

Projekt založení podniku v oblasti účetního a daňového poradenství

Bc. Radka Ponížilová

Diplomová práce
2016

 Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně

Fakulta managementu a ekonomiky

Ústav financí a účetnictví

akademický rok: 2016/2017

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Radka Ponižilová**
Osobní číslo: **M14138**
Studijní program: **N6202 Hospodářská politika a správa**
Studijní obor: **Finance**
Forma studia: **kombinovaná**

Téma práce: **Projekt založení podniku v oblasti účetního a daňového poradenství**

Zásady pro vypracování:

Úvod

Definujte cíle práce a použité metody zpracování práce.

I. Teoretická část

- Na základě dostupné literatury zpracujte teoretická východiska pro sestavení podnikatelského záměru a finančního plánu.

II. Praktická část

- Zpracujte analýzu současného stavu podnikatelského prostředí a zkoumaného odvětví.
- Vypracujte projektové řešení podnikatelského záměru nového podniku včetně finančního plánu.
- Zpracujte rizikovou analýzu projektu a ověřte jeho efektivnost.

Závěr

Rozsah diplomové práce: **cca 70 stran**
Rozsah příloh:
Forma zpracování diplomové práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

ABRAMS, Rhonda. Successful business plan secrets & strategies: America's best-selling business plan guide!. 6th edition. Palo Alto: PlanningShop, 2014, 430 s. ISBN 978-1-933895-46-8.

BREALEY, Richard A., Stewart C. MYERS a Franklin ALLEN. Principles of corporate finance. 12th edition. New York: McGraw-Hill Education, 2017, 896 s. ISBN 978-1-259-25333-1.

FOTR, Jiří. Tvorba strategie a strategické plánování: teorie a praxe. 1. vyd. Praha: Grada, 2012, 381 s. ISBN 978-80-247-3985-4.

PAVELKOVÁ, Drahomíra a Adriana KNÁPKOVÁ. Podnikové finance: studijní pomůcka pro distanční studium. 4. vyd., nezměn. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 2008, 293 s. ISBN 978-80-7318-732-3.

SRPOVÁ, Jitka. Podnikatelský plán a strategie. 1. vyd. Praha: Grada, 2011, 194 s. ISBN 978-80-247-4103-1.

Vedoucí diplomové práce: **doc. Ing. Adriana Knápková, Ph.D.**
Ústav financí a účetnictví
Datum zadání diplomové práce: **15. prosince 2016**
Termín odevzdání diplomové práce: **18. dubna 2017**

Ve Zlíně dne 15. prosince 2016



doc. Ing. David Tuček, Ph.D.
děkan



prof. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková
ředitelka ústavu

PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ/DIPLOMOVÉ PRÁCE

Prohlašuji, že


- beru na vědomí, že odevzdáním diplomové/bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby;
- beru na vědomí, že diplomová/bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k prezenčnímu nahlédnutí, že jeden výtisk diplomové/bakalářské práce bude uložen na elektronickém nosiči v příruční knihovně Fakulty managementu a ekonomiky Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně;
- byl/a jsem seznámen/a s tím, že na moji diplomovou/bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 2 a 3 autorského zákona mohu užít své dílo – diplomovou/bakalářskou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen s příjmem – tak licenční smlouva uzavřená mezi mnou a Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně s tím, že vyrovnání případného přiměřeného příspěvku na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše) bude rovněž předmětem této licenční smlouvy;
- beru na vědomí, že pokud bylo k vypracování diplomové/bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tedy pouze k nekomerčnímu využití), nelze výsledky diplomové/bakalářské práce využít ke komerčním účelům;
- beru na vědomí, že pokud je výstupem diplomové/bakalářské práce jakýkoliv softwarový produkt, považuji se za součást práce rovněž i zdrojové kódy, popř. soubory, ze kterých se projekt skládá. Neodevzdání této součásti může být důvodem k neobhájení práce.

Prohlašuji,

1. že jsem na diplomové/bakalářské práci pracoval samostatně a použitou literaturu jsem citoval. V případě publikace výsledků budu uveden jako spoluautor.
2. že odevzdaná verze diplomové/bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

Ve Zlíně

Jméno a příjmení: 18.4. 2017


.....
podpis diplomanta

ABSTRAKT

Diplomová práce se zabývá založením podniku v oblasti účetního a daňového poradenství. Teoretická část je zaměřena na shromažďování potřebných informací v rámci finančního plánování a sestavení podnikatelského plánu. Následující praktická část je věnována analýze současného stavu podnikatelského sektoru a následně je vypracován projekt založení podniku v oblasti účetního a daňového poradenství. V závěru praktické části je provedeno zhodnocení projektu.

Klíčová slova: daňové poradenství, účetnictví, daňová evidence, finanční plánování, podnikatelský plán, právní formy podnikání, zahajovací rozvaha, SWOT analýza

ABSTRACT

The thesis deals with the founding of the company in the field of accounting and tax consulting. The theoretical part focuses on gathering the necessary information within financial planning and writing a business plan. The following practical part is devoted to the analysis of the current state of the business sector and subsequently a project of creating a company in the field of accounting and tax consulting is developed. There is an assessment of the project at the end of the practical part.

Keywords: tax consulting, accounting, tax accounting, financial planning, business plan, legal forms of business, opening balance sheet, SWOT analysis

Poděkování

Na tomto místě bych ráda poděkovala své vedoucí diplomové práce Ing. Adrianě Knápkové, Ph.D., za její trpělivost při zpracovávání diplomové práce, a také bych chtěla poděkovat celému akademickému sboru Fakulty managementu a ekonomiky na Univerzitě Tomáše Bati ve Zlíně za předané vědomosti a zkušenosti v průběhu studia. A nakonec bych chtěla poděkovat své rodině, přátelům a lidem práci za jejich trpělivost a podporu během studia.

OBSAH

ÚVOD	10
CÍLE A METODY ZPRACOVÁNÍ PRÁCE	11
I TEORETICKÁ ČÁST	12
1 VYMEZENÍ ZÁKLADNÍCH PROJMŮ.....	13
1.1 DEFINICE PODNIKÁNÍ, PODNIK, PODNIKATEL	13
1.2 MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY	14
1.3 PRÁVNÍ FORMY PODNIKÁNÍ.....	14
1.3.1 Podnikání fyzických osob	15
1.3.2 Podnikání právnických osob	19
1.4 ÚČTOVÁNÍ PODNIKATELSKÉ ČINNOSTI.....	26
1.4.1 Daňová evidence	27
1.4.2 Podvojný účetnictví	28
1.5 CHARAKTERISTIKA DANÍ	29
1.5.1 Daň z příjmů právnických osob.....	29
1.5.2 Daň z příjmů fyzických osob	30
1.5.3 Daň z přidané hodnoty.....	31
1.5.4 Ostatní daně.....	32
1.6 POJIŠTĚNÍ.....	32
1.6.1 Veřejné zdravotní pojištění	32
1.6.2 Pojistné sociálního zabezpečení a příspěvek na státní politiku zaměstnanosti	33
1.6.3 Zákonné pojištění zaměstnavatele	33
1.6.4 Komerční pojištění pro podnikatele	34
2 FINANČNÍ PLÁNOVÁNÍ	35
2.1 CÍLE A OBSAH FINANČNÍHO PLÁNOVÁNÍ	35
2.2 PRINCIPY A ZÁSADY FINANČNÍHO PLÁNOVÁNÍ	36
2.3 KLASIFIKACE FINANČNÍHO PLÁNU A ROZPOČTŮ	36
2.4 ZAKLADATELSKÝ ROZPOČET	37
2.4.1 Plánovaný výkaz zisků a ztrát	38
2.4.2 Plánovaná rozvaha.....	40
2.4.3 Plán cash flow	41
2.5 STRUKTURA FINANČNÍHO PLÁNU	43
2.5.1 Formulace cílů	43
2.5.2 Zvolené strategie	44
2.5.3 Dlouhodobý finanční plán.....	44
2.5.4 Krátkodobý finanční plán	44
2.6 METODY TVORBY FINANČNÍHO PLÁNU	45
2.7 ZDROJE FINANCOVÁNÍ	46
2.7.1 Bankovní úvěr	47
2.7.2 Obchodní úvěr	48
2.7.3 Leasing	48
2.7.4 Dotace	49
2.7.5 Ostatní způsoby financování	49

3	ANALÝZA PROSTŘEDÍ	51
3.1	ANALÝZA MAKROPROSTŘEDÍ (SLEPT ANALÝZA).....	51
3.2	ANALÝZA MIKROPROSTŘEDÍ (PORTERŮV MODEL PĚTI SIL)	53
3.3	SWOT ANALÝZA	54
4	PODNIKATELSKÝ PLÁN	56
4.1	CHARAKTERISTIKA PODNIKATELSKÉHO PLÁNU.....	57
4.2	ZÁSADY TVORBY PODNIKATELSKÉHO PLÁNU.....	58
4.3	STRUKTURA PODNIKATELSKÉHO PLÁNU	58
4.3.1	Titulní strana	59
4.3.2	Exekutivní souhrn.....	60
4.3.3	Popis podniku	60
4.3.4	Popis produktu či služby.....	61
4.3.5	Marketingový plán.....	61
4.3.6	Organizační plán.....	62
4.3.7	Realizační projektový plán.....	62
4.3.8	Finanční plán	62
4.3.9	Hodnocení rizik	63
4.3.10	Přílohy.....	64
4.4	PREZENTACE PODNIKATELSKÉHO PLÁNU	64
II	PRAKTICKÁ ČÁST	66
5	ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU PODNIKATELSKÉHO SEKTORU	67
5.1	ANALÝZA MAKROPROSTŘEDÍ (SLEPT ANALÝZA).....	67
5.1.1	Sociální/společenské faktory.....	67
5.1.2	Legislativní/právní faktory.....	68
5.1.3	Ekonomické faktory	68
5.1.4	Politické faktory	69
5.1.5	Technologické faktory	69
5.1.6	Závěr SLEPT analýzy.....	69
5.2	ANALÝZA KONKURENCE V ODVĚTVÍ (PORTERŮV MODEL PĚTI SIL)	70
5.2.1	Vyjednávací síla dodavatelů	70
5.2.2	Vyjednávací síla odběratelů	70
5.2.3	Hrozba vstupu nových konkurentů.....	71
5.2.4	Hrozba substitutů.....	71
5.2.5	Rivalita konkurence v odvětví.....	71
5.2.6	Závěr Porterovy analýzy	71
5.3	SWOT ANALÝZA	72
5.3.1	Příležitosti a hrozby	72
5.3.2	Silné a slabé stránky	73
5.3.3	Závěr SWOT analýzy	73
6	PROJEKTOVÁ ČÁST	75

6.1	VOLBA PRÁVNÍ FORMY PODNIKÁNÍ	75
6.2	NÁSLEDNÉ KROKY PŘI ZALOŽENÍ SPOLEČNOSTI	75
6.3	VÝBĚR VHODNÉHO ÚČETNÍHO PROGRAMU.....	77
6.4	TITULNÍ STRANA PODNIKATELSKÉHO PLÁNU	79
6.5	EXEKUTIVNÍ SOUHRN	79
6.6	POPIS PODNIKU.....	80
6.6.1	Předmět podnikání.....	80
6.6.2	Sídlo společnosti.....	80
6.6.3	Právní forma.....	80
6.6.4	Vize, poslání, cíle	81
6.7	POPIS POSKYTOVANÝCH SLUŽEB	82
6.7.1	Vedení účetnictví a účetní poradenství.....	82
6.7.2	Daňové poradenství	83
6.7.3	Ceník služeb	83
6.8	ANALÝZA KONKURENCE.....	84
6.9	MARKETINGOVÝ PLÁN	87
6.9.1	Marketingový mix	88
6.9.2	Marketingová strategie	89
6.10	ORGANIZAČNÍ PLÁN	89
6.11	REALIZAČNÍ PROJEKTOVÝ PLÁN.....	90
6.12	FINANČNÍ PLÁN	90
6.12.1	Zakladatelský rozpočet	91
6.12.2	Zahajovací rozvaha.....	92
6.12.3	Předpoklad vývoje tržeb	93
6.12.4	Plánované náklady.....	93
6.12.5	Realistická varianta finančního plánu.....	94
6.12.6	Optimistická varianta finančního plánu	95
6.12.7	Pesimistická varianta finančního plánu	96
6.13	HODNOCENÍ RIZIK	96
6.13.1	Identifikace rizik.....	97
6.13.2	Kvantifikace rizik	97
6.13.3	Návrhy na eliminaci rizik a snížení jejich dopadů	98
6.14	PŘÍLOHY	98
	ZÁVĚR.....	99
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	100
	SEZNAM OBRÁZKŮ.....	103
	SEZNAM SCHÉMAT.....	104
	SEZNAM TABULE	106
	SEZNAM PŘÍLOH.....	107

ÚVOD

V dnešní době je tolik neomezených možností a příležitostí pro zahájení podnikání. Přesto je to považováno za velmi závažné rozhodnutí, které je třeba důkladně zvážit. Podnikatel proto musí zvážit vše, co to sebou přináší, např. nejistotu a určité riziko.

Podnikání není v současnosti jen o nápadu, protože hlavní je najít volné místo na trhu a existující trh, což není vůbec snadné. V dnešní době je totiž ve všech oblastech podnikání tolik konkurence, že pomalu nemožné se v nich uchytit.

Předtím než se podnikatel rozhodne začít podnikat, tak by si měl zvolit takový obor, který ho nějakých způsobem zajímá a baví. Podnikatel si musí taky nejprve ujasnit to, v čem chce podnikat.

Cílem diplomové práce je sestavit podnikatelský plán v rámci založení podniku v oblasti účetního a daňového poradenství. Účetnictví se věnuji už od střední školy, proto jsem se rozhodla vytvořit podnikatelský plán, který by mohl v budoucnu sloužit pro založení vlastního podniku.

Diplomová práce je rozdělena na část teoretickou a projektovou. V teoretické části bude provedena literární rešerše ohledně sestavení podnikatelského plánu. Teoretická část bude vycházet z odborné literatury, která se zabývá danou problematikou. Hlavní pozornost bude věnována podnikatelskému plánu a finančnímu plánování, kdy správně nastavené finanční plánování je základem pro úspěšnou realizaci podnikatelského plánu.

Před projektovou částí bude provedena analýza prostředí podniku, ve které bude použita SLEPT analýza, analýza konkurence a SWOT analýza, aby byl zjištěn současný stav podnikatelského sektoru.

V úvodu projektové části bude zvolena právní forma podnikání a popsány jednotlivé kroky pro založení společnosti s ručením omezeným. V následující části bude zpracován podnikatelský plán. Na začátku podnikatelského plánu je provedena charakteristika podniku ohledně předmětu podnikání, sídla, zvolené právní formy a uvedeny jeho vize a poslání. Následně budou popsány dílčí plány podnikatelského plánu, kdy nejdůležitějším bude právě finanční plán, ve kterém bude sestaven zakladatelský rozpočet a finanční plány v různých variantách.

V závěru diplomové práce budou vyhodnocena rizika podnikatelského plánu, které byly zjištěny pomocí SWOT analýzy.

CÍLE A METODY ZPRACOVÁNÍ PRÁCE

Tématem diplomové práce je založení podniku v oblasti účetního a daňového poradenství, a to na základě zpracování podnikatelského plánu, který je důležitým aspektem pro to, aby si každý podnikatel uvědomil, co všechno je potřeba promyslet. Pokud podnikatelé nežadají o cizí kapitál, tak je nic nenutí k tomu, aby si sestavili podnikatelský plán.

Cílem této diplomové práce je představení podnikatelského plánu jako užitečného nástroje před zahájením podnikání. Tato práce by měla také sloužit k tomu, aby byly v případě podnikatele odstraněny určité nejistoty a eliminován nedostatek informací před založením podniku. V závěru diplomové práce budou identifikována případná rizika podnikání, které si někteří podnikatelé ani neuvědomují.

Diplomová práce je určena pro ty, kteří mají v plánu založit podnik a rozhodnou se tak vstoupit do neznámých vod. Tato práce jim pomůže obeznámit se se všemi faktory, které doprovázejí založení podniku a které je potřeba si uvědomit, aby došlo k zabránění případného krachu podniku.

V práci jsou používány různé analýzy prostředí podniku, které pomáhají odhalit případné hrozby, ale také příležitosti, o kterých podnikatel ani nemusel vědět. V rámci těchto analýz byla provedena SLEPT analýza, Porterův model pěti sil a SWOT analýza.

V projektové části diplomové práce jsou výsledky analýzy použity pro sestavení marketingové strategie a stanovení cílů podniku. Při analyzování největší konkurence na trhu byla provedena SWOT analýza, jejímž cílem bylo charakterizovat jejich slabé a silné stránky, a také definovat případné příležitosti či hrozby zakládaného podniku.

I. TEORETICKÁ ČÁST

1 VYMEZENÍ ZÁKLADNÍCH PROJMŮ

1.1 Definice podnikání, podnik, podnikatel

Podnikání

Podnikání je charakterizováno mnoha způsoby. V případě ekonomickém pojetí je vytvářena přidaná hodnota podniku, což znamená, že je zvyšována původní hodnota vložených ekonomických zdrojů a dalších aktivit. (Veber a Srpová, 2008, str. 15)

Podnikání je také definován jako činnost, kterou je vykonávána soustavně (neboli pravidelně, ale ne nepřetržitě), samostatně (ovšem je rozhodováno samotným podnikatelem), na vlastní jméno (pod vlastní obchodní firmou či jménem), na vlastní odpovědnost (za riziko je zodpovědný sám podnikatel) a za účelem dosažení zisku. (Konečný, 2010, str. 6)

Podnik

Podnik, nebo také firma je definována jako subjekt, kde jsou přeměňovány zdroje na statky, nebo jako soubor prostředků, zdrojů, práv či jiných majetkových hodnot, které jsou používány podnikatelem pro provozování podnikatelské činnosti. (Veber a Srpová, 2008, str. 16)

Podnikatel

Podnikatel je seznámen s tím, že podnikání je považováno za dlouhodobou záležitost a bude nucen omezit své koníčky. Mezi hlavní dispozice podnikatele jsou uvedeny vrozené schopnosti, získané vědomosti a naučené dovednosti. Pro podnikatele je považována za důležitou především jeho motivace, iniciativa, ochota podstoupení a řešení případných rizik. Podnikatel je vystaven většímu stresu a tlaku, atd. (Veber a Srpová, 2008, str. 59 – 61)

Pro zahájení podnikání jsou uváděny tyto důvody:

1. podnikatel je považován za svého vlastního pána, neboli podnikateli je nabídnuta obrovská svoboda, děláni svých věcí podle sebe a realizace vlastních plánů,
2. podnikatel je věnující se oblasti podle svého výběru, což znamená, že koníček je roven podnikání,
3. podnikatel je považován za pána svého času,
4. prostor pro kreativitu,

5. přes veškeré počáteční povinnosti a předpisy je podnik zakládán snadno,
6. prosperující podnik je založen na lukrativním a jedinečném nápadu,
7. podnikání je považováno za rozmanitou činnost, kdy schopnosti a dovednosti podnikatele jsou maximálně využívány,
8. kariéra v podnikání a zaměstnání je budována současně, pokud to je umožněno zaměstnavatelem,
9. nízké náklady na dojíždění, kdy podnikatel je provozující své podnikání doma,
10. velký sen je přeměněn na skutečnost. (Koráb a Mihalisko, 2005, str. 11-12)

1.2 Malé a střední podniky

Malé a střední podniky jsou považovány za určitý ekonomický přínos, kdy i přes to, že jsou neustále vytlačovány monopoly, tak zároveň jsou neustále obsazovány nové mezery na trhu, kde jsou dále rozvíjeny. Tyto podniky jsou více zaměřeny na individuální potřeby zákazníka, ale také některé z nich jsou považovány za subdodavatele velkých podniků. