsou spojeny s dlouhodobým udržováním dobré jakosti, solidnosti a spolehlivosti podniku i produktu.

6.2.2 Cena

Cena představuje sumu peněz, kterou musí zákazník vydat, aby mohl výrobek získat. Její stanovení je pro management podniku jednak velmi důležité, zároveň však i velmi obtížné.

Důležitost stanovení ceny vyplývá z její schopnosti zajistit podniku příjem, obtížnost pak proto, že je nutné brát v úvahu řadu okolností, jako jsou náklady, vnímání ceny spotřebitelem a jiné.

Marketing klade důraz na maximální **stabilitu ceny**. Základním hlediskem posuzování ceny je, jaký přináší užitek podniku i spotřebiteli (byla formulována zásada – **máme-li dobrý výrobek, neničme ho tím, že ho budeme prodávat příliš levně** – dejme spotřebiteli přesně tu cenu, kterou požaduje a to vždycky nemusí být cena nejnižší). Základní otázkou je: „Jakou cenu chce spotřebitel?“, pro stanovení ceny je nezbytné znát nejen vlastnosti výrobků, ale i subjektivní vlivy, které ovlivňují chování spotřebitele. K tomu slouží průzkum trhu a následná analýza chování spotřebitele, která musí předcházet cenové tvorbě.

U nových výrobků, které vstupují na trh, se používají 2 **cenové strategie**:

- a) **Skimming** – „sbírání smetany“ vychází z unikátních vlastností vyráběného zboží a z **možnosti využít vysoké ceny**. Jedná se o značkové zboží (např. značkové oblečení, elektronické spotřebiče) nebo o zcela nové zboží (první barevné televize, první telefony).
- b) **Penetrační ceny** – „průnikové ceny“ vychází z orientace na nízké náklady a tím i relativně **nízké ceny**. Používají se tehdy, když chceme proniknout na nový trh nebo při orientaci na sociálně slabší obyvatelstvo.

Marketingový model při stanovení ceny – 3C

- a) **Nákladově orientovaná cena (Costs)**
 - Cena vychází z **nákladů a zisku**.
- b) **Cena podle konkurence (Competition)**
 - **Vyšší** cena než konkurence – u značkového zboží.
 - **Nížší** cena než konkurence – vyšší objem prodeje, u zákazníka může vzbudit dojem nižší kvality.
 - **Stejná** cena jako konkurence – spoléháme se na necenovou konkurenční výhodu, např. lepší reklama, služby, distribuci.
- c) **Cena podle hodnoty vnímané zákazníkem (Customer)**
 - Tato cena je založena na **přesvědčení zákazníka, že dané zboží mu přináší mimořádné uspokojení potřeb** (značkové zboží, módní zboží, exkluzivní zboží).

6.2.3 Distribuce

Distribuce zahrnuje veškeré aktivity směřující k tomu, aby se výrobek stal pro cílové zákazníky fyzicky dostupným. Udává, kde a jakým způsobem se bude

výrobek či služba prodávat, včetně distribučních cest, dostupnosti distribuční sítě, prodejního sortimentu, zásobování a dopravy.

Při určování cesty výrobků od výrobce k odběrateli jsou 2 základní možnosti forem prodeje:

a) Přímý prodej

- Přímo zákazníkovi.

b) Nepřímý prodej

- Prostřednictvím velkoobchodů, ve kterých nakupují maloobchodní podnikatelé, kteří prodávají zboží konečnému spotřebiteli.

6.2.4 Podpora prodeje

Pojem komunikační politika zahrnuje veškeré aktivity směřující k tomu, aby se zákazník seznámil s výrobkem a aby si jej zakoupil. Většinou se pod pojmem propagace vybaví reklama, ta je však pouhou částí tzv. propagačního mixu, mezi další složky řadíme podporu prodeje, prodejní síly, public relationship a direkt marketing.

Propagace se řídí pravidlem **A.I.D.A.** :

A – Pozornost (Attention)

- Zákazníka můžeme upoutat tím, že mu poskytneme něco důležitého, co mu poskytne užitek. Upoutáme ho plakátem, obalem či výlohou.

I – Zájem (Interest)

- Přesvědčení zákazníka o užitečných vlastnostech pro něj samotného. Užitek pro zákazníka může být odstranění námahy, uspořený čas, příjemné využití volné času atd.

D – Přání (Desire)

- Základem je vytvořit u zákazníka přání koupit, znamená to, vyloučit u něj všechny námitky a nejistoty. Spočívá v tom, poskytnout zákazníkovi veškeré informace o životnosti výrobku, záruční lhůtě nebo technických parametrech

A – Čin (Action)

- Abychom přiměli zákazníky k činu (ke koupi), musíme jim dát k dispozici např. katalog výrobků, u přímého prodeje vystavíme všechny výrobky.

Nástroje propagace

a) Reklama

Placená forma představení a propagace zboží a služeb. Přesvědčuje o důvodu koupě výrobku.

- **Formy reklamy**

- Televize, rozhlas,
- časopisy, inzerce,
- plakáty, samolepky,
- označené drobné výrobky (tužky, pera),
- internet.

- **Předměty reklamy**

- **Reklama firmy**

Jestliže přesvědčíme zákazníka, že naše firma je firmou vynikající, potom nemusíme již vynakládat tolik úsilí na reklamu výrobků. Nejlepší je kombinace reklamy firmy i výrobku.

- **Reklama výrobku nebo služby**

Poskytuje více informací o konkrétním výrobku nebo službě. Musí být prováděna u nových výrobků nebo inovovaných výrobků. Je vhodné ji doplnit reklamou firmy.

- **Smíšená reklama**

Kombinace obou předchozích.

- b) **Podpora prodeje**

Nabízí konkrétní motivy ke koupi. Může to být:

- **Spotřebitelská** – výhody pro spotřebitele

- Kupony – opravňují ke slevě při nákupu za určitou hodnotu.
- Bonusy – ve formě přibalení levnějšího doplňkového výrobku (např. mýdla, parfému či vzorků).
- Soutěže o ceny – výhra zájezdu nebo určitého zboží.
- Vyzkoušení zboží – ochutnávky potravin, demonstrace výrobku, možnost vrácení zboží do určité lhůty.

- **Mezi podnikateli** – výhody pro obchodní partnery

- Cenové zvýhodnění – při nákupu většího množství zboží, při placení v hotovosti.
- Příspěvky na reklamu – výrobní podniky poskytují tyto příspěvky velkoobchodům a maloobchodům, jestliže předmětem reklamy jsou jejich výrobky.
- Veletrhy.

- c) **Publicita**

Představuje informace (zprávy a hodnocení) nezávislých osob a institucí. Je důvěryhodnější než reklama, protože zákazníci vědí, že nejde o informace placené výrobcem. Existují tyto formy:

- **Televize, rozhlas a tisk**

Z vlastní iniciativy informují veřejnost o nových zajímavých výrobcích a službách, vysílají o nedostatcích a kladech jednotlivých podniků. Spoluvytváří tak image podniku.

- **Výroční zprávy**

Veřejné přehledy o hospodaření podniku. Z těchto zpráv lze charakterizovat vývoj firmy na trhu.

- **Sponzorská činnost**

Příspěvky na zdravotnictví, školství, kulturní akce, při povodních, atd. Podnik tím prokazuje, že jeho ekonomická situace je dobrá.

d) Přímý marketing (direkt marketing)

Jde o nástroj přímé komunikace se zákazníkem. Formy mohou být:

- Osobní (podomní) prodej – obchodní cestující.
- Teleshopping, telemarketing.
- Webové stránky na internetu – umožňují dodat vizuální informace o výrobku, aktuální informace o cenách.
- Časopisy pro zákazníky.
- Prodejní katalogy – vydávají velké obchodní řetězce, kosmetické firmy, obchody na internetu.
- Reklamní e-maily.

7 Finanční plán

Nezbytnou částí podnikatelského záměru je bezpochyby finanční plán, který objasní potenciál podnikatelského nápadu.

V prvním kroku bychom si měli ujasnit příjmy a výdaje. Jedná se nejen o sepsání všech nákladů, které budeme muset vynaložit již před samotným začátkem podnikání, ale také náklady související s každodenním provozem. Následuje vyhodnocení příjmů, zda jsou naše předpoklady reálné a dosažitelné.

Existuje více variant sestavení finančního plánu, jedná se především o pesimistickou a optimistickou variantu. Pro začátek se doporučuje sestavit pesimistickou variantu, abychom se vyhnuli případnému zklamání. Jedná se tedy o kalkulaci vyšších výdajů a nižších příjmů než reálně očekáváme.

Součástí finančního plánu jsou:

- Rozvaha – účetnictví.
- Výkaz zisku a ztráty - účetnictví.
- Cash Flow - účetnictví.
- Deník příjmů a výdajů – daňová evidence.

7.1 Rozvaha

„Rozvaha je výkaz, který udává přehled o aktivech a pasivech projektu v kumulované podobě v jednotlivých letech, o plánovaném stavu majetku a zdrojích jeho krytí.“ [3, str. 143]

Aktiva lze charakterizovat jako majetek podniku, který je seřazen dle jednotlivých druhů. V rozvaze jsou uvedena podle délky životnosti (doba, po kterou zůstávají v podniku). První jsou DLOUHODOBÁ AKTIVA (fixní majetek), který má životnost delší než 1 rok, obvykle se postupně opotřebovává, což vyjadřují odpisy. Druhé jsou KRÁTKODOBÉ AKTIVA (oběžný majetek), který zůstává v podniku kratší dobu než 1 rok a většinou se spotřebovává jednorázově. Poslední jsou OSTATNÍ AKTIVA, mezi která řadíme aktivní účty časového rozlišení

V rozvaze musí vždy platit tzv. bilanční rovnice, která říká, že:

$$\mathbf{AKTIVA = PASIVA}$$

Tedy veškerý majetek podniku musí být kryt určitými zdroji (kapitálem).

Pasiva představují zdroje krytí aktiv neboli kapitál. Člení se podle toho, zda se jedná o kapitál vlastní či cizí. VLASTNÍ KAPITÁL je tvořen složkami, které do podniku vložili jeho zakladatelé nebo složkami, které vznikly při činnosti podniku. CIZÍM KAPITÁLEM jsou především závazky podniku. Patří sem dluhy – bankovní úvěry, závazky vůči dodavateli. U bankovních úvěrů máme povinnost kromě dluhu splatit také úrok. OSTATNÍ PASIVA jsou pasivní účty časového rozlišení.

Rozvaha	
Aktiva	Pasiva
<p>DLOUHODOBÝ MAJETEK</p> <ul style="list-style-type: none"> • HMOTNÝ <ul style="list-style-type: none"> - Budovy - Pozemky - Stroje a zařízení • NEHMOTNÝ <ul style="list-style-type: none"> - Software - Licence - Know-how • FINANČNÍ <ul style="list-style-type: none"> - Cenné papíry 	<p>VLASTNÍ ZDROJE</p> <ul style="list-style-type: none"> • ZÁKLADNÍ KAPITÁL <ul style="list-style-type: none"> - Účet individuálního podnikatele - Právnícké osoby (s.r.o.) • KAPITÁLOVÉ FONDY <ul style="list-style-type: none"> - Dary - Dotace - Emisní ážio • HOSPODÁŘSKÝ VÝSLEDEK <ul style="list-style-type: none"> - Fondy ze zisku - Nerozdělený zisk/ztráta
<p>OBĚŽNÝ MAJETEK</p> <ul style="list-style-type: none"> • ZÁSoby <ul style="list-style-type: none"> - Materiál - Výrobky - Zboží • POHLEDÁVKY <ul style="list-style-type: none"> - K odběrateli - K zaměstnancům - Ke společníkům • KRÁTKODOBÝ FINANČNÍ MAJETEK <ul style="list-style-type: none"> - Bankovní účty - Pokladna - Ceniny 	<p>CIZÍ ZDROJE</p> <ul style="list-style-type: none"> • REZERVY <ul style="list-style-type: none"> - Zákonné rezervy - Ostatní rezervy • DLOUHODOBÉ DLUHY <ul style="list-style-type: none"> - Dlouhodobé úvěry - Dlouhodobé závazky • KRÁTKODOBÉ DLUHY <ul style="list-style-type: none"> - Úvěry - Vůči zaměstnancům - Vůči dodavatelům - Vůči státu
<p>OSTATNÍ AKTIVA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Náklady příštích období - Příjmy příštích období - Komplexní náklady příštích období 	<p>OSTATNÍ PASIVA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Výdaje příštích období - Výnosy příštích období
AKTIVA = PASIVA	

Tabulka 7.1 : Rozvaha a její struktura, zdroj: zpracování: vlastní

7.2 Výkaz zisku a ztrát

„Výkaz zisku a ztrát neboli výsledovka je dokument, který popisuje informace o hospodářském výsledku projektu v jednotlivých letech hodnoceného období, tzn. o zisku před zdaněním a po zdanění. Jsou v ní zahrnuty celkové výnosy projektu a jednotlivé nákladové položky, které vznikají v průběhu projektu.“ [3, str. 142]

„Výkaz zisku a ztrát zachycuje různé kategorie výnosů, nákladů a zisku v období jejich vzniku, bez ohledu na to, zda vznikají skutečně reálné peněžní příjmy či výdaje. Nastává tedy obsahový i časový nesoulad mezi náklady a výdaji, výnosy a příjmy, ziskem a stavem peněžních prostředků. Podnik může vykazovat vysoké tržby a zisk v účetnictví, ale jeho peněžní příjmy a stav peněžních prostředků je podstatně odlišný.“ [4, str. 83]

7.3 Cash Flow

„Výkaz Cash Flow (dále jen CF) zaznamenává všechny předpokládané peněžní toky vztahující se k projektu, bez ohledu na to souvisejí-li s provozem nebo pouze s jeho financováním. Výkaz CF navazuje na výkaz zisků a ztrát.“ [3, str. 142]

„Cash Flow je možné také charakterizovat jako pohyb peněžních prostředků (jejich přírůstek a úbytek) podniku za určité období v souvislosti s jeho ekonomickou činností.“ [4, str. 84]

Kategorie CF:

- CF z provozní činnosti
- CF z investiční činnosti
- CF z finanční činnosti
- CF celkem

„CF můžeme kvantifikovat dvěma způsoby:

- PŘÍMO, pomocí sledování příjmů a výdajů podniku za dané období,
- NEPŘÍMO, pomocí transformace zisku do pohybu peněžních prostředků a následnými úpravami o další pohyby peněžních prostředků v souvislosti se změnami majetku a kapitálu.

Obvykle je používán a doporučován nepřímý způsob výpočtu.“ [4, str. 84]

7.4 Deník příjmů a výdajů

Deník příjmů a výdajů, dříve peněžní deník slouží k evidenci příjmů a výdajů, ale i dalších položek, jako je například sociální a zdravotní pojištění. Slouží k zachycení účetních dokladů, a tím k zajištění průkazného vedení daňové evidence.

Nejčastěji používanými doklady jsou příjmové a výdajové pokladní doklady a výpisy z bankovních účtů. Faktury se do tohoto deníku nezapisují.

8 Podnikatelský záměr

Daný podnikatelský záměr určený pro podnikání v rámci vedení účetnictví v okolí města Nový Jičín vytvářím především proto, abych zjistila, zda uskutečnění samotného plánu je reálné a vyhlídkově i ziskové.

Pro ověření této teorie je nutné zpracovat jednotlivé kroky, které byly detailněji popsány v teoretické části. Jedná se zejména o výběr formy podnikání a zjištění, zda splňují veškeré podmínky, dále pak analýza samotného projektu, marketingový plán a finanční plán.

Své služby bych chtěla nabízet také podnikatelům v oboru stavebnictví, jelikož dané problematice rozumím a jsem schopna poradit, na základě získaných znalostí ze studia stavební školy, při řešení konkrétních situací.

8.1 Základní údaje o společnosti

SPOLEČNOST

Obchodní jméno	: Klára Blažková
Právní forma	: Živnostenské podnikání – fyzická osoba
Adresa	: Libhošť 231, 742 57
Předmět podnikání	: Činnost účetních poradců, vedení účetnictví, vedení daňové evidence
Telefon	: 556 745 265, 774 852 633
Běžný účet	: Komerční banka, a.s. – 7495740247/0100
IČ	: 60801399
DIČ	: CZ9356185640
E-mail	: BlazkovaKlara@email.cz
Web	: www.blazkova-ucto .cz

MAJITEL

Jméno	: Klára Blažková
Narozen	: 18.6. 1993
Číslo OP	: 114791693
Rodné číslo	: 9356185640
Trvalé bydliště	: Libhošť 231, 742 57
Telefon	: 774 852 633
Kvalifikace	: Úplné střední odborné vzdělání s maturitou

8.2 Podnikatelská činnost

Jako hlavní obor pro svou podnikatelskou činnost jsem si zvolila činnost účetních poradců, vedení účetnictví a daňové evidence. Dále budu nabízet také podnikatelské, finanční, organizační a ekonomické poradenství.

Tento obor jsem si vybrala především proto, že účetnictví popřípadě daňovou evidenci musí v dnešní době vést veškeré subjekty, které podnikají a to jak FO, tak PO. Tento obor se navíc velmi rychle mění a je nutné sledovat aktuální situaci, což může být náročné zejména pro menší firmy či živnostníky.

8.3 Podnikatelské cíle

Mým prvotním, tedy krátkodobým cílem, bude ustálit se na daném trhu a dostat se do povědomí mých potencionálních zákazníků. Hlavním dlouhodobým cílem je pokrýt náklady, které vzniknou jak při založení podnikání, tak i při jeho chodu. Prvotním účelem je tedy pokrytí nákladů a následná tvorba zisku.

Z dlouhodobého hlediska bude mou prioritou získat své klíčové odběratele, kteří jak je známo tvoří 80% objemu příjmů (Paretovo pravidlo – 20/80 – 20% zákazníků vytváří 80% příjmů).

Vizí do budoucna by mohlo být také rozšíření firmy a přijetí buďto nových zaměstnanců nebo společníků. Jednalo by se ovšem o odborné a specializované zaměstnance, kteří by byli schopni poskytnout zákazníkům veškerý komfort služeb a informací, které budou potřebovat.

8.4 Profesní a osobní údaje o vlastních firmě

Kvalifikační předpoklady

Mým nejvyšším dosavadním vzděláním je střední škola obor ekonomické lyceum zakončená maturitní zkouškou. Na této škole jsem se seznámila se základy ekonomiky a s problematikou týkající se účetnictví. Své znalosti jsem následně prohloubila při studiu vysoké školy Vysoké učení technické v Brně, fakulta stavební obor management stavebnictví.

Odborná praxe

Již na střední škole jsem absolvovala praxi v účetní firmě, kde jsem se osobně seznámila s tím, jak účetnictví funguje v praxi. Jednalo se především o správné zaúčtování příslušných dokladů (faktur přijatých i vydaných, dokladech o nákupu a výdaji zboží, atd.), přijímání a expedice dodávek zboží, vedení skladových karet a další.

Tyto znalosti jsem využila i při následných brigádách, kdy se jednalo například o prodej a propagaci výrobků, vyřizování reklamací, vedení účetních knih a kontrola stavu pokladny. Neustálý kontakt s lidmi také zdokonalil mé komunikační schopnosti.

Osobnostní předpoklady

Díky nabytým zkušenostem jsem si osvojila některé dovednosti a schopnosti, které jsou potřeba pro výkon podnikatelské činnosti. Mezi mé přednosti bych zahrнула dobrou komunikační schopnost a jednání s lidmi. Nedílnou součástí je také dobrá orientace na trhu, která může být pro začínající podnikatele velmi náročná. Schopnost navazovat nové kontakty nejen s potenciálními zákazníky, ale také s dodavateli.

Jelikož se jedná o mé vlastní podnikání a tím pádem i o mé zisky, snažila bych se o danou problematiku zajímat, jak jen to bude možné a ne pouze v rámci pracovních povinností. Následně bych ráda zdokonalila své prodejní a odborné schopnosti. Mít svůj vlastní podnik je už dlouho mým snem a tak k tomu samozřejmě patří i značné nadšení pro danou věc.

8.5 Popis podniku

8.5.1 Forma podnikání

Pro svou podnikatelskou činnost jsem si zvolila živnostenské podnikání s předmětem činnost účetních poradců, vedení účetnictví a vedení daňové evidence. Jelikož budu na začátku podnikání sama svým vedoucím i zaměstnancem, není třeba vytvářet organizační strukturu podniku.

8.5.2 Lokalita

Jelikož se jedná o práci, při jejímž výkonu nepotřebuji pronajímat větší kancelářské prostory, rozhodla jsem se v prvních pár letech, vytvořit kancelář v našem rodinném domě. Kancelář by se tedy nacházela ve vesnici Libhošť, která je strategicky umístěná v blízkosti větších měst – Nový Jičín, Kopřivnice a Ostrava. Výhodou může být také bezplatné umístění reklamy, například na plot.

Prioritou tedy je být zákazníkovi co nejblíže a poskytnout mu komfort, v rámci dojíždění. Svým klientům mohu také nabídnout, že za nimi osobně dojezu do jejich firmy po předchozí domluvě.

Budu mít rovněž stanoveny úřední hodiny, které však nebude problém prodloužit, dle přání klienta.

Úřední hodiny:

Pondělí	8:00-11:00	13:00-17:00
Úterý	8:00-11:00	13:00-17:00
Středa	8:00-11:00	13:00-17:00
Čtvrtek	8:00-11:00	13:00-17:00
Pátek	8:00-11:00	13:00-17:00

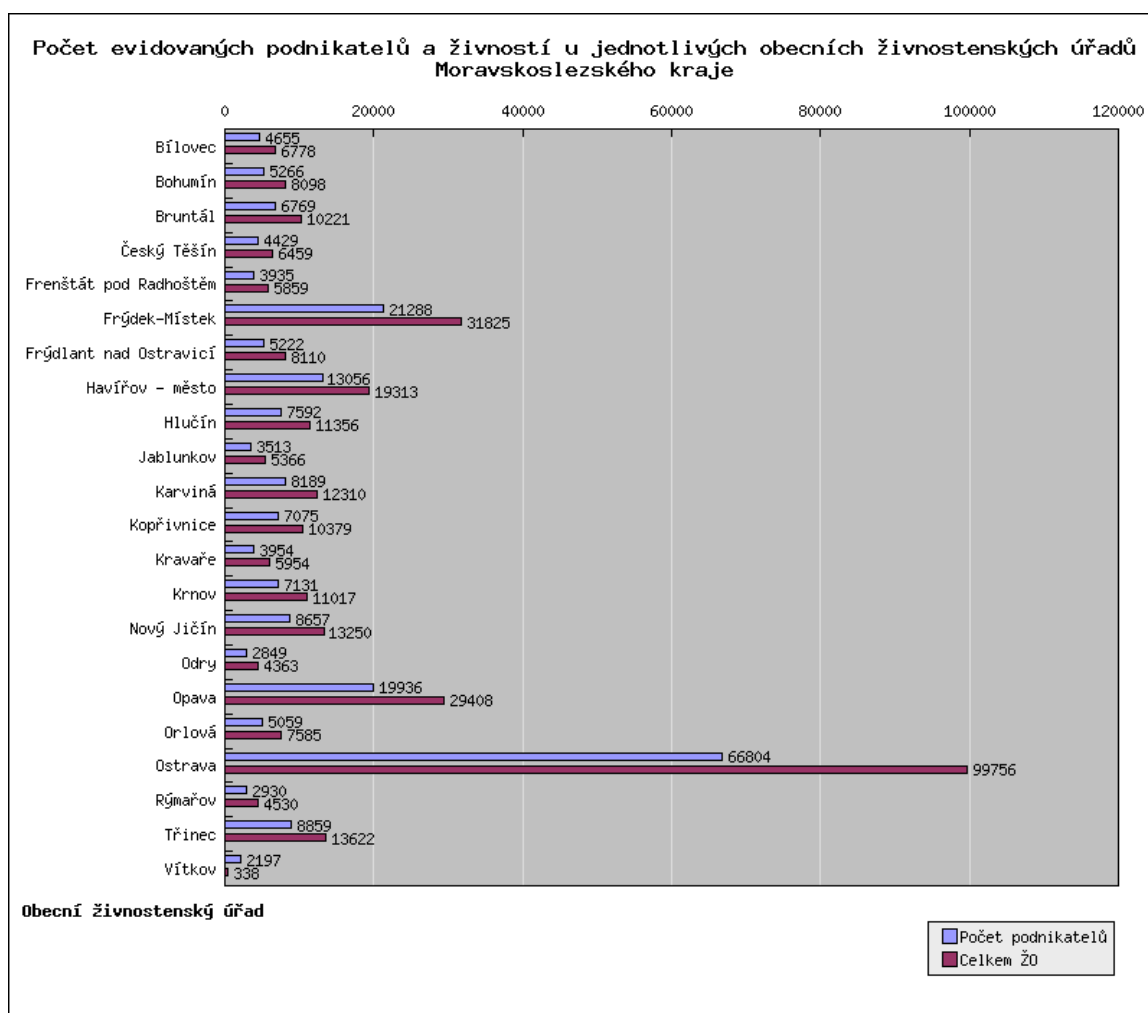
Tabulka 8.5.2 : Úřední hodiny, [zdroj a zpracování: vlastní]

8.6 Popis podnikatelské příležitosti

Na základě statistických údajů a informací, které mi poskytlo mé okolí, mám dojem, že o danou službu bude na trhu v okolí Nového Jičína zájem. Konkurence se zde samozřejmě nachází, ale počet firem a živnostníků, kteří musí vést účetnictví, nebo daňovou evidenci, stále roste, zvláště teď, kdy přibyla povinnost kontrolního hlášení a bude zavedena elektronická evidence tržeb.

Tato oblast obsahuje velkou škálu služeb, ať už je to vedení účetnictví či daňové evidence, mzdové účetnictví a zpracování daňových přiznání. Všechny tyto oblasti se neustále vyvíjí a je potřeba mít přehled o dané problematice.

Hlavní výhodou je velký počet potenciálních zákazníků, jak již bylo řečeno, může se jednat o živnostníky, malé firmy, velké firmy nebo poradenskou činnost pro fyzické osoby. Počet podnikatelů a živnostenských oprávnění v Moravskoslezském kraji zobrazuje následující tabulka:



Obrázek 8.6: Počet podnikatelů a živnostenských oprávnění v ČR,
 [zdroj, zpracování: <http://www.msk.cz/cz/pocet-evidovanych-podnikatelu-a-zivnosti-9709/>]

Moravskoslezský kraj je třetí největší v České republice, co se týče počtu obyvatelstva a čtvrtý největší co se týče počtu evidovaných podnikatelů a živnostenských oprávnění. Tyto informace dokládá obrázek – počty obyvatel v jednotlivých krajích, který se nachází v příloze č. 1 a obrázek – počty podnikatelů a živnostenských oprávnění za jednotlivé kraje v České republice, který se nachází v příloze č. 2. Z těchto informací tedy plyne, že je zde velký potenciál, co se týče podnikání a to jak toho stávajícího, tak i budoucího.

Po součtu hodnot z tabulky – počet podnikatelů a živnostenských oprávnění v Moravskoslezském kraji, která se nachází v příloze č. 3, vyplývá, že v okrese Nový Jičín je 27 171 podnikatelů (FO i PO), celkem tedy 27 171 možných zákazníků a to pouze na 151 703 obyvatel, které má okres Nový Jičín, viz příloha č. 4 – Počet obyvatel v Moravskoslezském kraji a jeho okresech v 1. až 3. čtvrtletí 2015.

<i>Obecní živnostenský úřad</i>	<i>Počet podnikatelů</i>	<i>FO</i>	<i>PO</i>	<i>Celkem živností</i>
Bílovec	4 655	4 282	373	6 778
Frenštát pod Radhoštěm	3 935	3 530	405	5 859
Kopřivnice	7 075	6 399	676	10 379
Nový Jičín	8 657	7 900	757	13 250
Odry	2 849	2 541	308	4 363
Celkem	27 171	24 652	2 519	40 629

Tabulka 8.6: Počet podnikatelů v okrese Nový Jičín,

[zdroj: http://www.msk.cz/podnikani/pod_stat_celkem.html, zpracování: vlastní]

Další tabulka znázorňuje počet živnostníků, jejichž podnikání je zaměřeno na činnost právní a účetní. Komplexní rozdělení ekonomických subjektů dle činnosti podnikání v Moravskoslezském kraji a jeho okresech uvádí příloha č. 5 – Ekonomické subjekty podle převažující činnosti v Moravskoslezském kraji.

	Kraj celkem	<i>Okresy</i>					
		Bruntál	Frýdek-Místek	Karviná	Nový Jičín	Opava	Ostrava -město
M <i>Profesní, vědecké a technické činnosti</i>	30 064	1 935	4 971	5 120	3 230	4 230	10 578
69 <i>Právní a účetní činnosti</i>	7 969	523	1 330	1 330	852	1 148	2 786

Tabulka 8.6: Právní a účetní činnosti na živnostenské oprávnění v Moravskoslezském kraji, [zdroj: <https://www.czso.cz/csu/czso/h-organizacni-statistika-7whaeqbmix>, zpracování: vlastní]

Z následujících čísel vyplývá, že je v okrese Nový Jičín poměrně velké množství potencionálních zákazníků - přibližně 27 171 na 852 účetních poradců, což zní poměrně příznivě. Musíme však uvažovat i s daňovými poradci, kteří podnikají v obdobné odborné činnosti, jejich služby jsou však více specifické a většinou také dražší. Jednou z hlavních výhod daňových poradců je možnost odkladu daňových příznání o 3 měsíce.

Mou hlavní prioritou bude poskytovat zákazníkům kvalitní a cenově dostupné služby. Nabízím ochotu poradit a osobní přístup, který je v tomto oboru nutností. Spoléhám na spokojenost svých zákazníků, a proto doufám, že se ke mně budou vracet nebo se rovnou domluvíme na dlouhodobé spolupráci. V případě dobrých zkušeností a spokojenosti by mne mohli také doporučit svým známým.

Na začátcích mého podnikání bude nutná intenzivní reklama a nejrůznější akce jak zákazníka „nalákat“ – může se jednat např. o poradenství zdarma, počáteční nízké ceny nebo malý reklamní předmět (např. propisovací tužka s kontaktem).

V případě, že bude zákazník požadovat, abych přijela na konzultaci do jeho firmy, nebude problém mu vyhovět. Díky tomu, že mám k dispozici osobní automobil, mohu za zákazníkem dojet ihned po pracovní době nebo v jinak smluvený čas.

V budoucnu uvažuji i o rozšíření svého podnikání. Postupem času v případě, že budu mít větší počet zákazníků, mám v plánu přijmout zaměstnance či společníka, který by mi pomohl věnovat všem zákazníkům potřebný čas.

8.7 Analýza zákazníků

Mým hlavním cílem bude prosadit se na trhu v okolí Nového Jičína. Jak již bylo napsáno dříve okres Nový Jičín má 151 703 obyvatel z toho 74 749 mužů a 76 954 žen. Celkový součet podnikatelů a živnostníků v okrese Nový Jičín je 27 171.

Tyto údaje jasně vypovídají o tom, že se okres Nový Jičín skládá z velkého množství potencionálních zákazníků a jelikož mnou nabízené služby mohou být určeny pro jakékoli pohlaví či věkovou skupinu je místní obyvatelstvo zcela ideálními potencionálními zákazníky. Nespornou výhodou je také to, že mí zákazníci nemusí být pouze z blízkého okolí Nového Jičína, ale i z vzdálenějších míst, jelikož většinu z těchto služeb mohu poskytovat i na dálku, pokud mi klient zašle potřebné podklady.

8.8 Analýza konkurence

V menším městě jako je Nový Jičín není příliš velká konkurence. Samozřejmě se zde pár firem a živnostníků poskytující účetní služby najde, ale nevidím to jako velký problém, jelikož se zde nachází velké množství potencionálních zákazníků.

Jako hlavní výhodu oproti konkurenci vidím to, že nabízíme širokou škálu služeb za relativně nízké ceny, jelikož budu na trhu „nová“ a nemůžu hned ze začátku nastavit ceny srovnatelné či vyšší než konkurence. Jako jedna z mála budu také poskytovat služby v místě podnikatele, tudíž pro mě nebudou velkou konkurenční

hrozbou živnostníci zabývající se pouze účetnictvím v pevné provozovně. Důvodem je, že někteří podnikatelé nechtějí/nemohou vydat doklady mimo své místo podnikání.

8.9 Analýza firmy – obchodní plán

Jak již bylo zmíněno, chtěla bych poskytovat kompletní účetní poradenství a to jak právníkům (malé a střední firmy), tak i fyzickým osobám. Spadá sem taktéž komplexní řešení účetní a daňové problematiky s ohledem na individuální potřeby klientů. Dále zde patří vedení mzdové a personální agendy, majetkové agendy, tvorba daňových přiznání a další.

Mým cílem je poskytovat kvalitní a dlouhodobou péči svým klientům, přičemž je důležité klást důraz na vzájemnou důvěru a vstřícnost. Klient by měl nabýt dojmu, že pokud mi bude plně důvěřovat a sdělí mi všechny informace a rozhodné skutečnosti, udělám pro něj vše, co bude v mých silách.

Mí potencionální klienti se budou dělit do dvou skupin. V první skupině se nachází firmy, kterým budu vést mzdové a personální agendy a druhou skupinou jsou živnostníci, kteří vyžadují především vedení účetnictví či daňové evidence a následné vyhotovení daňového přiznání, popřípadě zastupování klientů při běžném jednání s úřady a také při kontrolách na správě sociálního zabezpečení, zdravotních pojišťovnách, úřadech práce a finančních úřadech. Klientům z obou skupin budu samozřejmě poskytovat také bezplatné poradenství popřípadě konzultace u mne v kanceláři nebo případně po předchozí domluvě u nich ve firmě.

8.10 Časový fond

Má každodenní pracovní doba trvá 7 hodin, do čehož se nezapočítává pauza na oběd. Do časového fondu budu uvádět taktéž 7 hodin a to i přes případné „časové překážky“ jako je např. přesun ke klientovi nebo zdržení na úřadech.

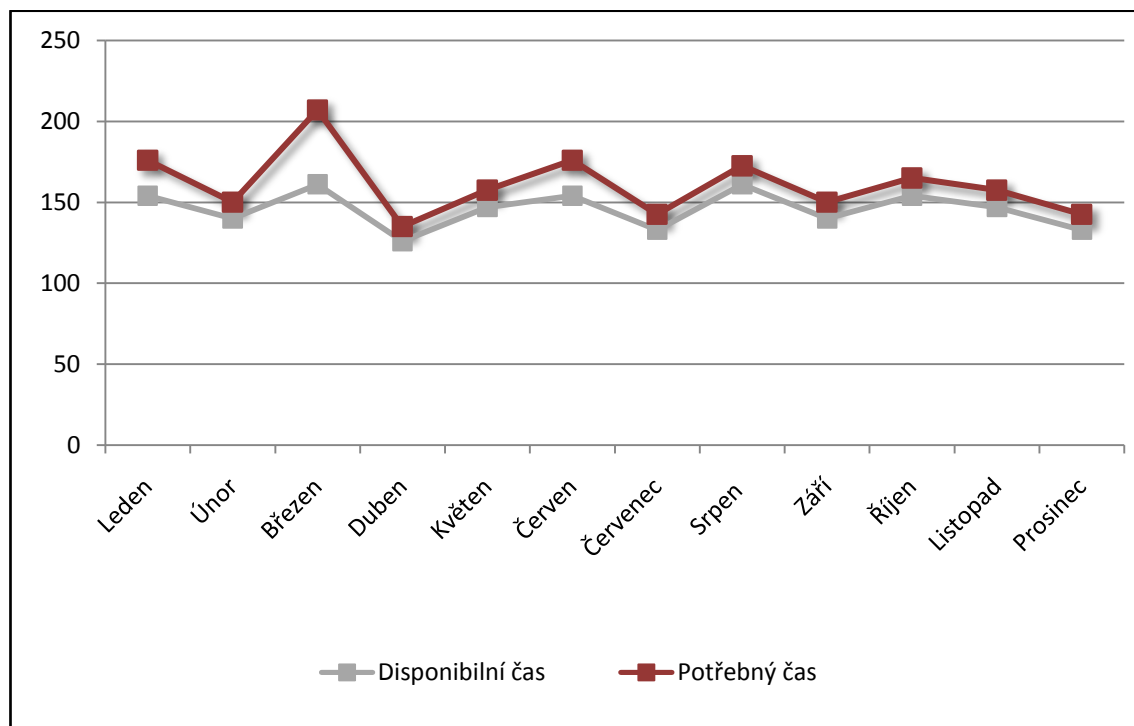
Tyto „časové překážky“ mohou nastat téměř každý den a to v rozmezí zhruba 1-2 hodin. Časový fond však o tyto prostoje zkracovat nebudu, jelikož počítám s tím, že práci, kterou nestihnu v pracovní době díky těmto prostoje, dodělám např. tentýž den večer.

Již zmíněný časový fond je tedy primárně vyhrazen pro činnosti týkající se účetního poradenství, jednání s klienty, vyřizování telefonních hovorů a emailové korespondence. Nespadá sem čas určený k návštěvám úřadů a samovzdělávání.

<i>Rok</i>	<i>Měsíc</i>	<i>Počet pracovních dní</i>	<i>Disponibilní čas</i>	<i>Potřebný čas</i>
2016	Leden	22	154	176
	Únor	20	140	150
	Březen	23	161	207
	Duben	18	126	135
	Květen	21	147	157,5
	Červen	22	154	176
	Červenec	19	133	142,5
	Srpen	23	161	172,5
	Září	20	140	150
	Říjen	22	154	165
	Listopad	21	147	157,5
	Prosinec	19	133	142,5
	Celkem		250	1750

Tabulka 8.10: Časový fond pro rok 2017, [zdroj a zpracování: vlastní.]

Pro tvorbu grafu jsem použila pracovní dny roku 2016 a to bez svátků. Jednotlivé měsíce jsem navýšila o 0,5 hodiny denně a to z důvodu dojíždění za klienty a obchůzek po úřadech. Měsíc leden jsem navýšila o 1 hodinu a to z důvodu zpracování daňových přiznání k dani silniční a dani z nemovitosti. Další výraznější výkyv je očekáván v měsíci březnu, v tomto období se podávají daňová přiznání k dani z příjmu fyzických a právnických osob. Časový fond jsem v tomto měsíci navýšila o 2 hodiny denně.



Graf 8.10: Časový fond, [zdroj a zpracování: vlastní.]

8.11 SWOT analýza

Při sestavení SWOT analýzy jsem vycházela z výše provedených analýz – obecné a oborové okolí a z profilu okresu Nový Jičín. Pomocí SWOT analýzy je možné komplexně vyhodnotit fungování firmy, může nás také včas upozornit na hrozící problémy nebo možnost růstu a rozvoje.

Silné stránky:

- Široký sortiment nabízených služeb.
- Znalost dané problematiky a zájem o tuto oblast.
- Kvalifikace a zkušenost.
- Možnost dojet přímo za klientem.
- Flexibilita a individuální přístup ke klientům.
- Nízká cena při vstupu na trh.
- Rozšíření podnikání.
- Vstup na nový trh.

Slabé stránky:

- Začínající podnikatelský subjekt.
- Problém s prosazením na trhu.
- Prvotní náklady spojené se založením.
- Náklady na provoz.
- Nedůvěra klientů v novou společnost.
- Slabá reputace.
- Nedostatečné zdroje.
- Špatná kvalita poskytovaných služeb.
- Vysoké náklady.

Příležitosti

- Příznivý vývoj trhu.
- Zánik konkurence či nedůvěra klientů ve stávající konkurenci.
- Možnost navázání strategického partnerství.
- Rozvoj a expanze.
- Větší zájem klientů o poradenské služby.

Hrozby:

- Velká konkurence na trhu.
- Nezájem podnikatelů a společností o externí účetní služby.
- Hrozící úpadek drobných podnikatelů.
- Nepříznivé legislativní podmínky.

8.12 Hodnocení rizik

Je dobré si předem uvědomit, že podnikání sebou nese vždy značná rizika. Zmapovat možná rizika a být schopen je řešit je klíčem k úspěšnému podnikání. Následující rizika přímo ovlivňují podnikání.

Konkurence

Příliš velká konkurence není žádoucí. I přesto, že se v Novém Jičíně nachází velký počet potencionálních zákazníků, je možné, že by v budoucnu mohla nastat situace, že by byl trh přesycen nabídkou účetních a daňových služeb. Avšak toto jsou úvahy v rozmezí 5-10 let, kdy počítám, že už budu mít stálou klientelu.

Pochybení podnikatele

Chybná rozhodnutí podnikatele mají špatný vliv na jeho podnikání. Tato chybná rozhodnutí mohou pramenit buďto z nevědomosti nebo nezkušenosti podnikatele.

Jak již bylo zmíněno dříve, o danou problematiku se zajímám, a proto doufám, že nenastane situace, kdy bych si s něčím nevěděla rady.

Pokud však nastane, budu se snažit vyhledat odbornou pomoc a pokusím se problém vyřešit co nejpříznivěji pro klienta. Eliminovat tyto situace či chybná rozhodnutí by měly také pravidelně navštěvované školení a konzultace s kolegy z oboru.

Ostatní rizika

Mezi ostatní rizika můžeme zařadit například živelné pohromy, vandalismus nebo případné vloupání. Pro snížení případných následků těchto rizik budu mít sjednané pojištění. Dalo by se zde zařadit i pravidelné zálohování dat, pro případ možné ztráty dat zapříčiněných krádeží, poškozením počítače, atd.

Můžeme zde také zařadit nepříznivý vývoj trhu nebo nevýhodnou úpravu legislativních podmínek.



Obrázek 8.12: Vizitka, [zdroj a zpracování: vlastní]

9 Průzkum cenové hladiny

Ceny, které uvádím v kapitole 10, jsem přizpůsobila cenám, které jsem zjistila díky rozeslanému dotazníku. Z 65 firem (živnostníci a společnosti s ručením omezeným) mi na dotazník odpovědělo pouhých 15, což je zhruba 23% návratnost. Není to tedy velký úspěch, ale pro přibližnou představu o cenové hladině za dané služby to postačuje.

Dotazník byl přínosný i přesto, že se jeho vyplnění zúčastnilo malé množství respondentů. Pomohl mi nejen s ujasněním ceny za jednotlivé služby, ale také se způsobem jejich získání.

Doufám tedy, že je přínosným nejen pro mě, ale i pro některé z dotazovaných respondentů. V emailu s žádostí o vyplnění dotazníku jsem totiž také uváděla, že v případě jejich zájmu jim mohu zaslat výsledky celého zkoumání. O tuto možnost projevilo zájem hned 5 dotazovaných. Již v březnu jim byly výsledky rozeslány a některé při nejmenším překvapily.

Původně byl dotazník rozdělen na 2 skupiny – živnostníci a společnosti s ručením omezeným. Toto rozdělení proběhlo především proto, že jsem nechtěla, ať mi skupina s.r.o. navyšuje cenu za dané služby. Ovšem k mému údivu byl opak pravdou. U všech otázek, kdy jsem odpovědi rozdělila do již zmíněných dvou skupin, byla cena u společností s ručením omezeným nižší nebo stejná jako u živnostníků. Někdy byl rozdíl zanedbatelný jako např. u ceny za vypracování daňového přiznání k dani z nemovitosti. Jindy byl však markantní a to zejména u ceny vypracování daňového přiznání k dani z příjmu právnických osoby, kdy byl rozdíl téměř 1 000 Kč.

Ukázka celého dotazníku se nachází v příloze č. 6 – Průzkum cenové hladiny.

9.1 Forma Vašeho podnikání?

V této otázce bylo možné zvolit pouze jednu odpověď. Vypsala jsem základní 3 formy podnikání. Možnost „Jiná“ byla využita pouze jednou, kdy odpověď obsahovala: Živnost + s.r.o. tuto odpověď jsem zařadila do skupiny s.r.o. z důvodu podobnosti cen.

Forma Vašeho podnikání:

Živnostenský list

Společnost s ručením omezeným

Akciová společnost

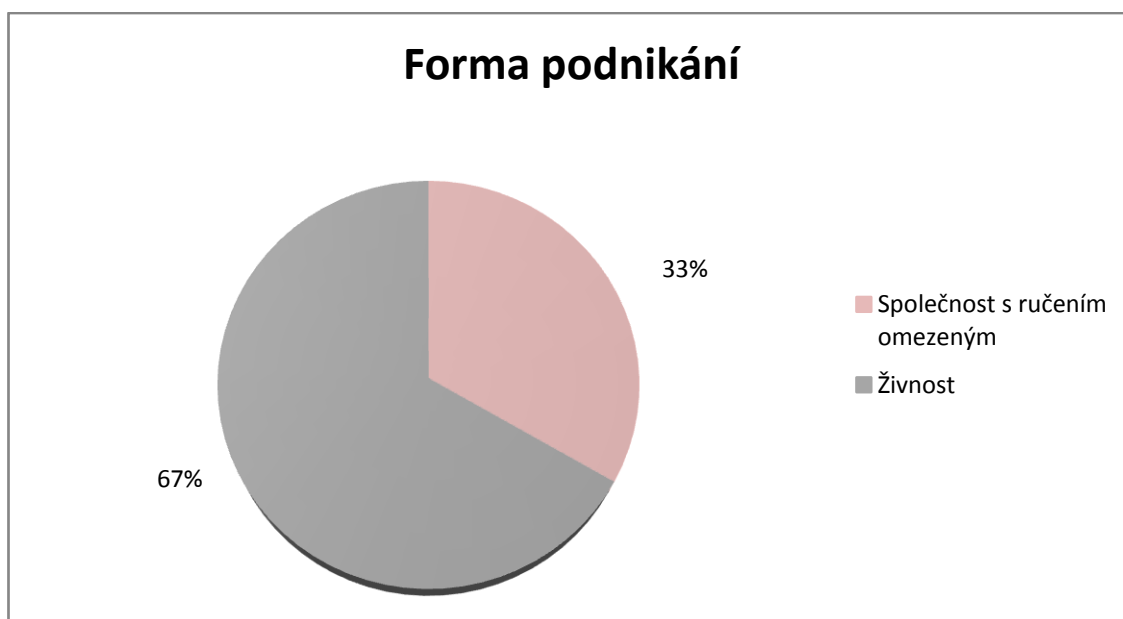
Jiná

Napište vlastní odpověď

Obrázek 9.1: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 1, [zdroj a zpracování: vlastní]

<i>Možnost</i>	<i>Počet odpovědí</i>	<i>Odpověď</i>
Živnostenský list	10	
Společnost s ručením omezeným	4	
Akciová společnost	-	
Jiná	1	Živnost + s.r.o.
Celkem	15	

Tabulka 9.1: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 1, [zdroj a zpracování: vlastní]



Graf 9.1: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 1, [zdroj a zpracování: vlastní]

9.2 Jak dlouho se věnujete vedení účetnictví a daňové evidenci?

Další otázka byla zaměřena na délku doby poskytování účetních a daňových služeb, zde si mohl respondent opět vybrat pouze jednu možnost.

Z tohoto grafu vyplývá, že většina mé konkurence je na trhu už delší dobu a zřejmě má svou klientelu.

Jak dlouho se věnujete vedení účetnictví a daňové evidenci?

Méně než 1 rok

1 až 5 let

5 až 10 let

10 a více let

Obrázek 9.2: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 2, [zdroj a zpracování: vlastní]

<i>Možnost</i>	<i>Počet odpovědí</i>
Méně než 1 rok	-
1 až 5 let	2
5 až 10 let	1
10 a více let	12
Celkem	15

Tabulka 9.2: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 2, [zdroj a zpracování: vlastní]



Graf 9.2: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 2, [zdroj a zpracování: vlastní]

9.3 Jakým způsobem účtujete zpracování účetnictví jednorázově za celý rok?

Třetí otázka se týkala způsobu určení ceny za zpracování účetnictví jednorázově za celý rok. Zde bylo naopak možné vybrat více variant, přičemž jsem chtěla, aby do kolonky „Jiná“ vypsali používané ceny nebo varianty, které nebyly ve výběru. Valná většina z dotazovaných zvolila způsob účtování pomocí sazby dle počtu dokladů.

Jakým způsobem účtujete zpracování účetnictví jednorázově za celý rok:

Tarifem (Kč/hod)

Sazbou dle počtu dokladů

Jiná

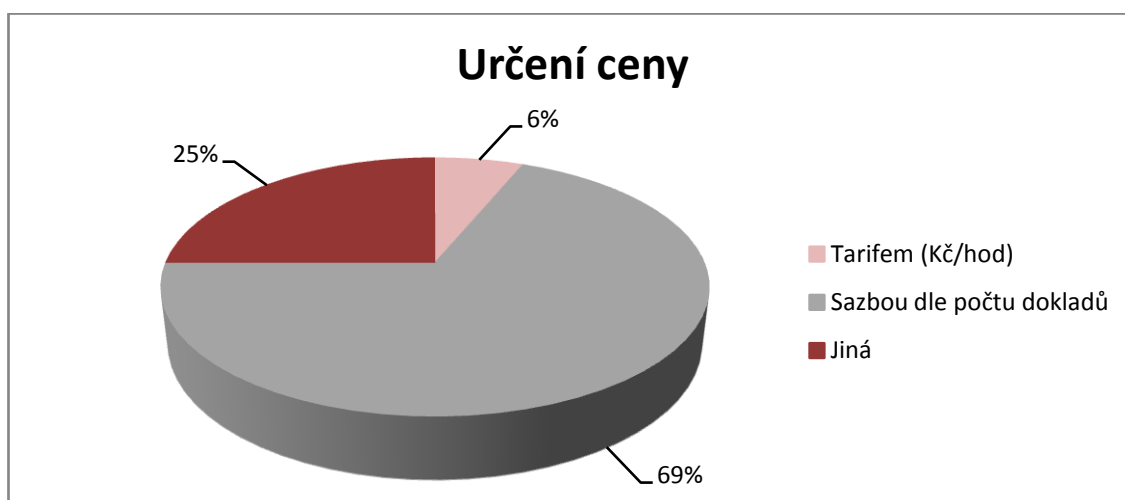
Vypište minimální tarif či sazbu za jeden doklad, popřípadě jinou variantu:

Napište vlastní odpověď

Obrázek 9.3: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 3, [zdroj a zpracování: vlastní]

<i>Možnost</i>	<i>Počet odpovědí</i>	<i>Odpověď</i>
Tarifem (Kč/hod)	1	<ul style="list-style-type: none"> • Tarifem – FO 500 Kč měsíčně min, PO 1000 Kč min • Paušál
Sazbou dle počtu dokladů	11	21 Kč, 22 Kč, 25 Kč, 30 Kč
Jiná	4	<ul style="list-style-type: none"> • Smluvní měsíční částka dle dohody, která zahrnuje veškeré služby včetně zpracování daňového přiznání • Paušální odměna, základem je propočet: kombinace sazba Kč/hod + sazba počet dokladů • Mám své klienty a ceny jsou mezi námi dohodou • Paušální sazbou dle počtu dokladů
Tarif či sazba	10	(Zde uvedené odpovědi, jsou rozděleny do skupin výše)
Celkem	26	

Tabulka 9.3: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 3, [zdroj a zpracování: vlastní]



Graf 9.3: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 3, [zdroj a zpracování: vlastní]

9.4 Cena vypracování daňového přiznání k dani z příjmů fyzických osob?

Zde jsem respondenty požádala o vyplnění ceny za zpracování přiznání k dani z příjmů fyzických osob. Bohužel i zde se našel někdo, kdo na danou otázku nechtěl odpovědět a vyplnil hodnotu 0 Kč. Proto budu počítat pouze se 14 hodnotami.

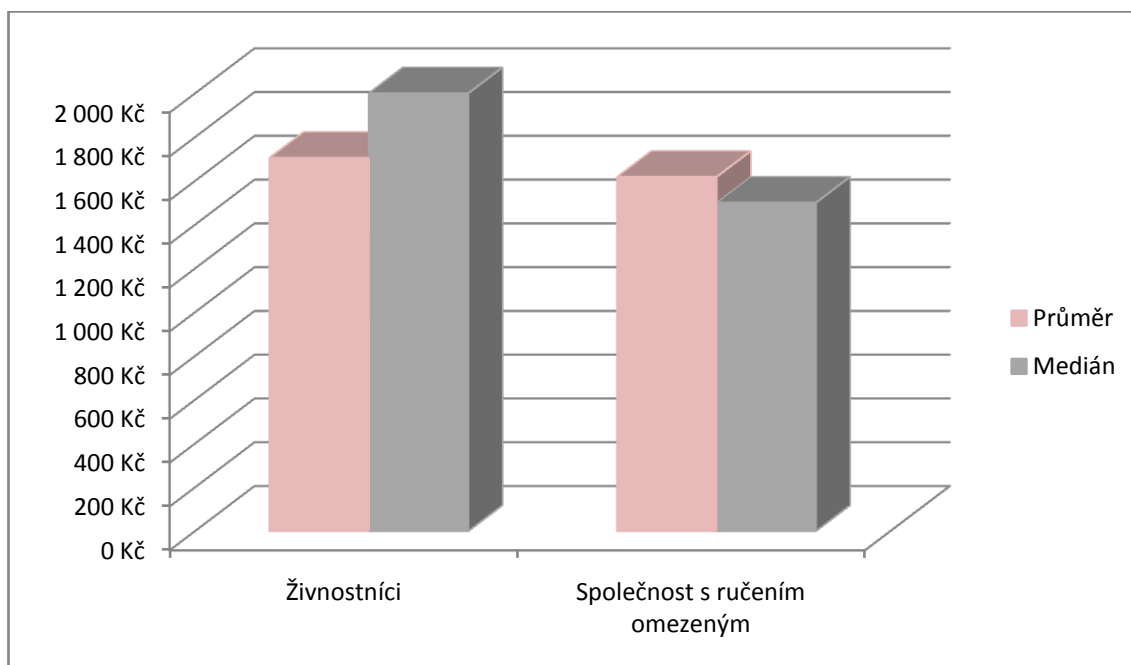
U této otázky jsem si dotazované rozdělila do dvou skupin – živnostníci, s.r.o. a pro dané skupiny stanovila ceny.

Cena vypracování daňového přiznání k dani z příjmů fyzických osob:

Obrázek 9.4: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 4, [zdroj a zpracování: vlastní]

<i>Forma podnikání</i>	<i>Cena</i>	<i>Průměr</i>	<i>Medián</i>
Živnostníci	500 Kč, 1 000 Kč, 1 000 Kč, 1 500 Kč, 2 000 Kč, 2 000 Kč, 2 200 Kč, 2 500 Kč, 4 000 Kč	1 705 Kč	2 000 Kč
Společnost s ručením omezeným	1 500 Kč, 1 500 Kč, 1 500 Kč, 1 590 Kč, 2 000 Kč	1 618 Kč	1 500 Kč

Tabulka 9.4: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 4, [zdroj a zpracování: vlastní]



Graf 9.4: Průzkum cenové hladiny - otázka č. 4, [zdroj a zpracování: vlastní]

9.5 Cena vypracování daňového přiznání k dani z příjmu právnických osob?

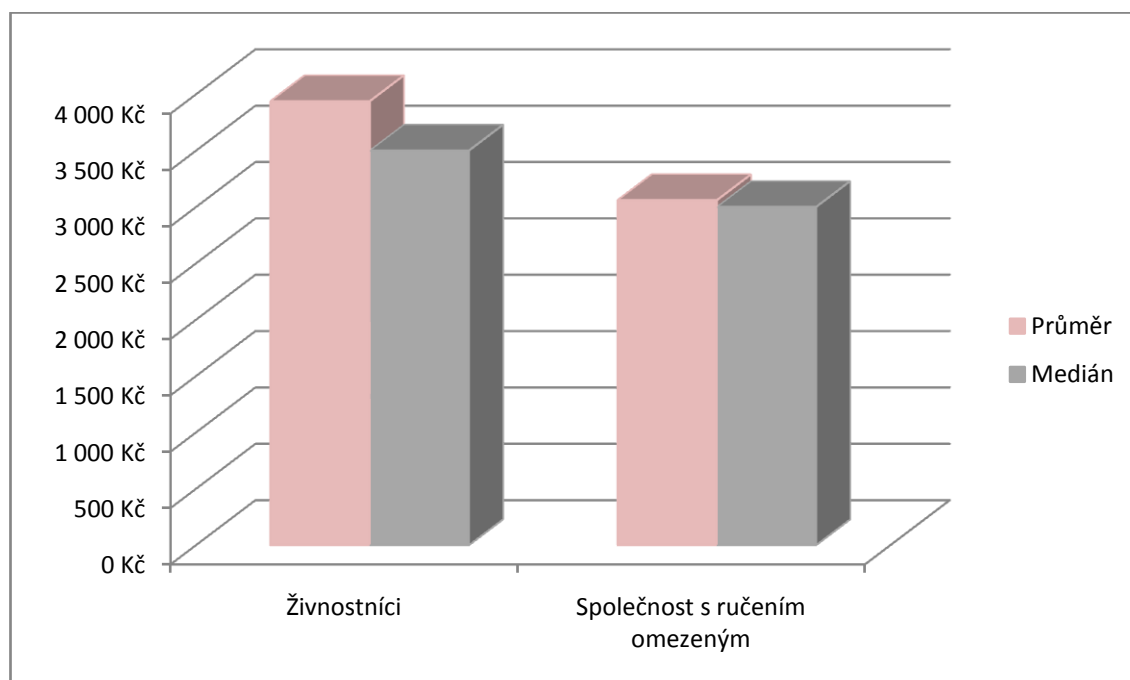
Tato otázka je velmi podobná jako otázka předchozí, změna je pouze v tom, že se ptám na právnické osoby. Princip vyplnění i hodnocení zůstává stejný. Zde bylo uvedeno 2x 0 Kč, takže budu pracovat pouze s 13 hodnotami.

Cena vypracování daňového přiznání k dani z příjmu právnických osob:

Obrázek 9.5: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 5, [zdroj i zpracování: vlastní]

<i>Forma podnikání</i>	<i>Cena</i>	<i>Průměr</i>	<i>Medián</i>
Živnostníci	2 000 Kč, 2 500 Kč, 3 000 Kč, 3 000 Kč, 4 000 Kč, 4 000 Kč, 6 000 Kč, 7 000 Kč	3 938 Kč	3 500 Kč
Společnost s ručením omezeným	2 000 Kč, 3 000 Kč, 3 000 Kč, 3 300 Kč, 4 00 Kč	3 060 Kč	3 000 Kč

Tabulka 9.5: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 5, [zdroj a zpracování: vlastní]



Graf 9.5: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 5, [zdroj a zpracování: vlastní]

9.6 Cena vypracování daňového přiznání k dani z nemovitosti?

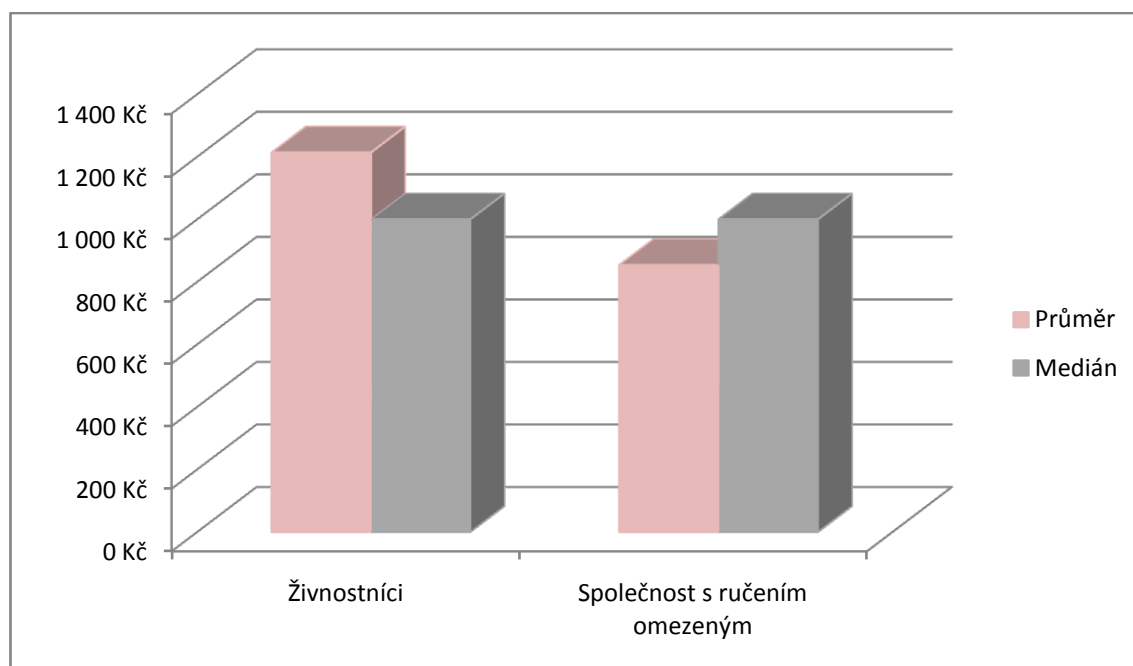
V této otázce jsem respondenty naposledy žádala o vyplnění ceny a to za vypracování daňového přiznání k dani z nemovitosti. Opět i zde 3 z dotazovaných vyplnili 0 Kč, tudíž jsem musela pracovat pouze s 12 hodnotami.

Cena vypracování daňového přiznání k dani z nemovitosti:

Obrázek 9.6: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 6, [zdroj a zpracování: vlastní]

<i>Forma podnikání</i>	<i>Cena</i>	<i>Průměr</i>	<i>Medián</i>
Živnostník	1 000 Kč, 1 000 Kč, 1 000 Kč, 1 000 Kč, 1 500 Kč, 1 500 Kč, 1 500 Kč	1 214 Kč	1 000 Kč
Společnost s ručením omezeným	500 Kč, 570 Kč, 1 000 Kč, 1 000 Kč, 1 200 Kč	854 Kč	1 000 Kč

Tabulka 9.6: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 6, [zdroj a zpracování: vlastní]



Graf 9.6: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 6, [zdroj a zpracování: vlastní]

9.7 Poskytujete klientům i doplňující služby?

Tato otázka se zaměřila na doplňující služby poskytované zákazníkům účetními firmami. Zde bylo možno zaškrtnout více odpovědí najednou, popřípadě dopsat další možné varianty a ceny.

Poskytujete klientům i doplňující služby?

Zastoupení při kontrolách u sociálních institucí

Zastoupení při kontrolách u zdravotních institucí

Zastoupení při kontrolách u finančního úřadu

Daňové poradenství

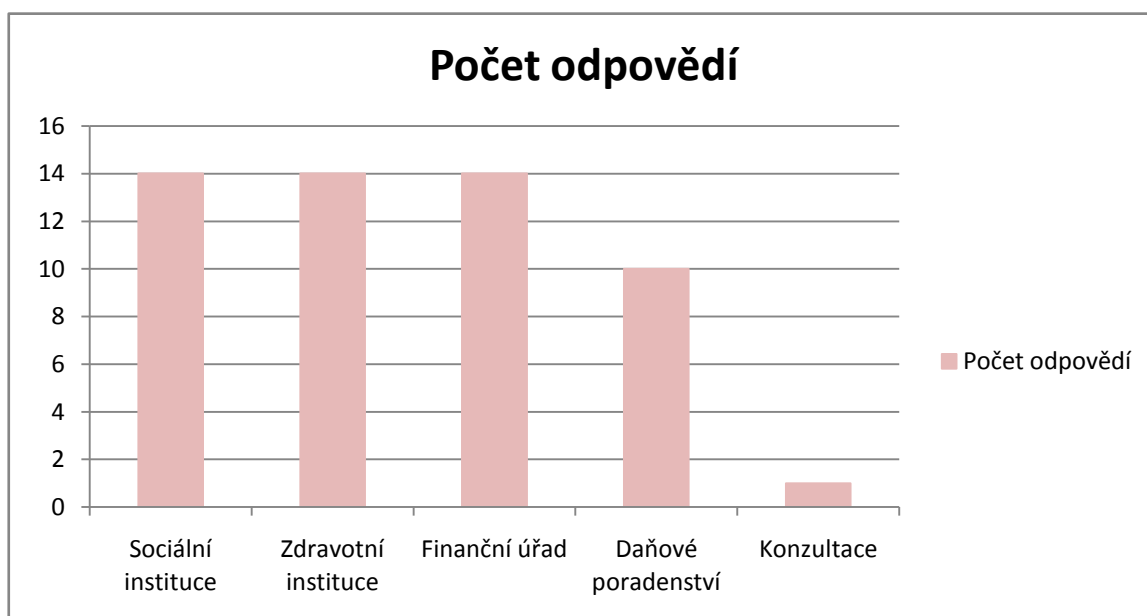
Uveďte službu a cenu:

Napište vlastní odpověď

Obrázek 9.7: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 7, [zdroj a zpracování: vlastní]

<i>Možnost</i>	<i>Počet odpovědí</i>	<i>Odpověď</i>
Zastoupení při kontrolách u sociálních institucí	14	• 500 Kč
Zastoupení při kontrolách u zdravotních institucí	14	• 500 Kč
Zastoupení při kontrolách u finančního úřadu	14	
Daňové poradenství	10	• 850 - 1 000 Kč
Jiná	1	• Konzultace 570 Kč

Tabulka 9.7: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 7, [zdroj a zpracování: vlastní]



Graf 9.7: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 7, [zdroj a zpracování: vlastní]

9.8 Jakou si účtujete cenu za vedení kompletní mzdové agendy?

V této otázce si mohli dotazovaní vybrat ze dvou způsobů vedení mzdové agendy, 13 respondentů si zvolilo možnost – sazbou dle počtu zaměstnanců, jeden uvedl, že mzdovou agendu nevede a poslední uvedl možnost – paušálně dle dohody. Zde jsem již nerozlišovala, zda se jedná o živnostníka či společnost s ručením omezeným, jelikož jsou uvedené ceny velmi podobné.

Jakou si účtujete cenu za vedení kompletní mzdové agendy:

Tarifem (Kč/hod)

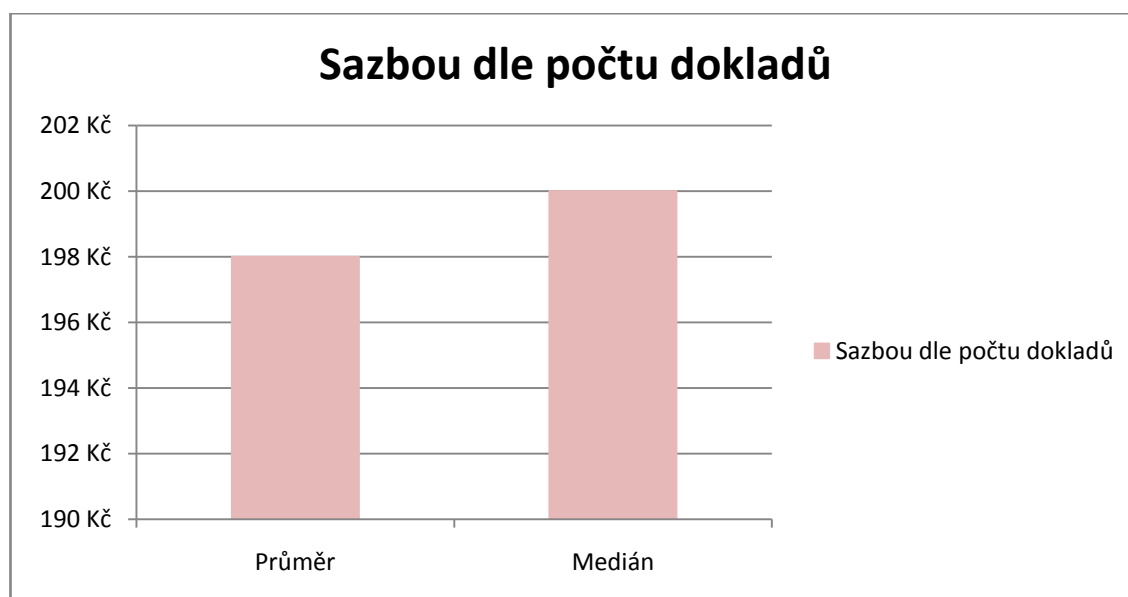
Sazbou dle počtu zaměstnanců

Cena za jednoho zaměstnance/tarif:

Obrázek 9.8: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 8, [zdroj a zpracování: vlastní]

<i>Možnost</i>	<i>Počet odpovědí</i>	<i>Odpověď</i>	<i>Průměr</i>	<i>Medián</i>
Tarifem (Kč/hod)	-	-	-	-
Sazbou dle počtu zaměstnanců	13	130 Kč, 150 Kč, 150 Kč, 180 Kč, 200 Kč, 200 Kč, 218 Kč, 250 Kč, 300 Kč	198 Kč	200 Kč
Jiná	2	<ul style="list-style-type: none"> • Nevede mzdovou agendu • Paušálně dle dohody 	-	-

Tabulka 9.8: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 8, [zdroj a zpracování: vlastní]



Graf 9.8: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 8, [zdroj a zpracování: vlastní]

9.9 Myslíte si, že je trh v okolí Nového Jičína dostatečně pokryt službami v oboru účetnictví?

Opět bylo možné zaškrtnout pouze jednu odpověď. Ve valné většině si respondenti mysleli, že trh v okolí Nového Jičína je pokryt dostatečně, 2x se objevila odpověď nevíam a taktéž 2 dotazovaní odpověděli, že si myslí, že trh v okolí Nového Jičína není pokryt dostatečně.

Myslíte si, že je trh v okolí Nového Jičína dostatečně pokryt službami v oboru účetnictví?

Ano

Ne

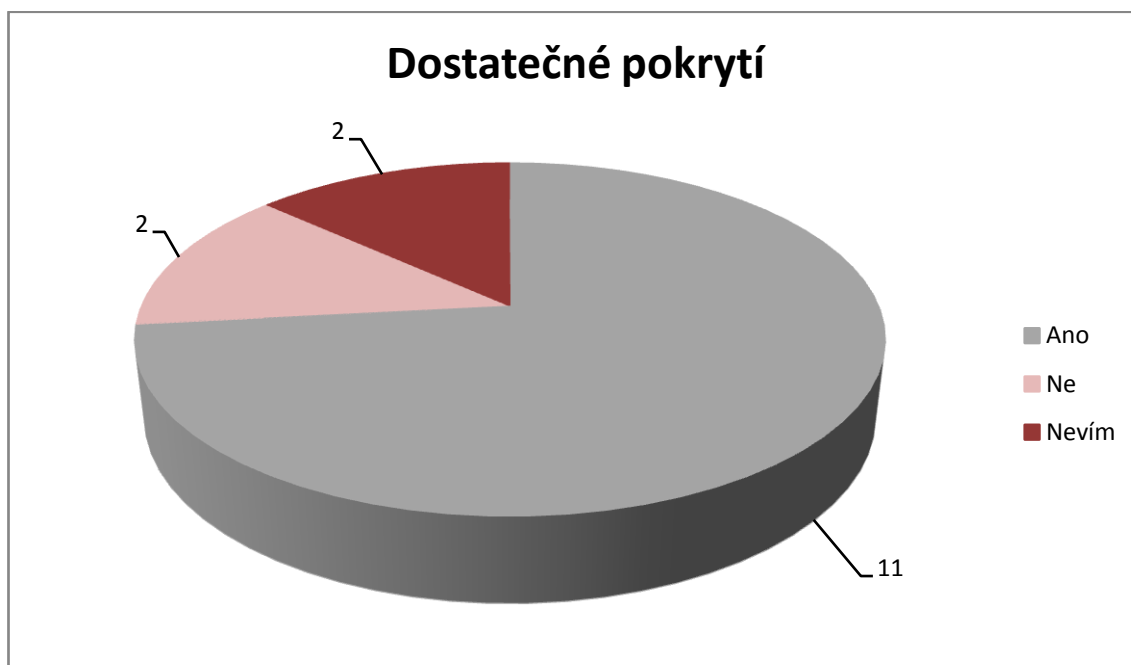
Jiná:

Napište vlastní odpověď

Obrázek 9.9: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 9, [zdroj a zpracování: vlastní]

<i>Možnost</i>	<i>Počet odpovědí</i>	<i>Odpověď</i>
Ano	11	
Ne	2	
Jiná	2	• 2x nevíam

Tabulka 9.9: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 9, [zdroj a zpracování: vlastní]



Graf 9.9: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 9, [zdroj a zpracování: vlastní]

9.10 Rozsah působení?

Zde jsem respondentům umožnila, zaškrtnou víc než jednu možnost a odpovědi mne poměrně překvapily. I přesto, že většina dotazovaných firem a živnostníků se nachází v Novém Jičíně, v odpovědích se nejčastěji objevovala možnost Moravskoslezský kraj a celá Česká republika, pouze jeden jediný zaškrtl Nový Jičín a okolí.

Rozsah působení:

Nový Jičín a okolí

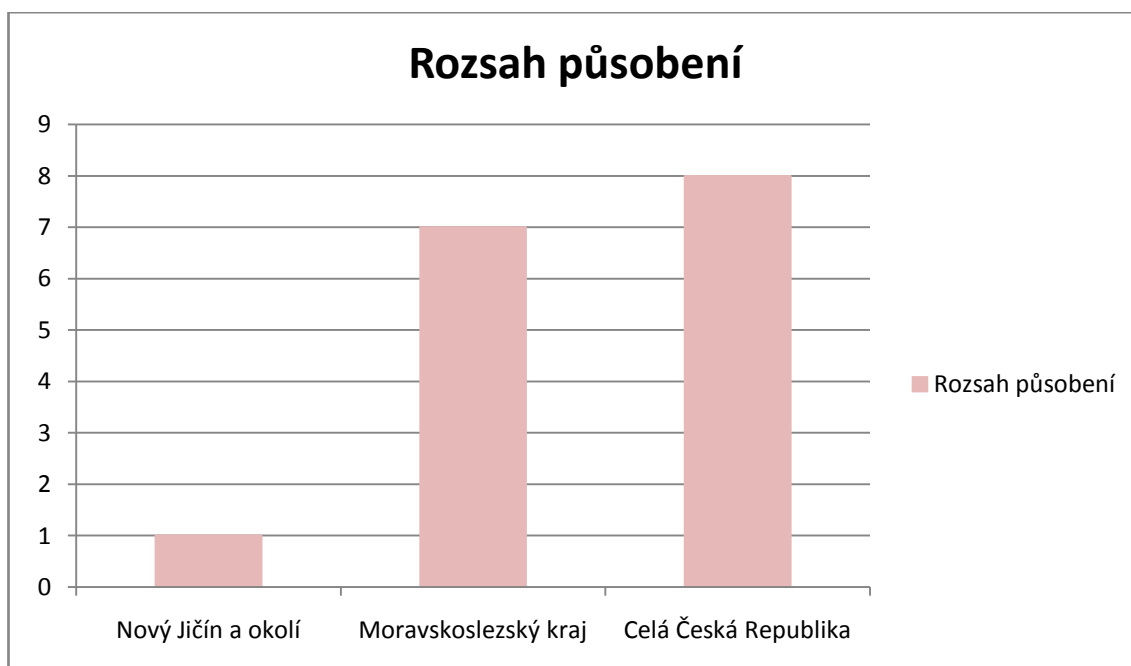
Moravskoslezský kraj

Celá Česká Republika

Obrázek 9.10: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 10, [zdroj a zpracování: vlastní]

<i>Možnost</i>	<i>Počet odpovědí</i>
Nový Jičín a okolí	1
Moravskoslezský kraj	7
Celá Česká Republika	8

Tabulka 9.10: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 10, [zdroj a zpracování: vlastní]



Graf 9.10: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 10, [zdroj a zpracování: vlastní]

9.11 Kolikrát za rok absolvujete školení v oblasti účetnictví?

V tomto případě bylo možné zaškrtnout pouze jednu možnost. Zde se odpovědi odlišovaly a byla využita každá možnost nejméně jednou. Zajímavé byly také odpovědi uvedené v kolonce „Jiná“.

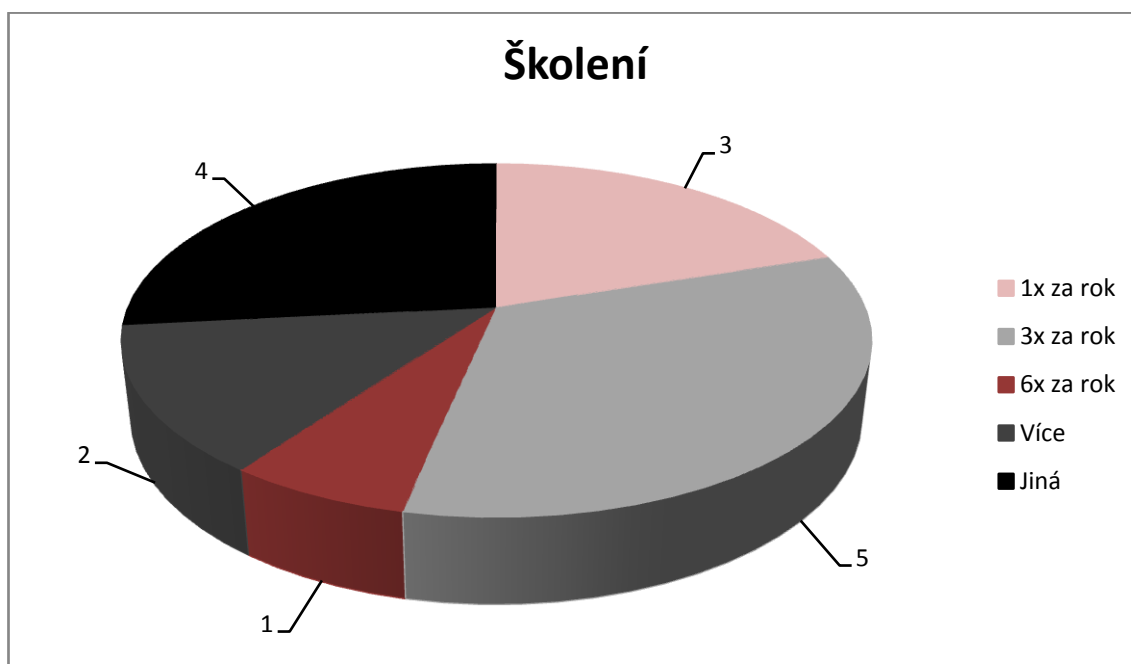
Kolikrát za rok absolvujete školení v oblasti účetnictví?

1x za rok
 3x za rok
 6x za rok
 Více
 Jiná

Obrázek 9.11: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 11, [zdroj a zpracován: vlastní]

Možnost	Počet odpovědí	Odpověď
1x za rok	3	
3x za rok	5	
6x za rok	1	
Více	2	
Jiná	4	<ul style="list-style-type: none"> • Průběžně sledujeme změny a vzděláváme se • Dle potřeby a změn v zákonech • Po internetu dle potřeby • 2x

Tabulka 9.11: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 11, [zdroj a zpracování: vlastní]



Graf 9.11: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 11, [zdroj a zpracování: vlastní]

9.12 Shrnutí dotazníku

Z celkových 15 odpovědí bylo 10 – živnostníků a 4 – společnosti s ručením omezeným v poslední odpovědi byla vypsána odpověď, že se jedná jak o živnostníka, tak o s.r.o., avšak ceny byly více podobné těm, které uváděly společnosti s ručením omezeným, proto jsem tuto odpověď zařadila do skupiny s.r.o..

Na základě otázky č. 3, která se zaměřila na způsob účtování, jsem si zvolila, že budu účtovat pomocí sazby dle počtu dokladů – tuto sazbu jsem si určila 20 Kč/doklad. Jedná se tedy o nejnižší uvedenou sazbu, ale vzhledem k tomu, že budu na trhu nová, tak si nebudu moci dovolit nasadit příliš vysoké ceny.

Z výsledků, které mi vyšly u otázky č. 4 a 5 jsem si určila cenu za vypracování daňového přiznání k dani z příjmu fyzických i právnických osob. I zde jsem vybírala tu nejnižší cenu z důvodu konkurenceschopnosti vůči nynějším konkurentům. Zvolila jsem tedy cenu 1 500 Kč pro vypracování daňového přiznání k dani z příjmů FO a 3 000 Kč za tutéž službu pro PO.

Díky otázce č. 6 jsem určila cenu vypracování daňového přiznání k dani z nemovitosti, kterou jsem stanovila na 1 000 Kč. Jedná se tedy o cenu, která je téměř totožná jako u mé konkurence.

Sedmá otázka se týkala poskytování doplňujících služeb. Zde většina respondentů zvolila možnost zastoupení a to jak u zdravotních pojišťoven asociálních institucí, tak i finančních úřadů. Menší část zvolila možnost daňového poradenství, což je zapříčiněno tím, že ne všichni se touto činností zabývají. Pro poskytování komplexního daňového poradenství je potřeba speciální oprávnění a to na základě zákona č. 523/1992 Sb., o daňovém poradenství a Komoře daňových poradců České republiky.

U otázky č. 8 všichni dotazovaní odpověděli, že mzdovou agendu vedou pomocí sazby, dle počtu zaměstnanců. Zvolila jsem tedy stejnou variantu a to 200 Kč za zaměstnance u větších společností (nad 30 zaměstnanců) to bude 150 Kč za zaměstnance.

V další otázce jsem se dozvěděla, že valná většina dotazovaných si myslí, že je trh v okolí Nového Jičína dostatečně pokryt, což mě trošku zarazilo. Avšak následující otázka mé mínění změnila. I přesto, že všichni dotazovaní jsou z okolí Nového Jičína, v otázce na rozsah působení si toto město vybral pouze jediný, všichni ostatní zvolili Moravskoslezský kraj a celou Českou republiku, což znamená, že toto podnikání není nikterak vázáno na lokalitu, ve které se společnost nachází.

V poslední otázce jsem se ptala na četnost školení za rok, zde jsou odpovědi opravdu různé a je viditelné, že většina z dotazovaných se školí dle aktuální potřeby a šíře poskytovaných služeb.

10 Marketingový mix

Tato kapitola obsahuje základní 4 části, mezi které patří popis poskytovaných služeb a určení jejich cen na základě dotazníku. Následuje popis propagace a distribuce.

10.1 Produkt - nabídka služeb

Hlavní náplní mé práce bude především vedení účetnictví a daňové evidence, dále zpracování daně z přidané hodnoty (dál jen DPH) a samozřejmě poskytnutí informačního servisu mým klientům zdarma. Pro své klienty budu také ráda vyřizovat veškerou administrativu a na základě plné moci mohu zajistit styk s potřebnými úřady.

Plánuji také nabídku vedení personalistiky a mezd, do budoucna bych ráda svou nabídku rozšířila o pomoc při tvorbě ekonomických projektů jako je například podnikatelský záměr nebo finanční analýzy.

Detailní rozpis poskytovaných služeb:

a) *Účetnictví a daňová evidence*

- kompletní zpracování účetní a daňové evidence
 - Zpracování podvojného účetnictví
(v souladu s požadavky zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví a v souladu s českými účetními standardy)
 - Zpracování daňové evidence
(v souladu s požadavky zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů)
 - Zpracování účetnictví
(dle českých účetních standardů)
- Vedení evidence majetku
- Účtování v kalendářním i hospodářském roce
- Pomoc při sestavování vnitřních účetních směrnic

b) *Účetní poradenství*

- Účetní poradenství
 - zahrnuje poradenství ve všech oblastech účetnictví a daní a jejich výhodná řešení z hlediska daňových dopadů.

c) *Daně a daňové poradenství*

- Sestavení a podání daňového přiznání
- Zpracování daňového přiznání
 - Daň z přidané hodnoty (DPH)
 - Daň z příjmu právnických osob
 - Daň z příjmu fyzických osob
 - Daň z nabytí nemovitých věcí
 - Daň z nemovitosti
 - Silniční daň

- Zastupování klientů při běžném jednání i kontrole finančních úřadů (na základě plné moci).

d) Vedení mezd

- Komplexní zpracování mzdové a personální agendy
 - Vedení mezd pro jednotlivé zaměstnance.
 - Zpracování přehledů pro jednotlivé pojišťovny a Správu sociálního zabezpečení.
 - Přijímání a propouštění zaměstnanců.
 - Přihlášky a odhlášky na příslušné zdravotní pojišťovně.
 - Připravení prohlášení poplatníka daně k podpisu a jeho následná evidence.
- Zajištění komunikace se všemi institucemi (Správa sociálního zabezpečení, zdravotní pojišťovny, příslušný Úřad práce a Finanční úřad).

10.2 Cena - kalkulace služeb

Účetnictví a daňová evidence:

Měsíční paušál je stanoven na základě vzájemné dohody podle počtu dokladů, náročnosti účtování, a zda je klient zastupován na základě plné moci.

Sjednaná cena zahrnuje:

Účetní a daňová kontrola jednotlivých účetních případů a související konzultace s klientem o otázkách běžně účtovaných případů.

Tisk měsíčních závěrek (knihy faktur, hlavní kniha, účetní deník, obratová předvaha včetně výsledovky) je účtován jako 13. období ve výši měsíčního paušálu. Generální plnou moc účtujeme jako roční paušální částku ve výši 5 000 Kč.

Za zpracování účetnictví průběžně celý rok účtujeme částku 20 Kč za doklad nebo minimální sazbu 2 000 Kč.

Účetní poradenství:

konzultace 500 Kč/hod

Daňové přiznání:

Vypracování daňového přiznání k dani z příjmů FO	1 500 Kč/přiznání
Vypracování daňového přiznání k dani z příjmů PO	3 000 Kč/přiznání
Vypracování daňového přiznání k DPH je zahrnuto v ceně za účetnictví	
Vypracování daňového přiznání k silniční dani	od 800 Kč/přiznání
Vypracování daňového přiznání k dani z nemovitostí	od 1 000 Kč/přiznání
Vypracování daňového přiznání k dani z převodu nemovitosti	od 1 000 Kč/přiznání
Vypracování daňového přiznání k dani darovací	od 500 Kč/přiznání

Mzdové účetnictví:

Vedení kompletní mzdové agendy (včetně měsíčních přehledů na ZP a SZ)	200 Kč/zaměstnanec
- velká organizace nad 30 zaměstnanců	150 Kč/zaměstnanec
Nástup nebo odchod zaměstnance	100 Kč/zaměstnanec
Roční zúčtování daně z příjmů ze závislé činnosti	250 Kč

10.3 Distribuce

Distribuce služeb ve smyslu poskytování účetního poradenství bude možná buď v kanceláři nebo po předchozí domluvě přímo v místě klientovy firmy.

10.4 Propagace

Propagace je pro začínající podnikatelský subjekt velmi důležitá, protože se snaží dostat do povědomí zákazníků. Nejdůležitější je nejprve informovat obyvatele města Nový Jičín a okolní vesnice o existenci nové společnosti a službách, které nabízím v místě, kde se nachází kancelář.

Propagace by měla tvořit ucelený celek, přičemž je nutné věnovat pozornost každé její části. Mezi nejdůležitější část patří tvorba internetových stránek, kde mohou potencionální klienti nalézt rozsah mých služeb i s ceníkem, dále je důležité představit mou společnost, uvést kontaktní údaje a umístění kanceláře. Na těchto stránkách budou také umístěny užitečné odkazy, které by klientům mohly pomoci, jako například: Obchodní rejstřík, Portál veřejné správy atd.

Vytvoření internetových stránek bude zadáno živnostníkovi (pan Adam Hanzelka), který v tomto oboru podniká již více než 5 let. Předběžná cena byla odhadnuta na 5 000 Kč + 3 000 Kč za správu těchto stránek po celý rok.

Dalším způsobem propagace bude tisk letáků, jehož cena je odhadnuta na 1 500 Kč. V neposlední řadě sem patří také tisk vizitek a propisky s logem ve výši 2 000 Kč a také tvorba reklamního štítu, který bude umístěn na plotě u domu, cena tohoto štítu je odhadnuta na 4 500 Kč. V prvních 6 měsících plánujeme také reklamu v místním denním tisku – Novojičínský deník, která je vyčíslená na 3 600 Kč.

V dalších letech neplánuji, že by se měly náklady na propagaci zvýšit, spíš naopak snížit. Předpokládám, že mne spokojení klienti doporučí svým známým a rodinným příslušníkům.

11 Finanční plán

V této kapitole se pokusím sestavit prvotní příjmy a náklady, které budou zapotřebí pro první 2 roky podnikání. Hned na začátku podnikání vložím 150 000 Kč v hotovosti z vlastních zdrojů, které budou použity především na pokrytí prvotních nákladů.

11.1 Náklady

Mezi náklady se řadí zřizovací výdaje, náklady na zařízení prostor, nákup dlouhodobého majetku, mzdové náklady a ostatní náklady.

Zřizovací výdaje

Patří sem především výdaje spojené se založením a vznikem podnikatelského subjektu. Jedná se o správní poplatky (poplatek za výpis z rejstříku trestů a poplatek za živnostenský list).

Název	Cena
Výpis z rejstříku trestů	100 Kč
Živnostenský list	1 000 Kč
Celkem	1 100 Kč

Tabulka 11.1: Zřizovací výdaje, [zdroj a zpracování: vlastní]

Náklady na upravení a vybavení podnikatelských prostor

Kancelářské prostory se nachází v rodinném domě a to hned u hlavního vchodu. Není tedy potřeba provádět žádné stavební ani jiné úpravy. Místnost vybavím potřebným nábytkem, elektronikou a kancelářskými potřebami. Rozhodla jsem se pro nákup účetního softwaru POHODA a to především díky předchozím zkušenostem s prací v tomto programu, ale také pro jeho kladné recenze.

Kancelářský nábytek	Počet	Cena za kus	Cena celkem
Stůl	1	7 587 Kč	7 587 Kč
Kancelářská židle	1	2 170 Kč	2 170 Kč
Židle pro klienty	2	1 759 Kč	3 518 Kč
Skříň	1	3 190 Kč	3 190 Kč
Police	2	1 249 Kč	2 498 Kč
Věšák	1	888 Kč	888 Kč
Koš	1	249 Kč	249 Kč
Dekorace	-	1 000Kč	1 000 Kč
Celkem			21 100 Kč

Tabulka 11.1: Kancelářský nábytek, [zdroj a zpracování: vlastní]

Kancelářské vybavení	Počet	Cena za kus	Cena celkem 2016
Počítač	1	16 990 Kč	16 990 Kč
Tiskárna s kopírkou	1	3 399 Kč	3 399 Kč
Skartovač	1	1 885 Kč	1 885 Kč
Telefon	1	2 990 Kč	2 990 Kč
Zabezpečovací systém	1	2 689 Kč	2 689 Kč
Celkem			27953 Kč

Tabulka 11.1: Kancelářské vybavení, [zdroj a zpracování: vlastní]

Kancelářské potřeby	Počet	Cena celkem 2016	Cena celkem 2017
Kancelářské potřeby	-	5 000 Kč	5 000 Kč
Odborná literatura	-	1 000 Kč	1 000 Kč
Software POHODA	-	16 916 Kč	5 000 Kč
Celkem	-	22 916 Kč	11 000 Kč

Tabulka 11.1: Kancelářské potřeby, [zdroj a zpracování: vlastní]

Mzda podnikatele

Jedná se o předpokládanou mzdu podnikatele, kterou uvažuji ve výši 25 000 Kč.

Mzda podnikatele	2016	2017
Měsíční	25 000 Kč	30 000 Kč
Roční	300 000 Kč	360 000 Kč

Tabulka 11.1 Podnikatelská odměna, [zdroj a zpracování: vlastní]

Náklady na provoz

Tyto náklady představují měsíční náklady spojené s provozem kanceláře a automobilu – Octavia Combi. Jedná se o osobní automobil, registrován v lednu 2010 o objemu motoru – 1 600 ccm.

Silniční daň je stanovena na 2 250 Kč a to díky uplatněnému snížení o 25 %, které je poskytováno zánovným automobilům.

Cestovní náklady jsou uvažovány v okruhu Nového Jičína, tento okruh byl zvolen ve vzdálenosti cca 40 km. Počítám s tím, že za klientem budu dojíždět 2krát týdně, z čehož vyplývá, že projedu 160 km za týden (2 x 80 km). Vypočítala jsem ujetí 8 320 km za rok, při spotřebě 7l/100km je to 582 l /rok. Celková částka tedy činí 17 169 Kč/ rok za pohonné hmoty, když uvažuji průměrnou cenu 29,5 Kč/l nafty.

Náklady na opravu a údržbu jsou stanoveny 3,80 Kč na 1 km, celková výdaj je 31 616 Kč za rok.

Náklady na provoz	Měsíční náklady	Roční náklady
Telefon (paušál)	562 Kč	6 744 Kč
Internet	549 Kč	6 588 Kč
Služby (energie)	1 000 Kč	12 000 Kč
Školení	-	5 000 Kč
Pojištění	-	1 000 Kč
Celkem		31 332 Kč

Tabulka 11.1: Náklady na provoz kanceláře, [zdroj a zpracování: vlastní]

Náklady na automobil	Měsíční náklady	Roční náklady
Silniční daň	-	2 250 Kč
Náklady na pohonné hmoty	1 431 Kč	17 169 Kč
Náhrady cestovného	2 635 Kč	31 616 Kč
Celkem		51 035 Kč

Tabulka 11.1: Náklady na automobil, [zdroj a zpracování: vlastní]

Náklady na propagaci

Forma propagace	2016	2017
Tvorba internetových stránek a jejich správa	8 000 Kč	3 000 Kč
Letáky	1 500 Kč	-
Vizitky a propisky	2 000 Kč	2 000 Kč
Reklamní štít	4 500 Kč	-
Denní tisk	3 600 Kč	-
Celkem	19 600 Kč	5 000 Kč

Tabulka 11.1: Přehled nákladů na propagaci, [zdroj a zpracování: vlastní]

11.2 Celkové náklady

Název	2016	2017
Zřizovací výdaje	1 100 Kč	-
Kancelářský nábytek	21 100 Kč	-
Kancelářské vybavení	27 953 Kč	-
Kancelářské potřeby	22 916 Kč	11 000 Kč
Podnikatelská odměna	300 000 Kč	360 000 Kč
Náklady na provoz	31 332 Kč	31 332 Kč
Náklady na automobil	51 035 Kč	51 035 Kč
Propagace	19 600 Kč	5 000 Kč
Celkem	475 036 Kč	458 367 Kč

Tabulka 11.2: Celkové náklady, [zdroj a zpracování: vlastní]

11.3 Předpokládané příjmy

Odhad předpokládaných příjmů je poměrně složitý a to především díky tomu, že budu nabízet větší množství služeb a to pro 2 druhy zákazníků. Nelze tedy přesně odhadnout počet klientů a služby, které budou požadovat.

Pro lepší názornost se pokusím sestavit 4 modely. První 3 modely budou zaměřeny na minimální příjmy, které jsou potřebné pro pokrytí nákladů. V prvním modelu budou vypočítány zisky v případě, že by mými klienty byly pouze FO. Druhý model bude stanoven pro případ, že budu své služby poskytovat pouze PO. Třetí nejrealnější model bude kombinací dvou předešlých a to poměrem, že mými klienty budou jak FO, tak PO, přičemž je pravděpodobnější, že větší zastoupení budou mít FO.

Čtvrtý, nejpříznivější model počítá se ziskem 10 %, i zde bude použita kombinace klientů, tedy FO a PO.

11.3.1 Klienti – fyzické osoby

<i>Souhrn poskytovaných služeb pro dané klienty</i>								
<i>Klient</i>	<i>Počet zaměstnanců</i>	<i>Počet dokladů</i>	<i>Plátcí DPH</i>	<i>Vedení daňové evidence</i>	<i>Mzdové účetnictví</i>	<i>Celkem měsíc</i>	<i>13. období</i>	<i>Celkem rok</i>
FO	-	50	-	2 000 Kč	-	2 000 Kč	2 000 Kč	26 000 Kč
FO	2	90	-	2 000 Kč	400 Kč	2 400 Kč	2 000 Kč	30 800 Kč
FO	-	80	-	2 000 Kč	-	2 000 Kč	2 000 Kč	26 000 Kč
FO	2	110	čtvrtletní	2 200 Kč	400 Kč	2 600 Kč	2 200 Kč	33 400 Kč
FO	3	260	čtvrtletní	5 200 Kč	600 Kč	5 800 Kč	5 200 Kč	74 800 Kč
FO	-	180	-	3 600 Kč	-	3 600 Kč	3 600 Kč	46 800 Kč
FO	1	200	čtvrtletní	4 000 Kč	200 Kč	4 200 Kč	4 000 Kč	54 400 Kč
FO	-	100	čtvrtletní	2 000 Kč	-	2 000 Kč	2 000 Kč	26 000 Kč
FO	3	210	čtvrtletní	4 200 Kč	600 Kč	4 800 Kč	4 200 Kč	61 800 Kč
FO	4	250	čtvrtletní	5 000 Kč	800 K	5 800 Kč	5 000 Kč	74 600 Kč
<i>Celkem</i>	<i>15</i>	<i>1 530Kč</i>	<i>-</i>	<i>32 200 Kč</i>	<i>3 000 Kč</i>	<i>35 200 Kč</i>	<i>32 200 Kč</i>	<i>454 600 Kč</i>

Tabulka 11.3.1: Klienti – fyzické osoby, [zdroj a zpracování: vlastní]

11.3.2 Fyzické osoby – zpracování daňových přiznání

<i>Klient</i>	<i>Daňová přiznání</i>			<i>Generální plná moc</i>	<i>Celkem</i>
	<i>DPFO</i>	<i>Silniční daň</i>	<i>Daň z nemovitosti</i>		
FO	1 500 Kč	800 Kč	-	-	2 300 Kč
FO	1 500 Kč	-	-	-	1 500 Kč
FO	1 500 Kč	-	-	-	1 500 Kč
FO	1 500 Kč	800 Kč	1 000 Kč	-	3 300 Kč
FO	1 500 Kč	-	-	5 000 Kč	6 500 Kč
FO	1 500 Kč	-	1 000 Kč	-	2 500 Kč
FO	1 500 Kč	800 Kč	-	-	2 300 Kč
FO	1 500 Kč	800 Kč	-	5 000 Kč	7 300 Kč
<i>Celkem</i>	<i>12 000 Kč</i>	<i>3 200 Kč</i>	<i>2 000 Kč</i>	<i>10 000 Kč</i>	<i>27 200 Kč</i>

Tabulka 11.3.2: Fyzické osoby – zpracování daňových přiznání, [zdroj a zpracování: vlastní]

11.3.3 Fyzické osoby – tržby celkem

<i>Klient</i>	<i>Služby</i>	<i>Cena</i>	<i>Cena celkem</i>
FO	Účetní poradenství	454 600 Kč	<i>481 800 Kč</i>
FO	Zpracování daňových přiznání	27 200 Kč	

Tabulka 11.3.3: Fyzické osoby – tržby celkem, [zdroj a zpracování: vlastní]

V případě poskytování služeb pouze pro fyzické osoby, by bylo potřeba mít 10 stálých klientů, kterým bych vedla daňovou evidenci pravidelně každý měsíc. Cena je většinou určena počtem dokladů, avšak nejnižší sazba je 2 000 Kč. Někteří z klientů mají zaměstnance, takže je potřeba vést mzdové účetnictví, které danou měsíční cenu navýší. Do konečného výpočtu je započítáno také 13. období ve výši běžné měsíční ceny za vedení daňové evidence bez nákladů na mzdové účetnictví

Dále jsem zde započítala také jednorázové vypracování daňových přiznání pro fyzické osoby, jehož cena činí 1 500 Kč a dále silniční daň a daň z nemovitosti, případně také generální plnou moc. O tuto jednorázovou službu by muselo mít zájem dalších 8 fyzických osob.

Z daného výpočtu vyplývá, že pokud bych své služby nabízela pouze FO, musela bych mít nejméně 10 stálých klientů a dalších 8 klientů, kterým bych zpracovávala účetnictví jednorázově.

11.4 Klienti – právnické osoby

<i>Souhrn poskytovaných služeb pro dané klienty</i>								
<i>Klient</i>	<i>Počet zaměstnanců</i>	<i>Počet dokladů</i>	<i>Plátcí DPH</i>	<i>Vedení účetnictví</i>	<i>Mzdové účetnictví</i>	<i>Celkem měsíc</i>	<i>13. období</i>	<i>Celkem rok</i>
PO	7	300	čtvrtletní	6 000 Kč	1 400 Kč	7 400 Kč	6 000 Kč	94 800 Kč
PO	10	300	měsíční	6 000 Kč	2 000 Kč	8 000 Kč	6 000 Kč	102 000 Kč
PO	22	450	měsíční	9 000 Kč	4 400 Kč	13 400 Kč	9 000 Kč	169 800 Kč
PO	5	250	čtvrtletní	5 000 Kč	1 000 Kč	6 000 Kč	5 000 Kč	77 000 Kč
<i>Celkem</i>	44	1 300	-	26 000 Kč	8 800 Kč	34 800 Kč	26 000 Kč	443 600 Kč

Tabulka 11.4: Klienti – právnické osoby, [zdroj a zpracování: vlastní]

11.4.1 Právnické osoby – zpracování daňových příznání

<i>Klient</i>	<i>Daňová příznání</i>			<i>Generální plná moc</i>	<i>Celkem</i>
	<i>DPPO</i>	<i>Silniční daň</i>	<i>Daň z nemovitosti</i>		
PO	3 000 Kč	-	1 000 Kč	5 000 Kč	9 000 Kč
PO	3 000 Kč	800 Kč	1 000 Kč	-	4 800 Kč
PO	3 000 Kč	1 600 Kč	1 000 Kč	5 000 Kč	10 600 Kč
PO	3 000 Kč	800 Kč	-	5 000 Kč	8 800 Kč
<i>Celkem</i>	<i>12 000 Kč</i>	<i>3 200 Kč</i>	<i>3 000 Kč</i>	<i>15 000 Kč</i>	<i>33 200 Kč</i>

Tabulka 11.4.1: Právnické osoby – zpracování daňových příznání, [zdroj a zpracování: vlastní]

11.4.2 Právnické osoby – tržby celkem

<i>Klient</i>	<i>Služby</i>	<i>Cena</i>	<i>Cena celkem</i>
PO	Účetní poradenství	443 600 Kč	<i>476 800 Kč</i>
PO	Zpracování daňových příznání	33 200 Kč	

Tabulka 11.4.2: Fyzické osoby – tržby celkem, [zdroj a zpracování: vlastní]

V případě, že bych své služby poskytovala pouze PO, stačilo by, abych měla 4 stálé klienty, kteří by měli zájem o pravidelné – měsíční zpracování účetnictví. I zde cenu navyšuje mzdové účetnictví a to významnější mírou, jelikož předpokládá, že PO mají více zaměstnanců.

I zde přičítám část za jednorázové vypracování daňového příznání právnických osob, které činí 3 000 Kč. Předpokládám, že PO budou mít větší zájem o zastupování před jednotlivými úřady a tak jsem téměř u všech zvolila i variantu generální plné moci, která činí 5 000 Kč. O tyto služby by měly mít zájem další 4 PO, což by postačovalo k pokrytí mých nákladů.

Celkově se tedy jedná o 4 PO, kterým bych poskytovala své služby pravidelně – měsíčně a 4 PO, kterým bych zpracovala účetnictví jednou ročně. Dohromady je to 8 PO, což je méně než polovina potřebných FO k pokrytí stanovených nákladů.

11.5 Klienti – kombinace FO a PO

<i>Souhrn poskytovaných služeb pro dané klienty</i>									
<i>Klient</i>	<i>Počet zaměstnanců</i>	<i>Počet dokladů</i>	<i>Plátcí DPH</i>	<i>Vedení daňové evidence</i>	<i>Vedení účetnictví</i>	<i>Mzdové účetnictví</i>	<i>Celkem měsíc</i>	<i>13. období</i>	<i>Celkem rok</i>
FO	-	80	-	2 000 Kč	-	-	2 000 Kč	2 000 Kč	26 000 Kč
FO	2	110	čtvrtletní	2 200 Kč	-	400 Kč	2 600 Kč	2 200 Kč	33 400 Kč
FO	3	260	čtvrtletní	5 200 Kč	-	600 Kč	5 800 Kč	5 200 Kč	74 800 Kč
FO	-	180	-	3 600 Kč	-	-	3 600 Kč	3 600 Kč	46 800 Kč
PO	7	300	čtvrtletní	-	6 000 Kč	1 400 Kč	7 400 Kč	6 000 Kč	94 800 Kč
PO	10	300	měsíční	-	6 000 Kč	2 000 Kč	8 000 Kč	6 000 Kč	102 000 Kč
PO	5	250	čtvrtletní		5 000 Kč	1 000 Kč	6 000 Kč	5 000 Kč	77 000 Kč
<i>Celkem</i>	27	1 480	-	13 000 Kč	17 000 Kč	5 400 Kč	35 400 Kč	30 000 Kč	454 800 Kč

Tabulka 11.5: Klienti – kombinace FO a PO, [zdroj a zpracování: vlastní]

11.5.1 Kombinace FO a PO – zpracování daňových přiznání

<i>Klient</i>	<i>Daňová přiznání</i>				<i>Generální plná moc</i>	<i>Celkem</i>
	<i>DPFO</i>	<i>DPPO</i>	<i>Silniční daň</i>	<i>Daň z nemovitosti</i>		
FO	1 500 Kč	-	800 Kč	-	-	2 300 Kč
FO	1 500 Kč	-	800 Kč	-	-	2 300 Kč
FO	1 500 Kč	-	-	-	-	1 500 Kč
FO	1 500 Kč	-	800 Kč	1 000 Kč	-	3 300 Kč
FO	1 500 Kč	-	-	-	5 000 Kč	6 500 Kč
PO	-	3 000 Kč	800 Kč	1 000 Kč	-	4 800 Kč
<i>Celkem</i>	7 500 Kč	3 000 Kč	3 200 Kč	2 000 Kč	5 000 Kč	20 700 Kč

Tabulka 11.5.1: Kombinace FO a PO – zpracování daňových přiznání, [zdroj a zpracování: vlastní]

11.5.2 Kombinace FO a PO – tržby celkem

<i>Klient</i>	<i>Služby</i>	<i>Cena</i>	<i>Cena celkem</i>
FO + PO	Účetní poradenství	454 800 Kč	475 500 Kč
FO + PO	Zpracování daňových přiznání	20 700 Kč	

Tabulka 11.5.2: Kombinace FO a PO – tržby celkem, [zdroj a zpracování: vlastní]

Kombinace klientů a to jak FO, tak PO je nejreálnější a proto z ní budu nadále vycházet. Tento poměr jsem zvolila z důvodu, že je pravděpodobnější, že budu mít více klientů FO než PO.

Pro pokrytí stanovených nákladů je potřeba mít 7 klientů, kteří by měli zájem o pravidelné – měsíční vedení daňové evidence či účetnictví a dalších 6, kteří by měli zájem o jednorázové vypracování daňového přiznání.

Jedná se pouze o ukázkovou kombinaci, vše se odvíjí od aktuální situace a poptávky na trhu.

11.6 Klienti – kombinace FO a PO - 10% zisk

<i>Souhrn poskytovaných služeb pro dané klienty</i>									
<i>Klient</i>	<i>Počet zaměstnanců</i>	<i>Počet dokladů</i>	<i>Plátcí DPH</i>	<i>Vedení daňové evidence</i>	<i>Vedení účetnictví</i>	<i>Mzdové účetnictví</i>	<i>Celkem měsíc</i>	<i>13. období</i>	<i>Celkem rok</i>
FO	-	80	-	2 000 Kč	-	-	2 000 Kč	2 000 Kč	26 000 Kč
FO	2	110	čtvrtletní	2 200 Kč	-	400 Kč	2 600 Kč	2 200 Kč	33 400 Kč
FO	3	260	čtvrtletní	5 200 Kč	-	600 Kč	5 800 Kč	5 200 Kč	74 800 Kč
FO	-	180	-	3 600 Kč	-	-	3 600 Kč	3 600 Kč	46 800 Kč
FO	1	160	čtvrtletní	3 200 Kč	-	200 Kč	3 400 Kč	3 200 Kč	44 000 Kč
PO	7	300	čtvrtletní	-	6 000 Kč	1 400 Kč	7 400 Kč	6 000 Kč	94 800 Kč
PO	10	300	měsíční	-	6 000 Kč	2 000 Kč	8 000 Kč	6 000 Kč	102 000 Kč
PO	5	250	čtvrtletní	-	5 000 Kč	1 000 Kč	6 000 Kč	5 000 Kč	77 000 Kč
<i>Celkem</i>	28	1 640	-	16 200 Kč	17 000 Kč	5 600 Kč	38 800 Kč	33 200 Kč	<i>498 800 Kč</i>

Tabulka 11.6: Klienti – kombinace FO a PO, [zdroj a zpracování: vlastní]

11.6.1 Kombinace FO a PO (10% zisk) – zpracování daňových příznání

<i>Klient</i>	<i>Daňová příznání</i>				<i>Generální plná moc</i>	<i>Celkem</i>
	<i>DPFO</i>	<i>DPPO</i>	<i>Silniční daň</i>	<i>Daň z nemovitosti</i>		
FO	1 500 Kč	-	800 Kč	-	-	2 300 Kč
FO	1 500 Kč	-	800 Kč	-	-	2 300 Kč
FO	1 500 Kč	-	-	-	-	1 500 Kč
FO	1 500 Kč	-	800 Kč	1 000 Kč	-	3 300 Kč
FO	1 500 Kč	-	-	-	-	1 500 Kč
FO	1 500 Kč	-	-	-	5 000 Kč	6 500 Kč
FO	1 500 Kč	-	-	-	-	1 500 Kč
PO	-	3 000 Kč	800 Kč	1 000 Kč	-	4 800 Kč
<i>Celkem</i>	7 500 Kč	3 000 Kč	3 200 Kč	2 000 Kč	5 000 Kč	23 700 Kč

Tabulka 11.6.1: Kombinace FO a PO – zpracování daňových příznání, [zdroj a zpracování: vlastní]

11.6.2 Kombinace FO a PO (10% zisk) – tržby celkem

<i>Klient</i>	<i>Služby</i>	<i>Cena</i>	<i>Cena celkem</i>
FO + PO	Účetní poradenství	498 800 Kč	522 500 Kč
FO + PO	Zpracování daňových příznání	23 700 Kč	

Tabulka 11.6.2: Kombinace FO a PO – tržby celkem, [zdroj a zpracování: vlastní]

V této variantě je opět použita kombinace klientů a to jak FO, tak PO. Při pravidelném – měsíčním vedení účetnictví či daňové evidence osmi klientům by mé tržby činily 498 800 Kč + 23 700 Kč za jednorázové zpracování daňových příznání dalším osmi klientům. Celkové tržby činí 522 500 Kč, při celkovém počtu 16 klientů. Tímto jsem dosáhla požadovaného zisku 10 %.

Tuto variantu budu aplikovat i v následném vyplnění peněžního deníku.

11.7 Porovnání jednotlivých variant

<i>Varianta</i>	<i>Měsíční poskytování služeb</i>	<i>Jednorázové zpracování daň. příznání</i>	<i>Celkový počet klientů</i>	<i>Celkové tržby</i>
<i>Minimální varianta</i>				
Pouze FO	10	8	18	481 800 Kč
Pouze PO	4	4	8	476 800 Kč
Kombinace FO a PO	FO – 4 PO – 3	FO – 5 PO – 1	FO – 9 PO – 4	475 500 Kč
<i>Varianta se ziskem 10 %</i>				
Kombinace FO a PO	FO – 5 PO – 3	FO – 7 PO – 1	FO – 12 PO – 4	522 500 Kč

Tabulka 11.7: Porovnání jednotlivých variant, [zdroj a zpracování: vlastní]

11.8 Finanční výkazy

Jelikož povedu pouze daňovou evidenci, budu v průběhu celého roku zpracovávat deník příjmů a výdajů, na konci účetního období vyhotovím daňové přiznání.

Naopak u podvojného účetnictví je potřeba na konci roku vyhotovit výkaz zisku a ztrát, rozvahu a cash-flow, které zároveň mohou sloužit pro potřeby bank při poskytování úvěru.

V případě, že bych i já v budoucnu žádala o podnikatelský úvěr, budu bance dokládat pouze daňové přiznání.

11.8.1 Vlastní vedení účetnictví

Deník příjmů a výdajů se zpracovává především na základě příjmových a výdajových dokladů, jejichž vzor je v příloze č. 7 – Pokladní doklady. Stálým klientům budu fakturovat účetní služby měsíčně, platby budu přijímat jak hotově, tak pomocí bankovního účtu. Celý vypracovaný peněžní deník je součástí příloh, konkrétně v příloze č. 8 – Deník příjmů a výdajů.

Z příloženého deníku příjmů a výdajů za měsíc leden je zřejmé, že zvládnou pokrýt veškeré prvotní náklady ze svých vlastních zdrojů – vložených 150 000 Kč na bankovní účet. Je zde také vidět přesný počet peněžních prostředků, které mi na konci měsíce zůstaly a to jak v pokladně, tak na bankovním účtu.

Pro přehlednost jsem dané příjmy a výdaje započítávala do patřičného měsíce i přesto, že je běžné, že např. faktura za telefon – leden je splatná až v únoru. To samé by mohlo nastat i u příjmů, klienti by nejspíš platili první faktury až v únoru. I po odečtení těchto příjmů jsem však stále v plusu a první 2 měsíce bych zvládla pokrýt z vlastních zdrojů. Výpočet dalších měsíců jsem si také zjednodušila a stále se opakující platby jako je telefon, internet, energie a cestovné jsem zapisovala jako sumu nákladů v 1 dokladu.

Vzhledem k předpokládanému obratu nebudu povinným plátcem DPH. V daném období pro mne není žádným velkým zvýhodněním stát se dobrovolným plátcem DPH.

Deník příjmů a výdajů – leden 2016

Číslo řádku	Datum	Doklad	Text	Peněžní prostředky v hotovosti			Peněžní prostředky na bankovním účtu			Příjem			Výdej		
				Příjem	Výdej	Konečný stav	Příjem	Výdej	Konečný stav	Celkem	S vlivem na ZD	Bez vlivu na ZD	Celkem	S vlivem na ZD	Bez vlivu na ZD
1	1.1.	PBU 1	Vklad podnikatele				150 000		150 000	150 000		150 000			
2	2.1.	VBU 1	Výpis z rejst. Trestů					100	149 900			100	100		
3	2.1.	VBU 2	Živnostenský list					1 000	148 900			1 000	1 000		
4	5.1.	VBU 3	Nákup nábytku					21 100	127 800			21 100	2 100		
5	7.1.	VBU 4	Vybavení kanceláře					27 953	99 847			27 953	27 953		
6	10.1.	VBU 5	Kancelářské potřeby					5 000	94 847			5 000	5 000		
7	10.1.	VBU 6	Odborná literatury					1 000	93 847			1 000	1 000		
8	20.1.	VBU 7	Software					16 916	76 931			16 916	16 916		
9	27.1.	VBU 8	Telefon - paušál					562	76 369			562	562		
10	27.1.	VBU 9	Internet paušál					549	75 820			549	549		
11	30.1.	VBU 10	Zálohy služby					1 000	74 820			1 000	1 000		
12	30.1.	VBU 11	Náklady na automobil					4 066	70 754			4 066	4 066		
13	30.1.	VBU 12	Školení - část					1 000	69 754			1 000	1 000		
14	30.1.	VBU 13	Pojištění podnikatele					1 000	68 754			1 000	1 000		
15	30.1.	VBU 14	Propagace - roční					19 600	49 154			19 600	19 600		
16	30.1.	PBU 2	Příjmy - leden BU				21 400		70 554	21 400	21 400				
17	30.1.	PPD 1	Příjmy - leden pokladna	17 400		17 400			-	17 400	17 400				
18	30.1.	VBU 15	Výdej z BU do pokladny			-		50 000	20 554			50 000			50 000
19	31.1.	PPD 2	Vklad do pokladny z BU	50 000		67 400			-	50 000		50 000			
20	31.1.	VPD 1	Mzda - leden		25 000	42 400			-			25 000			25 000

Tabulka 11.8.1: Deník příjmů a výdajů leden 2016, [zdroj a zpracování: vlastní]

11.8.2 Výpočet daní a odvodů

Pro názornou ukázkou si zde vypočítám daně a odvody, tím zjistím svůj čistý měsíční příjem. Budu dobrovolným plátcem nemocenského pojištění, penzijního připojištění a životního pojištění. Přiznání k dani z příjmů FO se nachází v příloze č. 9.

První verze výpočtu daní a odvodů pracuje s možností uplatnění skutečných nákladů, které v mém případě činí 175 036 Kč. Následným výpočtem zjistíme, že by můj čistý měsíční příjem činil 16 401 Kč.

Pro porovnání jsem zkusila vypočítat daně a odvody také pomocí "paušálu", tedy procentem z příjmů. Jelikož tato živnost spadá do živností vázaných, mohu si uplatnit 60 % (nejvýše však 1 200 00 Kč za rok) z příjmů. Už při prvním pohledu je jasné, že rozdíl je poměrně výrazný. Již základ daně je nižší téměř o 140 000 Kč, takže i následná daň je několikanásobně menší. Výsledný čistý měsíční příjem vyšel tedy na 20 106 Kč.

Pouhá změna metody výpočtu výdajů způsobila to, že se má měsíční mzda zvýšila zhruba o 3 700 Kč. Je tedy opravdu důležité promyslet si, kterou z těchto metod využít. Každá z nich má své klady a zápory. Výpočet pomocí skutečných nákladů je náročnější v tom, že si musíme v průběhu celého roku uchovávat a zapisovat příjmy i náklady. V případě nákupu a prodeje zboží bývá také většinou i výhodnější. Oproti tomu použití paušálu je snadnější, zde je potřeba zapisovat pouze příjmy, avšak na druhou stranu osoba, která využívá tuto metodu, nemůže uplatňovat slevu na dítě.

I já jsem byla po celou dobu vypracování podnikatelského záměru přesvědčena, že budu používat metodu skutečných nákladů a až následný výpočet změnil můj názor, výsledek mě opravdu překvapil. Jedná se o rozdíl ročních příjmů téměř 45 000 Kč, takže i kdyby se naskytl nečekaný výdaj, myslím, že je i tak výhodnější používat metodu výpočtu výdajů procentem z příjmů.

Podrobné výpočet obou metod jsou rozepsány na následujících stranách.

METODA – SKUTEČNÉ NÁKLADY

ODVODY	
Zdravotní pojištění	
Vyměřovací základ	173 732 Kč
Celkové zdravotní pojištění (13,5 %)	23 454 Kč
Výše záloh na zdravotní pojištění	1 955 Kč
Sociální pojištění	
Vyměřovací základ	173 732 Kč
Nemocenské pojištění (2,3 %)	3 996 Kč
Důchodové pojištění (28 %)	48 645 Kč
Státní politika zaměstnanosti (1,2 %)	2 085 Kč
Celkové sociální pojištění (31,5 %)	54 726 Kč
Výše záloh na sociální pojištění	4 561 Kč
DANĚ	
Základ daně	347 464 Kč
Suma nezdanitelných položek	12 000 Kč
Základ daně snížený o nezdanitelné položky	335 400 Kč
Daň z příjmů (15 %)	50 310 Kč
Sleva na dani	
Sleva na poplatníka	24 840 Kč
Daň po uplatnění slev a zvýhodnění	25 470 Kč
DANĚ, ODVODY A ČISTÝ PŘÍJEM	
Odvody a daně	103 650 Kč
Čistý roční příjem	196 814 Kč
Čistý měsíční příjem	<u>16 401 Kč</u>

Tabulka 11.8.2: Výpočet daní a odvodů – skutečné náklady,
[zdroj a zpracování: vlastní]

METODA – NÁKLADY PROCENTEM Z PŘÍJMŮ

ODVODY	
Zdravotní pojištění	
Vyměřovací základ	159 666 Kč
Celkové zdravotní pojištění (13,5 %)	21 555 Kč
Výše záloh na zdravotní pojištění	1 796 Kč
Sociální pojištění	
Vyměřovací základ	104 500 Kč
Nemocenské pojištění (2,3 %)	2 404 Kč
Důchodové pojištění (28 %)	29 260 Kč
Státní politika zaměstnanosti (1,2 %)	1 254 Kč
Celkové sociální pojištění (31,5 %)	32 918 Kč
Výše záloh na sociální pojištění	2 744 Kč
DANĚ	
Paušální výdaje	313 500 Kč
Základ daně	209 000 Kč
Suma nezdanitelných položek	12 000 Kč
Základ daně snížený o nezdanitelné položky	197 000 Kč
Daň z příjmů (15 %)	29 550 Kč
Sleva na dani	
Sleva na poplatníka	24 840 Kč
Daň po uplatnění slev a zvýhodnění	4 710 Kč
DANĚ, ODVODY A ČISTÝ PŘÍJEM	
Odvody a daně	59 183 Kč
Čistý roční příjem	241 281 Kč
Čistý měsíční příjem	<u>20 106 Kč</u>

Tabulka 11.8.2: Výpočet daní a odvodů – procentem z příjmů,
[zdroj a zpracování: vlastní]

12 Závěr

Cílem této bakalářské práce bylo vypracovat podnikatelský záměr pro poskytování účetního a daňového poradenství na základě výpisu z živnostenského rejstříku.

Teoretická část je zaměřena na jednotlivé právní formy podnikání, z nichž bylo, jako nevhodnější, vybráno podnikání na základě výpisu z živnostenského rejstříku. Bylo zmíněno také základní dělení živností a podmínky, které jsou potřebné k získání živnostenského oprávnění. Následně byly provedeny jednotlivé analýzy, které jsou potřebné pro správné vyhotovení podnikatelského záměru. Patří sem zejména analýza konkurence, zákazníku a SWOT analýza. Na závěr byl vypracován marketingový a finanční plán.

Pro vyhotovení praktické části byla využita data získaná z dotazníkového šetření, které bylo rozesláno jak živnostníkům, tak firmám, které se zabývají účetnictvím v okruhu Nového Jičína.

Praktická část je zaměřena na vlastní návrh podnikatelského záměru. Nejdůležitějšími částmi podnikatelského záměru je charakteristika podniku a služeb, které budou poskytovány. Zajímavé bylo především stanovení ceny za tyto služby, kdy z dotazníku vyplynulo, že z velké části jsou tyto služby poskytovány levněji společnostmi s ručením omezeným. Pro první 2 roky byly ceny stanoveny na nejnižší hranici, aby se tím zvýšila konkurenceschopnost.

Pro vytvoření finančního plánu byla zvolena ukázková kombinace, kdy klienty byly jak fyzické osoby, tak osoby právnické. Výsledky finančního plánu vyznívají velmi příznivě a to i při relativně malém počtu klientů. Ve variantě se ziskem 10 % činí mé příjmy 522 500 Kč, výdaje v téže roce jsou 175 036 Kč.

Pro stanovení daní jsem zvolila metodu výpočtu výdajů pomocí procenta z příjmů. Tímto jsem zjistila celkové odvody na sociální a zdravotní pojištění a také daň z příjmů, jejichž suma činí 59 183 Kč. Díky tomu jsem zjistila čistý roční příjem 241 281 Kč a následně i čistý měsíční příjem 20 106 Kč, který splnil má očekávání.

Doufám, že vypracováním všech těchto částí a následným vytvořením podnikatelského plánu jsem naplnila cíle této bakalářské práce.

13 SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

Odborné publikace:

- [1] DOHNAL, R., Marketing ve stavebnictví, VUT FAST Brno, Brno, 2006
- [2] FOTR, Jiří, SOUČEK, Ivan. Podnikatelský záměr a investiční rozhodování. Grada Publishing, a.s., 2005. 356 s. ISBN 80-247-0939-2.
- [3] KORYTÁROVÁ, J., Ekonomika investic, VUT FAST Brno, Brno, 2006
- [4] VALACH, Josef. *Finanční řízení podniku*. 2. aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Ekopress, 1999, 324 s. ISBN 80-86119-21-1.
- [5] HORÁKOVÁ, H. *Strategický marketing*, Grada Publishing, Praha 2003, ISBN 80-247-0447-1
- [6] KOTLER, P., ARMSTRONG, G.: Marketing, Grada: Praha. 2004, ISBN 80-247-0513-3, 856 s.
- [7] PETŘÍK, T.: Ekonomické a finanční řízení firmy, Grada Publishing, 2009, ISBN 978-80-247-3024-0
- [8] SRPOVÁ J., SVOBODOVÁ I., SKOPAL, P., ORLÍK T.; Podnikatelský plán a strategie, Grada Publishing, Praha, 2011, ISBN 978-80-247-4103-1
- [9] KORÁB, V., PETERKA, J., REŽŇÁKOVÁ, M.; Podnikatelský plán, Computer Press, 2008 ,ISBN 80-251-1605-0

Zákony a normy:

- [10] Česká Republika. Zákon o živnostenském podnikání (živnostenský zákon). In *Sbírka zákonů, Česká republika*. 2011, 87. S. 37.
- [11] Česká Republika. Občanský zákoník. In *Sbírka zákonů, Česká republika*. 2012, 89.

Internetové zdroje:

- [12] Jak sepsat podnikatelský záměr. *Nápad roku 2015* [online]. [cit. 2015-11-16]. Dostupné z: <http://www.napadroku.cz/radce/jak-sepsat-podnikatelsky-plan/>
- [13] Start podnikání. *Start podnikání* [online]. Zlín: Technologické inovační centrum s.r.o., 2015 [cit. 2016-04-09]. Dostupné z: http://startpodnikani.cz/index.php?open=co_je_podnikatelsky_plan

14 SEZNAM ZKRATEK

a.s. – akciová společnost

CF – cash flow

CRM – centrální registrační místa

ČR – Česká republika

DPH – daň z přidané hodnoty

EU – Evropská unie

FO – fyzická osoba

JRF – jednotný registrační formulář

Sb. – Sbírka

s.r.o. – společnost s ručením omezeným

PO – právnická osoba

15 SEZNAM TABULEK

Tabulka 5.1 : Schéma SWOT analýzy	38
Tabulka 7.1 : Rozvaha a její struktura	46
Tabulka 8.5.2 : Úřední hodiny	50
Tabulka 8.6: Počet podnikatelů v okrese Nový Jičín	52
Tabulka 8.6: Právní a účetní činnosti na živnost. oprávnění v Moravskosl. kr.	52
Tabulka 8.10: Časový fond pro rok 2017	55
Tabulka 9.1: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 1	59
Tabulka 9.2: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 2	60
Tabulka 9.3: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 3	61
Tabulka 9.4: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 4	62
Tabulka 9.5: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 5	63
Tabulka 9.6: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 6	64
Tabulka 9.7: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 7	65
Tabulka 9.8: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 8	66
Tabulka 9.9: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 9	67
Tabulka 9.10: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 10	58
Tabulka 9.11: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 11	59
Tabulka 11.1: Zřizovací výdaje	74
Tabulka 11.1: Kancelářský nábytek	74
Tabulka 11.1: Kancelářské vybavení	75
Tabulka 11.1: Kancelářské potřeby	75
Tabulka 11.1 Podnikatelská odměna	75
Tabulka 11.1: Náklady na provoz kanceláře	76
Tabulka 11.1: Náklady na automobil	76
Tabulka 11.1: Přehled nákladů na propagaci	76
Tabulka 11.2: Celkové náklady	77
Tabulka 11.3.1: Klienti – fyzické osoby	78
Tabulka 11.3.2: Fyzické osoby – zpracování daňových přiznání	79
Tabulka 11.3.3: Fyzické osoby – tržby celkem	79
Tabulka 11.4: Klienti – právnické osoby	80
Tabulka 11.4.1: Právnické osoby – zpracování daňových přiznání	81
Tabulka 11.4.2: Fyzické osoby – tržby celkem	81
Tabulka 11.5: Klienti – kombinace FO a PO	82
Tabulka 11.5.1: Kombinace FO a PO – zpracování daňových přiznání	83
Tabulka 11.5.2: Kombinace FO a PO – tržby celkem	83
Tabulka 11.6: Klienti – kombinace FO a PO – 10% zisk	84
Tabulka 11.6.1: Kombinace FO a PO – zpracování daň. přiznání (10% zisk)	85
Tabulka 11.6.2: Kombinace FO a PO – tržby celkem (10% zisk)	85
Tabulka 11.7: Porovnání jednotlivých variant	86
Tabulka 11.8.1: Deník příjmů a výdajů leden 2017	88
Tabulka 11.8.2: Výpočet daní a odvodů – skutečné náklady	90
Tabulka 11.8.2: Výpočet daní a odvodů – procentem z příjmů	91

16 SEZNAM GRAFŮ A OBRÁZKŮ

Grafy

Graf 1.1 : Dělení podniku dle právních norem.....	24
Graf 1.2 : Ukončení živnostenského oprávnění.....	33
Graf 8.10: Časový fond	55
Graf 9.1: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 1.....	59
Graf 9.2: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 2.....	60
Graf 9.3: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 3.....	61
Graf 9.4: Průzkum cenové hladiny - otázka č. 4.....	62
Graf 9.5: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 5.....	63
Graf 9.6: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 6.....	64
Graf 9.7: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 7.....	65
Graf 9.8: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 8.....	66
Graf 9.9: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 9.....	67
Graf 9.10: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 10.....	68
Graf 9.11: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 11.....	69

Obrázky

Obrázek 8.6: Počet podnikatelů a živnostenských oprávnění v ČR	51
Obrázek 8.12: Vizitka	57
Obrázek 9.1: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 1.....	59
Obrázek 9.2: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 2.....	60
Obrázek 9.3: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 3.....	61
Obrázek 9.4: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 4.....	62
Obrázek 9.5: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 5.....	63
Obrázek 9.5: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 6.....	64
Obrázek 9.5: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 7.....	65
Obrázek 9.5: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 8.....	66
Obrázek 9.5: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 9.....	67
Obrázek 9.5: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 10.....	58
Obrázek 9.5: Průzkum cenové hladiny – otázka č. 10.....	59

17 SEZNAM PŘÍLOH

Příloha 1: Počet obyvatel v jednotlivých krajích

Příloha 2: Počty podnikatelů a živnostenských oprávnění za jednotlivé kraje
v České republice

Příloha 3: Počet podnikatelů a živnostenských oprávnění v Moravskoslezském kraji

Příloha 4: Počet obyvatel v Moravskoslezském kraji a jeho okresech
v 1. až 3. Čtvrtletí 2015

Příloha 5: Ekonomické subjekty podle převažující činnosti v Moravskoslezském kraji

Příloha 6: Průzkum cenové hladiny

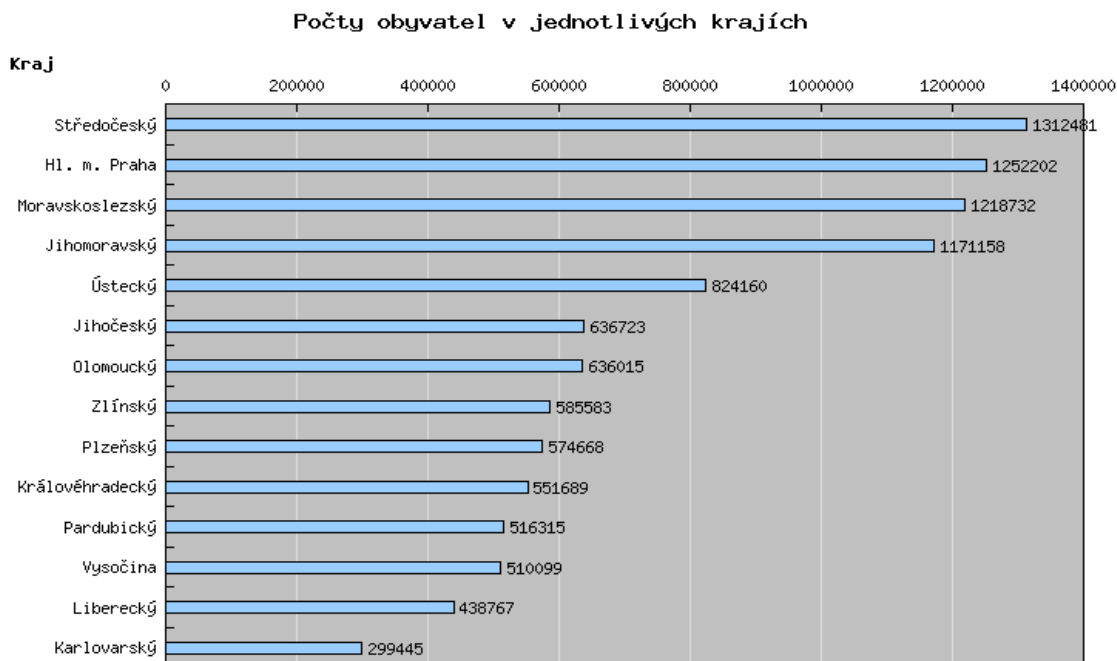
Příloha 7: Pokladní doklady

Příloha 8: Deník příjmů a výdajů

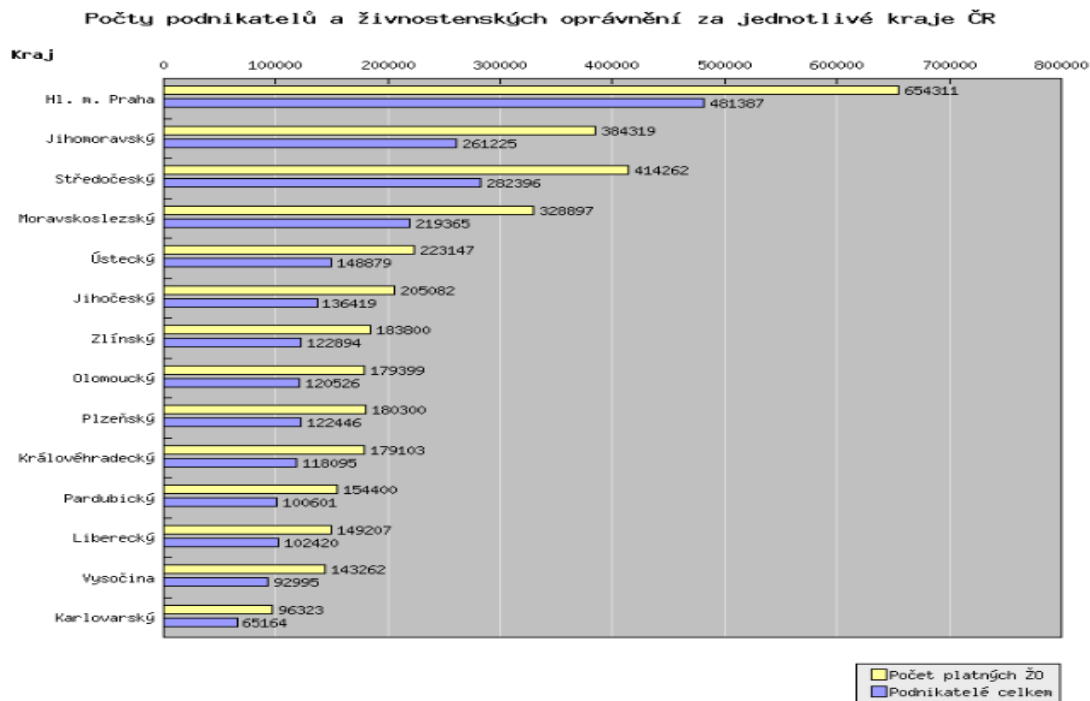
Příloha 9: Přiznání k dani z příjmů fyzických osob

Příloha 10: Přiznání k dani silniční

Příloha 1: Počet obyvatel v jednotlivých krajích



Příloha 2: Počty podnikatelů a živnostenských oprávnění za jednotlivé kraje v České republice



Příloha 3: Počet podnikatelů a živnostenských oprávnění v Moravskoslezském kraji

Obecní živnostenský úřad (obec s rozš. působností)	Podnikatelé				Živnostenské oprávnění				
	Počet podnikatelů	FO	PO	z toho cizinci	celkem ŽO	Koncese	Vázaná	Řemeslná	Volná
Bílovec	4 655	4 282	373	39	6 778	380	622	2 018	3 758
Bohumín	5 266	4 836	430	82	8 098	548	785	2 274	4 491
Bruntál	6 769	6 168	601	71	10 221	715	924	3 127	5 455
Český Těšín	4 429	3 708	721	136	6 459	402	651	1 588	3 818
Frenštát pod Radhoštěm	3 935	3 530	405	41	5 859	395	493	1 770	3 201
Frydek-Místek	21 288	18 640	2 648	338	31 825	1 900	3 219	8 594	18 112
Frydlant nad Ostravicí	5 222	4 680	542	84	8 110	532	842	2 259	4 477
Haviřov - město	13 056	11 888	1 168	152	19 313	1 027	1 885	5 150	11 251
Hlučín	7 592	6 980	612	44	11 356	691	979	3 874	5 812
Jablunkov	3 513	3 127	386	95	5 366	409	398	1 694	2 865
Karviná	8 189	7 335	854	164	12 310	829	1 270	3 291	6 920
Kopřivnice	7 075	6 399	676	165	10 379	622	922	2 940	5 895
Kravaře	3 954	3 704	250	24	5 954	298	450	2 564	2 642
Krnov	7 131	6 433	698	87	11 017	723	996	3 318	5 980
Nový Jičín	8 657	7 900	757	120	13 250	849	1 271	4 156	6 974
Odry	2 849	2 541	308	28	4 363	352	324	1 404	2 283
Opava	19 936	17 824	2 112	274	29 408	1 796	2 934	8 482	16 196
Orlová	5 059	4 630	429	71	7 585	478	788	2 004	4 315
Ostrava	66 804	53 563	13 241	1 778	99 756	5 960	11 194	23 423	59 179
Rýmařov	2 930	2 671	259	22	4 530	292	360	1 581	2 297
Třinec	8 859	7 512	1 347	228	13 622	888	1 342	3 680	7 712
Vítkov	2 197	2 022	175	25	3 388	314	237	1 008	1 779
Součet	219 365	190 373	28 992	4 068	325 897	20 400	32 886	90 199	185 412

Příloha 4: Počet obyvatel v Moravskoslezském kraji a jeho okresech v 1. až 3. čtvrtletí 2015

Tab. D.1 Počet obyvatel v Moravskoslezském kraji a jeho okresech v 1. až 3. čtvrtletí 2015
(předběžné údaje)

	Stav na počátku období 1. ledna 2015			Střední stav obyvatelstva			Stav na konci období 30. září 2015		
	celkem	muži	ženy	celkem	muži	ženy	celkem	muži	ženy
Kraj celkem	1 217 676	596 390	621 286	1 215 568	595 370	620 198	1 214 113	594 743	619 370
v tom okresy:									
Bruntál	94 573	46 701	47 872	94 227	46 549	47 678	93 904	46 403	47 501
Frydek-Místek	212 987	104 919	108 068	213 007	104 908	108 099	213 186	104 991	108 195
Karviná	255 945	125 596	130 349	254 883	125 081	129 802	253 914	124 645	129 269
Nový Jičín	151 724	74 783	76 941	151 651	74 740	76 911	151 703	74 749	76 954
Opava	176 807	86 564	90 243	176 705	86 526	90 179	176 700	86 547	90 153
Ostrava-město	325 640	157 827	167 813	325 095	157 566	167 529	324 706	157 408	167 298

Příloha 5: Ekonomické subjekty podle převažující činnosti v Moravskoslezském kraji

	Kraj celkem	v tom okresy					
		Bruntál	Frydek-Místek	Karviná	Nový Jičín	Opava	Ostrava-město
Celkem	250 260	19 660	44 056	40 756	30 783	38 242	76 763
A Zemědělství, lesnictví a rybářství	9 894	1 664	2 538	995	1 759	1 847	1 091
1 Rostlinná a živočišná výroba, myslivost	8 610	1 274	2 302	937	1 513	1 572	1 012
2 Lesnictví a těžba dřeva	1 250	386	228	51	243	267	75
3 Rybolov a akvakultura	34	4	8	7	3	8	4
B–E Průmysl celkem	30 963	2 565	5 674	4 460	4 430	5 484	8 350
B Těžba a dobývání	70	5	6	23	3	8	25
5 Těžba a úprava černého a hnědého uhlí	11	-	-	8	-	1	2
6 Těžba ropy a zemního plynu	-	-	-	-	-	-	-
7 Těžba a úprava rud	-	-	-	-	-	-	-
8 Ostatní těžba a dobývání	43	5	5	5	3	7	18
9 Podpůrné činnosti při těžbě	16	-	1	10	-	-	5
C Zpracovatelský průmysl	28 615	2 365	5 268	4 187	4 147	4 984	7 664
10 Výroba potravinářských výrobků	1 851	99	301	404	261	334	452
11 Výroba nápojů	825	107	154	109	59	115	281
12 Výroba tabákových výrobků	1	-	-	1	-	-	-
13 Výroba textilií	453	32	35	70	90	156	70
14 Výroba oděvů	3 073	239	634	459	416	452	873
15 Výroba usní a souvisejících výrobků	78	7	13	8	10	17	23
16 Zprac. dřeva, výroba dřevěných, korkových, proutěných a slaměn. výrob., kromě nábytku	2 718	301	499	318	421	683	496
17 Výroba papíru a výrobků z papíru	110	9	19	20	8	20	34
18 Tisk a rozmnožování nahaných nosičů	474	36	72	56	52	125	133
19 Výroba koksu a rafinovaných ropných produktů	6	-	1	1	-	-	4
20 Výroba chemických látek a chem. přípravků	321	16	47	51	46	61	100
21 Výroba základních farmaceutických výrobků a farmaceutických přípravků	12	-	4	3	1	3	1
22 Výroba pryžových a plastových výrobků	392	33	58	55	60	71	115
23 Výroba ostatních nekovových minerálních výrobků	723	54	145	124	89	119	192
24 Výroba základních kovů, hutní zpracování kovů; slévárenství	207	21	53	21	25	18	69
25 Výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků, kromě strojů a zařízení	8 984	725	1 700	1 267	1 405	1 392	2 495
26 Výroba počítačů, elektronických a optických přístrojů a zařízení	186	11	32	18	7	40	78
27 Výroba elektrických zařízení	1 660	114	299	247	209	335	456
28 Výroba strojů a zařízení jinde neuvedených	471	37	84	47	57	91	155
29 Výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), přívěsů a návěsů	90	3	20	15	23	8	21
30 Výroba ostatních dopravních prostředků a zařízení	97	5	22	11	19	15	25
31 Výroba nábytku	1 578	193	353	191	243	297	301
32 Ostatní zpracovatelský průmysl	1 526	86	258	278	280	221	403
33 Opravy a instalace strojů a zařízení	2 779	237	465	413	366	411	887

	Kraj celkem	v tom okresy					
		Bruntál	Frydek-Místek	Karviná	Nový Jičín	Opava	Ostrava-město
D Výroba a rozvod elektřiny, plynu, tepla a klimatizovaného vzduchu	1 269	90	236	102	191	367	283
E Zásobování vodou; činnosti související s odpadními vodami, odpady a sanacemi	1 009	105	164	148	89	125	378
36 Shromažďování, úprava a rozvod vody	68	10	6	12	6	9	25
37 Činnosti související s odpadními vodami	19	4	2	2	-	1	10
38 Shromažďování, sběr a odstraňování odpadů, úprava odpadů k dalšímu využití	921	91	156	134	83	115	342
39 Sanace a jiné činnosti související s odpady	1	-	-	-	-	-	1
F Stavebnictví	27 725	2 882	4 594	4 074	3 517	5 441	7 217
41 Výstavba budov	9 545	1 045	1 512	1 282	1 210	2 169	2 327
42 Inženýrské stavitelství	153	13	30	18	15	19	58
43 Specializované stavební činnosti	18 027	1 824	3 052	2 774	2 292	3 253	4 832
G Velkoobchod, maloobchod; opravy a údržba motorových vozidel	56 234	3 440	9 900	9 943	6 438	8 106	18 407
45 Velkoobch., maloobch. a opravy motor. vozidel	5 357	463	959	853	730	969	1 383
46 Velkoobchod, kromě motorových vozidel	29 840	1 519	5 428	5 002	3 390	4 015	10 486
47 Maloobchod, kromě motorových vozidel	21 037	1 458	3 513	4 088	2 318	3 122	6 538
H Doprava a skladování	5 881	433	1 025	967	792	920	1 744
49 Pozemní a potrubní doprava	5 144	363	884	828	696	856	1 517
50 Vodní doprava	3	-	1	1	-	-	1
51 Letecká doprava	8	-	-	-	3	2	3
52 Skladování a vedlejší činnosti v dopravě	709	69	138	133	93	61	215
53 Poštovní a kurýrní činnosti	17	1	2	5	-	1	8
I Ubytování, stravování a pohostinství							
55 Ubytování	766	134	227	70	102	103	130
56 Stravování a pohostinství	11 526	1 064	2 019	2 060	1 556	1 626	3 201
J Informační a komunikační činnosti	3 139	166	505	499	335	410	1 224
58 Vydavatelské činnosti	482	28	59	72	37	73	213
59 Čin. v oblasti filmů, videozáznamů a televiz. programů, pořizování zvukových nahrávek	235	11	30	45	30	35	84
60 Tvorba programů a vysílání	18	1	-	-	2	1	14
61 Telekomunikační činnosti	160	9	26	19	29	19	58
62 Činnosti v oblasti informačních technologií	1 848	102	306	311	210	210	709
63 Informační činnosti	396	15	84	52	27	72	146
K Peněžnictví a pojišťovnictví	12 155	935	1 851	2 529	1 567	1 652	3 621
64 Finanční zprostředkování, kromě pojišťovnictví a penzijního financování	2 866	250	313	750	332	351	870
65 Pojištění, zajištění a penzijní financování, kromě povinného sociálního zabezpečení	1	-	-	-	-	-	1
66 Ostatní finanční činnosti	9 288	685	1 538	1 779	1 235	1 301	2 750
L Činnosti v oblasti nemovitostí	11 767	868	1 630	1 515	1 148	1 262	5 344
M Profesní, vědecké a technické činnosti	30 064	1 935	4 971	5 120	3 230	4 230	10 578
69 Právní a účetnické činnosti	7 969	523	1 330	1 330	852	1 148	2 786
70 Činnosti vedení podniků; poradenství v oblasti řízení	1 980	89	320	299	165	287	820
71 Architektonické a inženýrské činnosti; technické zkoušky a analýzy	5 129	287	905	693	559	887	1 798

	Kraj celkem	v tom okresy					
		Bruntál	Frýdek-Místek	Karviná	Nový Jičín	Opava	Ostrava-město
72 Výzkum a vývoj	156	3	21	12	14	19	87
73 Reklama a průzkum trhu	2 811	154	451	535	271	413	987
74 Ostatní profesní, vědecké a technické činnosti	11 686	838	1 894	2 201	1 309	1 413	4 031
75 Veterinární činnosti	333	41	50	50	60	63	69
N Administrativní a podpůrné činnosti	4 187	248	686	664	373	495	1 721
77 Činnosti v oblasti pronájmu a operativního leasingu	920	51	188	159	92	129	301
78 Činnosti související se zaměstnáním	170	11	19	11	6	4	119
79 Činnosti cestovních agentur, kancelářů a jiné rezervační a související činnosti	792	42	149	136	82	92	291
80 Bezpečnostní a pátrací činnosti	607	43	86	120	58	69	231
81 Činnosti související se stavbami a úpravou krajiny	718	49	99	140	60	100	270
82 Administrativní, kancelářské a jiné podpůrné činnosti pro podnikání	980	52	145	98	75	101	509
O Veřejná správa a obrana; povinné sociální zabezpečení	817	128	177	68	153	221	70
P Vzdělávání	4 228	273	760	680	580	614	1 321
Q Zdravotní a sociální péče	3 537	263	635	638	421	479	1 101
86 Zdravotní péče	3 253	234	583	584	393	439	1 020
87 Pobytové služby sociální péče	111	9	20	20	15	21	26
88 Ambulantní nebo terénní sociální služby	173	20	32	34	13	19	55
R Kulturní, zábavní a rekreační činnosti	5 961	450	937	1 001	708	1 034	1 831
90 Tvůrčí, umělecké a zábavní činnosti	663	70	88	119	90	90	206
91 Činnosti knihoven, archivů, muzeí a jiných kulturních zařízení	53	8	9	12	6	6	12
92 Činnosti heren, kasin a sázkových kancelářů	82	3	14	12	4	8	41
93 Sportovní, zábavní a rekreační činnosti	5 163	369	826	858	608	930	1 572
S Ostatní činnosti	20 236	1 538	3 624	3 581	2 409	2 996	6 088
94 Činnosti organizací sdružujících osoby za účelem prosazování společných zájmů	7 957	768	1 330	1 268	902	1 071	2 618
95 Opravy počítačů a výrobků pro osobní potřebu a převážně pro domácnost	2 915	182	524	535	338	459	877
96 Poskytování ostatních osobních služeb	9 364	588	1 770	1 778	1 169	1 466	2 593
T Činnosti domácností jako zaměstnavatelů, činn. domác. produkujících výr. a služby pro vlastní potřebu	1	-	1	-	-	-	-
97 Činnosti domácností jako zaměstnavatelů domácího personálu	1	-	1	-	-	-	-
98 Činnosti domác. produkujících blíže neurčené výrobky a služby pro vlastní potřebu	-	-	-	-	-	-	-
U Činnosti exteritoriálních organizací a orgánů	1	-	-	-	-	1	-
Bez uvedení činnosti	11 178	674	2 302	1 892	1 265	1 321	3 724

Příloha 6: Průzkum cenové hladiny

Průzkum cenové hladiny

Dobrý den,
věnujte prosím několik minut svého času vyplnění následujícího dotazníku.

Forma Vašeho podnikání:

Živnostenský list

Společnost s ručením omezeným

Akciová společnost

Jiná

Zbývá 100 znaků

Jak dlouho se věnujete vedení účetnictví a daňové evidenci?

Méně než 1 rok

1 až 5 let

5 až 10 let

10 a více let

Jakým způsobem účtujete zpracování účetnictví jednorázově za celý rok:

Tarifem (Kč/hod)

Sazbou dle počtu dokladů

Jiná

Vypište minimální tarif či sazbu za jeden doklad, popřípadě jinou variantu:

Zbývá 100 znaků

Cena vypracování daňového přiznání k dani z příjmů fyzických osob:

Zbývá 20 znaků

Cena vypracování daňového přiznání k dani z příjmu právnických osob:

Zbývá 20 znaků

Cena vypracování daňového přiznání k dani z nemovitosti:

Zbývá 20 znaků

Poskytujete klientům i doplňující služby?

- Zastoupení při kontrolách u sociálních institucí
- Zastoupení při kontrolách u zdravotních institucí
- Zastoupení při kontrolách u finančního úřadu
- Daňové poradenství
- Uvedte službu a cenu:

Zbývá 100 znaků

Jakou si účtujete cenu za vedení kompletní mzdové agendy:

- Tarifem (Kč/hod)
- Sazbou dle počtu zaměstnanců
- Cena za jednoho zaměstnance/tarif:

Zbývá 100 znaků

Myslíte si, že je trh v okolí Nového Jičína dostatečně pokryt službami v oboru účetnictví?

- Ano
- Ne
- Jiná:

Zbývá 100 znaků

Rozsah působení:

- Nový Jičín a okolí
- Moravskoslezský kraj
- Celá Česká Republika

Kolikrát za rok absolvujete školení v oblasti účetnictví?

- 1x za rok
- 3x za rok
- 6x za rok
- Více
- Jiná

Zbývá 100 znaků

Příloze 7: Pokladní doklady

Organizace: Výdajový pokladní doklad č.: 1
 ze dne 31. 1. DPH % přílohy:

Vyplaceno komu (jméno a adresa) Klára Blažková
 Libhošť 230, 742 57

Vydáno 25 000,- Kč, slovy dvacetpět tisíc Kč

účel výplaty Osobní spotřeba rozpočtová skladba

schválil podpis příjemce podpis pokladníka

ÚČETNÍ DOKLAD ze dne č.

Text	Účtovací předpis (Má dáti - účet)	Kč	hal.

Dne přezkoušel Dne zaúčtoval

Baleňák, s.r.o., Tel./Fax: 595 044 774

Tisk OPTYS, spol. s r. o., Dolní Životice • tel.: 553 777 381, 553 777 333 • fax: 553 777 318
 © OPTYS 1996 • WWW.OPTYS.CZ

Firma

**JEDNODUCHÝ PŘÍJMOVÝ
 POKLADNÍ DOKLAD č. 1**

ze dne 30. 1. 20 16

Přijato od Klienti -

Adresa Libhošť 231, 742 57

Účel platby Platba za poskytnuté služby

Kč 17 400,- slovy sedmnáct tisíc čtyřista Kč

Přijal: 

Příloha 8: Deník příjmů a výdajů

Číslo řádku	Datum	Doklad	Text	Peněžní prostředky v hotovosti			Peněžní prostředky na bankovním účtu			Příjem			Výdej		
				Příjem	Výdej	Konečný stav	Příjem	Výdej	Konečný stav	Celkem	S vlivem na ZD	Bez vlivu na ZD	Celkem	S vlivem na ZD	Bez vlivu na ZD
1	1.1.	PBU 1	Vklad podnikatele				150 000		150 000	150 000		150 000			
2	2.1.	VBU 1	Výpis z rejst. Trestů					100	149 900				100	100	
3	2.1.	VBU 2	Živnostenský list					1 000	148 900				1 000	1 000	
4	5.1.	VBU 3	Nákup nábytku					21 100	127 800				21 100	2 100	
5	7.1.	VBU 4	Vybavení kanceláře					27 953	99 847				27 953	27 953	
6	10.1.	VBU 5	Kancelářské potřeby					5 000	94 847				5 000	5 000	
7	10.1.	VBU 6	Odborná literatury					1 000	93 847				1 000	1 000	
8	20.1.	VBU 7	Software					16 916	76 931				16 916	16 916	
9	27.1.	VBU 8	Telefon - paušál					562	76 369				562	562	
10	27.1.	VBU 9	Internet paušál					549	75 820				549	549	
11	30.1.	VBU 10	Zálohy služby					1 000	74 820				1 000	1 000	
12	30.1.	VBU 11	Náklady na automobil					4 066	70 754				4 066	4 066	
13	30.1.	VBU 12	Školení - část					1 000	69 754				1 000	1 000	
14	30.1.	VBU 13	Pojištění podnikatele					1 000	68 754				1 000	1 000	
15	30.1.	VBU 14	Propagace - roční					19 600	49 154				19 600	19 600	
16	30.1.	PBU 2	Příjmy - leden BU				21 400		70 554	21 400	21 400				
17	30.1.	PPD 1	Příjmy - leden poklada	17 400		17 400			-	17 400	17 400				
18	30.1.	VBU 15	Výdej z BU do pokladny			-		50 000	20 554				50 000		50 000
19	31.1.	PPD 2	Vklad do pokladny z BU	50 000		67 400			-	50 000		50 000			
20	31.1.	VPD 1	Mzda - leden		25 000	42 400			-				25 000		25 000

Číslo řádku	Datum	Doklad	Text	Peněžní prostředky v hotovosti			Peněžní prostředky na bankovním účtu			Příjem			Výdej		
				Příjem	Výdej	Konečný stav	Příjem	Výdej	Konečný stav	Celkem	S vlivem na ZD	Bez vlivu na ZD	Celkem	S vlivem na ZD	Bez vlivu na ZD
21	15.2.	VBU 16	Náklady měsíční			-		6 177	14 377				6 177	6 177	
22	28.2.	PBU 3	Příjem - únor BU			-	21 400		35 777	21 400	21 400				
23	28.2.	PPD 3	Příjem - únor pokladna	17 400		59 800			-	17 400	17 400				
24	28.2.	VPD 2	Mzda - únor		25 000	34 800			-				25 000		25 000
25	15.3.	VBU 17	Silniční daň			-		2 250	33 527				2 250	2 250	
26	25.3.	VBU 18	Školení			-		4 000	29 527				4 000	4 000	
27	15.3.	VBU 19	Náklady měsíční			-		6 177	23 350				6 177	6 177	
28	31.3.	PPD 4	Příjem - jedn. daň. př.	23 700		58 500			-	23 700	23 700				
29	31.3.	PBU 5	Příjem - březen BU			-	21 400		44 750	21 400	21 400				
30	31.3.	PPD 5	Příjem - březen pokl.	17 400		75 900			-	17 400	17 400				
31	31.3.	VPD 4	Mzda březen		25 000	50 900			-				25 000		25 000
32	15.4.	VBU 20	Náklady měsíční			-		6 177	38 573				6 177	6 177	
33	30.4.	PBU 6	Příjem - duben BU			-	21 400		59 973	21 400	21 400				
34	30.4.	PPD 6	Příjem - duben pokl.	17 400		68 300			-	17 400	1 740				
35	30.4.	VPD 5	Mzda duben		25 000	43 300			-				25 000		25 000
36	15.5.	VBU 21	Náklady měsíční			-		6 177	53 796				6 177	6 177	
37	31.5.	PBU 7	Příjem - květen BU			-	21 400		75 196	21 400	21 400				
38	31.5.	PPD 7	Příjem - květen pokl.	17 400		60 700			-	17 400	17 400				
39	31.5.	VPD 6	Mzda květen		25 000	35 700			-				25 000		25 000
40	15.6.	VBU 22	Náklady měsíční			-		6 177	69 019				6 177	6 177	

Číslo řádku	Datum	Doklad	Text	Peněžní prostředky v hotovosti			Peněžní prostředky na bankovním účtu			Příjem			Výdej		
				Příjem	Výdej	Konečný stav	Příjem	Výdej	Konečný stav	Celkem	S vlivem na ZD	Bez vlivu na ZD	Celkem	S vlivem na ZD	Bez vlivu na ZD
41	30.6.	PBU 8	Příjem - červen BU			-	21 400		90 419	21 400	21 400				
42	30.6.	PPD 8	Příjem - červen pokl.	17 400		53 100			-	17 400	17 400				
43	30.6.	VPD 7	Mzda červen		25 000	28 100			-				25 000		25 000
44	15.7.	VBU 23	Náklady měsíční			-		6 177	84 242				6 177	6 177	
45	31.7.	PBU 9	Příjem - červenec BU			-	21 400		105 642	21 400	21 400				
46	31.7.	PPD 9	Příjem - červenec pokl.	17 400		45 500			-	17 400	17 400				
47	31.7.	VPD 8	Mzda červenec		25 000	20 500			-				25 000	25 000	
48	15.8.	VBU 24	Náklady měsíční			-		6 177	99 465				6 177	6 177	
49	31.8.	PBU 10	Příjem - srpen BU			-	21 400		120 865	21 400	21 400				
50	31.8.	PPD 10	Příjem - srpen pokl.	17 400		37 900			-	17 400	17 400				
51	31.8.	VPD 9	Mzda srpen		25 000	12 900			-				25 000		25 000
52	15.9.	VBU 25	Náklady měsíční			-		6 177	114 688				6 177	6 177	
53	30.9.	PBU 11	Příjem - září BU			-	21 400		136 088	21 400	21 400				
54	30.9.	PPD 11	Příjem - září pokladna	17 400		30 300			-	17 400	17 400				
55	30.9.	VPD 10	Mzda září		25 000	5 300			-				25 000		25 000
56	1.10.	VBU 26	Výdej z BU do pokladny			-		50 000	86 088				50 000		500 000
57	2.10.	PPD 12	Vklad do pokladny z BU	50 000		55 300			-	50 000		50 000			
58	15.10.	VBU 27	Měsíční náklady			-		6 177	79 911				6 177	6 177	
59	31.10.	PBU 12	Příjem - říjen BU			-	21 400		101 311	21 400	21 400				
60	31.10.	PPD 13	Příjem - říjen pokladna	17 400		72 700			-	17 400	17 400				

Číslo řádku	Datum	Doklad	Text	Peněžní prostředky v hotovosti			Peněžní prostředky na bankovním účtu			Příjem			Výdej		
				Příjem	Výdej	Konečný stav	Příjem	Výdej	Konečný stav	Celkem	S vlivem na ZD	Bez vlivu na ZD	Celkem	S vlivem na ZD	Bez vlivu na ZD
61	31.10.	VPD 11	Mzda říjen		25 000	47 700			-				25 000		25 000
62	15.11.	VBU 28	Měsíční náklady			-		6 177	95 134				6 177	6 177	
63	30.11.	PBU 13	Příjem - listopad BU			-	21 400		116 534	21 400	21 400				
64	30.11.	PPD 14	Příjem - listopad pokl.	17 400		65 100			-	17 400	17 400				
65	30.11.	VPD 12	Mzda listopad		25 000	40 100			-				25 000		25 000
66	15.12.	VBU 29	Měsíční náklady			-		6 177	110 357				6 177	6 177	
67	16.12.	PBU 14	Příjem - 13 období			-	33 200		143 557	33 200	33 200				
68	22.12.	PBU 15	Příjem - prosinec BU			-	21 400		164 957	21 400	21 400				
69	22.12.	PPD 15	Příjem - prosinec pokl.	17 400		57 500			-	17 400	17 400				
70	22.12.	VPD 13	Mzda prosinec		25 000	32 500			-				25 000		25 000

Příloha 9: Přiznání k dani z příjmů fyzických osob

PŘÍLOHA č. 1

je součástí tiskopisu PŘIZNÁNÍ k dani z příjmů fyzických osob
za zdaňovací období 2013 – 25 5405 MFin 5405 vzor č. 20 (dále jen „DAP“)

Rodné číslo: 9,3,5,6,1,8 / 5,6,4,0

Částky uveďte v celých Kč. Číselné hodnoty počítané v průběhu výpočtu daňové povinnosti jsou ukazateli ve smyslu ustanovení § 146 zákona č. 280/2009 Sb., daňový řád, ve znění pozdějších předpisů a jejich zaokrouhlení se provádí s přesností na dvě desetinná místa. Postupné zaokrouhlování ve dvou nebo více stupních je nepřipustné.

Výpočet dílčího základu daně z příjmů z podnikání a z jiné samostatné výdělečné činnosti (§ 7 zákona)

1. Výpočet dílčího základu daně z příjmů z podnikání a z jiné samostatné výdělečné činnosti (§ 7 zákona)

Příjmy plynoucí ze zdrojů na území České republiky a příjmy plynoucí ze zdrojů v zahraničí

Vedu daňovou evidenci ¹⁾	<input checked="" type="checkbox"/>	Vedu účetnictví ¹⁾	<input type="checkbox"/>	Uplatňuji výdaje procentem z příjmů ¹⁾	<input type="checkbox"/>
-------------------------------------	-------------------------------------	-------------------------------	--------------------------	---	--------------------------

	poplatník	finanční úřad
101 Příjmy podle § 7 zákona	522 500,-	
102 Výdaje související s příjmy podle § 7 zákona	175 036,-	
103 (neobsazeno)		
104 Rozdíl mezi příjmy a výdaji (ř. 101 – ř. 102) nebo výsledek hospodaření (zisk, ztráta)	347 464,-	
105 Úhm částek podle § 5, § 23 zákona a ostatní úpravy podle zákona zvyšující – uveďte úhm částek zvyšujících výsledek hospodaření nebo rozdíl mezi příjmy a výdaji. Podkladem jsou částky uvedené v odd. E na str. (2)	–	
106 Úhm částek podle § 5, § 23 zákona a ostatní úpravy podle zákona snižující – uveďte úhm částek snižujících výsledek hospodaření nebo rozdíl mezi příjmy a výdaji. Podkladem jsou částky uvedené v odd. E na str. (2)	–	
107 Část příjmů nebo výsledku hospodaření před zdaněním (zisk), kterou rozdělujete na spolupracující osobu (osoby) podle § 13 zákona	–	
108 Část výdajů nebo výsledku hospodaření před zdaněním (ztráta), kterou rozdělujete na spolupracující osobu (osoby) podle § 13 zákona	–	
109 Část příjmů nebo výsledku hospodaření před zdaněním (zisk), která připadá na Vás jako na spolupracující osobu podle § 13 zákona	–	
110 Část výdajů nebo výsledku hospodaření před zdaněním (ztráta), která připadá na Vás jako na spolupracující osobu podle § 13 zákona	–	
111 (neobsazeno)		
112 Váš podíl jako společníka veřejné obchodní společnosti nebo komplementáře komanditní společnosti. Vykáže-li společnost ztrátu, označte svůj podíl znaménkem minus (-)	–	
113 Dílčí základ daně (ztráta) z příjmů podle § 7 zákona (ř. 104 + ř. 105 – ř. 106 – ř. 107 + ř. 108 + ř. 109 – ř. 110 – ř. 111 + ř. 112)	347 464,-	

2. Doplnující údaje (§ 7 zákona)

A. Údaje o obratu a odpisech

Roční úhm čistého obratu

Uplatněné odpisy celkem

Z toho odpisy nemovitosti

B. Druh činnosti²⁾

Název hlavní (převažující) činnosti

Název hlavní (převažující) činnosti	Sazba výdajů % z příjmů	Příjmy	Výdaje	CZ - NACE
Vedení účetnictví	–	–	–	

Název dalších činností

Název dalších činností	Sazba výdajů % z příjmů	Příjmy	Výdaje	CZ - NACE
Celkem				

C. Údaje o podnikání a jiné samostatné výdělečné činnosti

Datum zahájení činnosti Datum přerušeni činnosti Datum ukončení činnosti Datum obnoveni činnosti Počet měsíců činnosti

1. 1. 2016	-	-	-	12
------------	---	---	---	----

D. Tabulka pro poplatníky, kteří vedou daňovou evidenci podle § 7b zákona

Vyplňte pouze v případě, vedete-li daňovou evidenci podle § 7b zákona. Údaje, prosím, vyplňte v celých Kč.

	Na začátku zdaňovacího období	Na konci zdaňovacího období
1. Hmotný majetek	-	-
2. Peněžní prostředky v hotovosti*)	0,-	32 500,-
3. Peněžní prostředky na bankovních účtech*)	150 000,-	164 464,-
4. Zásoby	-	-
5. Pohledávky včetně poskytnutých úvěrů a půjček	-	-
6. Ostatní majetek*)	-	-
7. Závazky včetně přijatých úvěrů a půjček	-	-
8. Rezervy	-	-

9. Mzdy

*) označené údaje jsou nepovinné

E. Úpravy podle § 5, § 23 zákona ²⁾

č. ř.	Popis úpravy podle § 5, § 23 zákona zvyšující výsledek hospodaření nebo rozdíl mezi příjmy a výdaji	poplatník uvede v celých Kč
1.		
2.		
3.		
4.		

č. ř.	Popis úpravy podle § 5, § 23 zákona snižující výsledek hospodaření nebo rozdíl mezi příjmy a výdaji	poplatník uvede v celých Kč
1.		
2.		
3.		
4.		

F. Údaje o účastnících sdružení ²⁾

Jste-li účastník sdružení, které není právnickou osobou, vyplňte údaje o ostatních členech sdružení

	Jména	Příjmení	DIČ	Podíl na příjmech v %	Podíl na výdajích v %
1.					
2.					
3.					

G. Údaje o spolupracující osobě ²⁾

Jste-li osoba, která rozděluje příjmy a výdaje podle § 13 zákona, uveďte údaje o spolupracující osobě

	Jména	Příjmení	DIČ (RČ)	Podíl na příjmech a výdajích v %
1.				
2.				

H. Údaje o osobě, která rozděluje příjmy a výdaje

Jste-li spolupracující osoba podle § 13 zákona, uveďte údaje o osobě, která na Vás rozdělila příjmy a výdaje

	Jména	Příjmení	DIČ	Podíl na příjmech a výdajích v %
1.				

I. Údaje o veřejné obchodní společnosti nebo komanditní společnosti ²⁾

Daňové identifikační číslo veřejné obchodní společnosti, kde jste společníkem, nebo komanditní společnosti, kde jste komplementářem, a výše Vašeho podílu v procentech

DIČ	%
-----	---

¹⁾ Z předtíštěných možností v rámečku vyberte odpovídající variantu a označte křížkem²⁾ Údaje, pro které nedostačuje vyhrazené místo, uveďte na volný list a přiložte k tiskopisu

Než začnete vyplňovat tiskopis, přečtěte si, prosím, pokyny.

Finančnímu úřadu pro / Specializovanému finančnímu úřadu

Moravskoslezský

Územnímu pracovišti v, ve, pro

Nový Jičín

01 Daňové identifikační číslo

C, Z, 9, 3, 5, 6, 1, 8, 5, 6, 4, 0

02 Rodné číslo

9, 3, 5, 6, 1, 8, 1, 5, 6, 4, 0

03 DAP¹⁾

řádné

opravné

dodatečné

Důvody pro podání dodatečného
DAP zjištěny dne

04 Kód rozlišení typu DAP²⁾

Datum

05 DAP zpracoval a předkládá daňový poradce na základě plné moci k zastupování,
která byla uplatněna u správce daně před uplynutím neprodloužené lhůty¹⁾

ano

ne

05a Zákonná povinnost ověření účetní závěrky auditorem¹⁾

ano

ne

Otisk podacího razítka finančního úřadu

PŘIZNÁNÍ

k dani z příjmů fyzických osob

podle zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „zákon“)

za zdaňovací období (kalendářní rok) 2016 nebo jeho část²⁾ od do
dále jen „DAP“

1. ODDÍL – Údaje o poplatníkovi

06 Příjmení BLAŽKOVÁ	07 Rodné příjmení BLAŽKOVÁ	08 Jméno(-a) KLÁRA
09 Titul	10 Státní příslušnost	11 Číslo pasu

Adresa místa pobytu v den podání DAP

12 Obec LIBHOŠŤ	13 Ulice / část obce	14 Číslo popisné/orientační 231	
15 PSČ 742 57	16 Telefon / mobilní telefon 556 745 036	17 Fax/e-mail	18 Stát ČR

Adresa místa pobytu k poslednímu dni kalendářního roku, za který se daň vyměří

Řádky 19 až 22 vyplňte pouze v případě, že adresa k poslednímu dni kalendářního roku, za který se DAP podává, je rozdílná od adresy v den podání DAP.

19 Obec	20 Ulice / část obce	21 Číslo popisné/orientační	22 PSČ
---------	----------------------	-----------------------------	--------

Adresa místa pobytu na území České republiky, kde se poplatník obvykle ve zdaňovacím období zdržoval

Řádky 23 až 28 vyplňte pouze v případě, že nemáte bydliště (trvalý pobyt) na území České republiky.

23 Obec	24 Ulice / část obce	25 Číslo popisné/orientační
26 PSČ	27 Telefon / mobilní telefon	28 Fax/e-mail

29 Kód státu – vyplní jen daňový nerezident

29a Výše celosvětových příjmů

Kč

30 Transakce uskutečněné se zahraničními spojenými osobami¹⁾

ano

ne

2. ODDÍL – Dílčí základ daně, základ daně, ztráta

1. Výpočet dílčího základu daně z příjmů fyzických osob ze závislé činnosti (§ 6 zákona)

	poplatník	finanční úřad
31 Úhrn příjmů od všech zaměstnavatelů	—	
32 Úhrn povinného pojistného podle § 6 odst. 12 zákona	—	
33 Daň zaplacená v zahraničí podle § 6 odst. 13 zákona	—	
34 Dílčí základ daně podle § 6 zákona (ř. 31 + ř. 32 – ř. 33)	—	
35 Úhrn příjmů plynoucí ze zahraničí zvýšený o povinné pojistné podle § 6 odst. 12 zákona	—	

2. Dílčí základy daně z příjmů fyzických osob podle § 6, § 7, § 8, § 9 a § 10 zákona, základ daně a ztráta

36 Dílčí základ daně ze závislé činnosti podle § 6 zákona (ř. 34)	—	
36a Dílčí základ daně ze závislé činnosti podle § 6 zákona po vyněti (ř. 36 – úhrn vyňatých příjmů ze zdrojů v zahraničí podle § 6 zákona nebo ř. 36)	—	
37 Dílčí základ daně nebo ztráta ze samostatné činnosti podle § 7 zákona (ř. 113 přílohy č. 1 DAP)	347 464,-	
38 Dílčí základ daně z kapitálového majetku podle § 8 zákona	—	
39 Dílčí základ daně nebo ztráta z nájmu podle § 9 zákona (ř. 206 přílohy č. 2 DAP)	—	
40 Dílčí základ daně z ostatních příjmů podle § 10 zákona (ř. 209 přílohy č. 2 DAP)	—	
41 Úhrn řádků (ř. 37 + ř. 38 + ř. 39 + ř. 40)	347 464,-	
41a Úhrn dílčích základů daně podle § 7 až § 10 zákona po vyněti (ř. 41 – úhrn vyňatých příjmů ze zdrojů v zahraničí podle § 7 až § 10 zákona nebo ř. 41)	—	
42 Základ daně (36a + kladná hodnota z ř. 41a)	347 464,-	
43 Úhrn příjmů podle § 6 zákona od všech zaměstnavatelů po vyněti (ř. 31 – úhrn vyňatých příjmů podle § 6 zákona od všech zaměstnavatelů)	—	
44 Uplatňovaná výše ztráty – vzniklé a vyměřené za předcházející zdaňovací období maximálně do výše ř. 41a	—	
45 Základ daně po odečtení ztráty (ř. 42 – ř. 44)	347 464,-	

3. ODDÍL – Nezdánitelné části základu daně, odčitatelné položky a daň celkem

Částka podle § 15	Počet měsíců	Počet měsíců
46 Odst. 1 zákona (hodnota bezúplatného plnění – daru/darů)	—	
47 Odst. 3 a 4 zákona (odečet úroků)	—	
48 Odst. 5 zákona (penzijní připojištění, penzijní pojištění a doplňkové penzijní spoření)	6 000,-	
49 Odst. 6 zákona (životní pojištění)	6 000,-	
50 Odst. 7 zákona (odborové příspěvky)	—	
51 Odst. 8 zákona (úhrada za další vzdělávání)	—	
52 § 34 odst. 4 zákona (výzkum a vývoj)	—	
52a § 34 odst. 4 (odpočet na podporu odborného vzdělávání)	—	
53 Další částky	—	
54 Úhrn nezdanitelných částí základu daně a položek odčitatelných od základu daně (ř. 46 + ř. 47 + ř. 48 + ř. 49 + ř. 50 + ř. 51 + ř. 52 + ř. 52a + ř. 53)	12 000,-	
55 Základ daně snížený o nezdanitelné části základu daně a položky odčitatelné od základu daně (ř. 45 – ř. 54)	335 464,-	
56 Základ daně zaokrouhlený na celé sta Kč dolů	335 400,-	
57 Daň podle § 16 zákona	50 310,-	

4. ODDÍL – Daň celkem, ztráta

58 Daň podle § 16 zákona (ř. 57) nebo částka z ř. 330 přílohy č. 3 DAP	50 310,-	
59 Solidární zvýšení daně podle § 16a zákona	—	
60 Daň celkem zaokrouhlená na celé Kč nahoru (ř. 58 + ř. 59)	50 310,-	
61 Daňová ztráta – zaokrouhlená na celé Kč nahoru bez znaménka minus	—	

5. ODDÍL – Uplatnění slev na dani a daňového zvýhodnění

62 Slevy celkem podle § 35 odst. 1 zákona	—	
63 Sleva podle § 35a nebo § 35b zákona	—	

Tab. č. 1 ÚDAJE O MANŽELCE (MANŽELOVI)

Příjmení, jméno, titul manželky (manžela)	Rodné číslo	Počet měsíců	Počet měsíců
Částka podle § 35ba odst. 1			
64 písm. a) zákona (základní sleva na poplatníka)		24 840,-	
65a písm. b) zákona (sleva na manželku/manžela)		-	
65b písm. b) zákona (sleva na manželku/manžela, která/který je držitelem ZTP/P)		-	
66 písm. c) zákona (základní sleva na invaliditu – pro poživatele invalidního důchodu pro invaliditu prvního nebo druhého stupně)		-	
67 písm. d) zákona (rozšířená sleva na invaliditu – pro poživatele invalidního důchodu pro invaliditu třetího stupně)		-	
68 písm. e) zákona (sleva na držitele průkazu ZTP/P)		-	
69 písm. f) zákona (sleva na studenta)		-	
69a písm. g) zákona (sleva za umístění dítěte)		-	
70 Úhrn slev na dani podle § 35, § 35a, § 35b a § 35ba zákona (ř. 62 + ř. 63 + ř. 64 + ř. 65a + ř. 65b + ř. 66 + ř. 67 + ř. 68 + ř. 69 + ř. 69a)		24 840,-	
71 Daň po uplatnění slev podle § 35, § 35a, § 35b a § 35ba zákona (ř. 60 – ř. 70)		25 470,-	

Tab. č. 2 ÚDAJE O DĚTECH ŽIJÍCÍCH S POPLATNÍKEM VE SPOLEČNÉ HOSPODAŘÍCI DOMÁCNOSTI

Příjmení a jméno	Rodné číslo	Počet měsíců ve výši na jedno dítě		Počet měsíců ve výši na druhé dítě		Počet měsíců ve výši na třetí a další dítě	
		bez ZTP/P	se ZTP/P	bez ZTP/P	se ZTP/P	bez ZTP/P	se ZTP/P
1							
2							
3							
4							
Celkem							

72 Daňové zvýhodnění na vyživované dítě	-	
73 Sleva na dani (částka z ř. 72, uplatněná maximálně do výše daně na ř. 71)		
74 Daň po uplatnění slevy podle § 35c zákona (ř. 71 – ř. 73)		
75 Daňový bonus (ř. 72 – ř. 73)	-	
76 Úhrn vyplacených měsíčních daňových bonusů podle § 35d zákona (včetně případného doplatku na daňovém bonusu)		
77 Rozdíl na daňovém bonusu (ř. 75 – ř. 76)		

6. ODDÍL – Dodatečné DAP

78 Poslední známá daň	-	
79 Zjištěná daň podle § 141 zákona č. 280/2009 Sb., daňového řádu (ř. 74)		
80 Rozdíl řádků (ř. 79 – ř. 78): zvýšení (+) částka daně se zvyšuje, snížení (-) částka daně se snižuje		
81 Poslední známá daň – daňová ztráta podle § 5 zákona		
82 Zjištěná ztráta podle § 141 zákona č. 280/2009 Sb., daňového řádu (ř. 61)		
83 Rozdíl řádků (ř. 82 – ř. 81): zvýšení (+) – daňová ztráta se zvyšuje, snížení (-) daňová ztráta se snižuje		

7. ODDÍL – Placení daně

84 Úhrn sražených záloh na daň z příjmů ze závislé činnosti (po slevách na dani)	-	
85 Na zbývajících zálohách zaplacené poplatníkem celkem	-	
86 Zaplacená daň stanovená paušální částkou podle § 7a zákona	-	
87 Sražená daň podle § 36 odst. 6 zákona (státní dluhopisy)	-	
87a Sražená daň podle § 36 odst. 7 zákona	-	
87b Sražená daň podle § 36 odst. 8 zákona	-	
88 Zajištěná daň plátcem podle § 38e zákona	-	
89 Sražená daň podle § 38f odst. 12 zákona	-	
90 Zaplacená daňová povinnost (záloha) podle § 38gb odst. 2 zákona	-	
91 Zbývá doplatit (ř. 74 – ř. 77 – ř. 84 – ř. 85 – ř. 86 – ř. 87 – ř. 87a – ř. 87b – ř. 88 – ř. 89 – ř. 90): (+) zbývá doplatit, (-) zaplacené více	25 470,-	

PŘÍLOHY DAP:

Ve sloupci uveďte počet listů příloh.

Název přílohy	
Příloha č. 1 – „Výpočet dílčího základu daně ze samostatné činnosti (§ 7 zákona)“	1
Příloha č. 2 – „Výpočet dílčích základů daně z příjmů z nájmu (§ 9 zákona) a z ostatních příjmů (§ 10 zákona)“	-
Příloha č. 3 – „Výpočet daně z příjmů ze zahraničí (§ 38f zákona)“ včetně Samostatných listů 1. oddílu	-
Pojistné přiznání	-
Účetní závěrka poplatníka, který vede účetnictví	-
„Potvrzení o zdanitelných příjmech ze závislé činnosti a o sražených zálohách na daň a daňovém zvýhodnění“ za příslušné zdaňovací období od všech zaměstnavatelů (např. podle § 38j odst. 3 zákona)	-
Doklad o poskytnutém bezúplatném plnění (daru)	-
Potvrzení o poskytnutém úvěru na bytové potřeby a o výši úroků z tohoto úvěru	-
Potvrzení o zaplacených částkách na penzijní připojištění, penzijní pojištění, nebo doplňkové penzijní spoření	1
Potvrzení o zaplacených částkách na soukromé životní pojištění	1
Potvrzení o zaplacených úhradách na další vzdělávání	-
Potvrzení zařízení péče o děti předškolního věku včetně mateřské školy podle školského zákona	-
Potvrzení zaměstnavatele druhého z poplatníků pro uplatnění nároku na daňové zvýhodnění	-
Důvody pro podání dodatečného DAP	-
Potvrzení o vyplacených příjmech a sražené dani podle § 36 odst. 2 písm. p) zákona	-
Potvrzení výše příjmů od zahraničního správce daně	-
Vyrozumění o provedeném vkladu do katastru nemovitostí (§ 10 zákona)	-
Seznam pro poplatníky uplatňující nárok na vyloučení dvojího zdanění podle § 38f odst. 10 zákona	-
Další přílohy výše neuvedené	-
Počet listů příloh celkem	3

PROHLAŠUJI, ŽE VŠECHNY MNOU UVEDENÉ ÚDAJE V TOMTO PŘIZNÁNÍ JSOU PRAVDIVÉ A ÚPLNÉ A STVRZUJI JE SVÝM PODPÍSEM

Údaje o podepisující osobě¹⁾: Kód podepisující osoby:

Jméno(-a) a příjmení / Název právnické osoby

Datum narození / Evidenční číslo osvědčení daňového poradce / IČ právnické osoby

Fyzická osoba oprávněná k podpisu (je-li zástupce právnickou osobou),
s uvedením vztahu k právnické osobě (např. jednatel, pověřený pracovník apod.)
 Jméno(-a) a příjmení / Vztah k právnické osobě

Daňový subjekt / Osoba oprávněná k podpisu

Datum

Otisk razítka

Vlastnoruční podpis daňového subjektu / osoby oprávněné k podpisu

¹⁾ Označte křížkem odpovídající variantu.

²⁾ Údaj vyplňte, pouze máte-li kód rozlišení typu DAP v případech uvedených v § 239b, § 239c a § 244 zákona č. 280/2009 Sb., daňového řádu ve znění pozdějších předpisů.

³⁾ Údaje o podepisující osobě budou vyplněny pouze v případě, kdy je DAP zpracováno a podáno osobou odlišnou od daňového subjektu.

Otisk podacího razítka finančního úřadu

ŽÁDOST O VRÁCENÍ PŘEPLATKU NA DANI Z PŘÍJMŮ FYZICKÝCH OSOB

Podle ust. § 154 a 155 zákona č. 280/2009 Sb., daňového řádu, ve znění pozdějších předpisů, žádám o vrácení:

přeplatku na dani z příjmů fyzických osob Kč.

Přeplatek zašlete na adresu:

nebo vraťte na účet vedený u č.

kód banky specifický symbol

Vlastník účtu měna, ve které je účet veden

V dne Podpis daňového subjektu (podepisující osoby³⁾)

Příloha 10: Přiznání k dani silniční

Než začnete vyplňovat tiskopis, přečtěte si, prosím, pokyny.

01 Finančnímu úřadu pro / Specializovanému finančnímu úřadu
Moravskoslezský

01a Územnímu pracovišti v, ve, pro
Nový Jičín

02 Daňové identifikační číslo
CZ9356185640

03 Rodné číslo (identifikační číslo)
935618/5640

04 Daňové přiznání*)
 základní opravné dodatečné

05 Počet příloh

06 Kód rozlišení typu přiznání / datum
/

otisk podacího razítka finančního úřadu

PŘIZNÁNÍ

k dani silniční za kalendářní rok 2016
podle zákona č. 16/1993 Sb., o dani silniční, ve znění pozdějších předpisů

I. ODDÍL
Údaje o poplatníkovi

07 Příjmení
BLAŽKOVÁ

08 Rodné příjmení
BLAŽKOVÁ

09 Titul

10 Jméno(-a)
KLÁRA

11 Název právnické osoby

12 Dodatek obchodního jména

13 Adresa místa pobytu fyzické osoby / sídla právnické osoby

a) obec
LIBHOŠŤ

b) PSČ
74257

c) ulice a č. orientační (část obce a č. popisné)
LIBHOŠŤ 230

d) stát
ČR

e) telefon
556745036

f) fax

14 Bankovní účty: číslo účtu / směrový kód peněžního ústavu
7495740247/0100

25 5407 MFin 5407 - vzor č. 15 *) nehodící se škrtněte

II. ODDÍL																						
Čís. řád.	Registrační značka vozidla	První registrace vozidla měsíc / rok	Kód druhu vozidla	Prominutí daně dle Pokynu D-342	Základ daně			Roční (denní) sazba dle § 6 odst. 1, 2 (4) v Kč	Číslo odst. snížení resp. zvýšení roční sazby daně § 6	(neobsazeno)	Počty měsíců (dni) podléhajících u vozidla dani silniční					Daň silniční v Kč bez uplatnění osvobození a slevy	Osvobož. § 3 dle písmene (25) / poč. měsíců (dni) (26)	Osvobození dle § 3 v Kč	Sleva na dani dle § 12 v Kč	Daň v Kč	Typ řádku	
					ccm § 5a	nápravy (18) / tuny (19) § 5b, c					I	II	III	IV	V							
	15	15a	16	16a	17	18	19	20	21	22	23					24	25	26	27	28	29	30
1	NJK 8421	2010	1	-	1595	-	-	3000,-	6	-	R					2250,-	-	-	-	-	2250,-	-
FÚ																						
FÚ																						
FÚ																						

III. ODDÍL			Celková výše daně silniční	Na zálohách zaplaceno	Zbývá doplatit	Přeplaceno
31	Vyúčtování daně silniční	Poplatník FÚ	2 250,-	2 250,-	-	-

32	Výsledná daň silniční včetně dodatečně přiznané		Datum zjištění důvodů pro podání dodatečného daňového přiznání				
	Poplatník FÚ		Bližší specifikace důvodů				
	Poslední známá přiznaná daň silniční						
33	Na zálohách zaplacené poplatníkem		Datum	Kč	FÚ	Datum	Kč
Poplatník FÚ		Rozdíl					
Poplatník FÚ							

PROHLAŠUJI, ŽE VŠECHNY MNOU UVEDENÉ ÚDAJE V TOMTO PŘIZNÁNÍ JSOU PRAVDIVÉ A ÚPLNÉ A STVRZUJI JE SVÝM PODPÍSEM

Údaje o zástupci**):
 Jméno(-a), příjmení, titul / Název právnické osoby: Kód zástupce: Datum narození / Evidenční číslo osvědčení daňového poradce / IČ právnické osoby:

Fyzická osoba oprávněná k podpisu (je-li daňový subjekt či zástupce právnickou osobou), s uvedením vztahu k právnické osobě:
 Jméno(-a), příjmení, titul: Vztah k právnické osobě (jednatel, pověřený pracovník apod.):

** Údaje o zástupci vyplňte pouze tehdy, jestliže je daňové přiznání zpracováváno a podáváno zástupcem za daňový subjekt.

Daňový subjekt / osoba oprávněná k podpisu:
 Datum: Otisk razítka: Vlastnoruční podpis daňového subjektu / osoby oprávněné k podpisu: 

Telefon:

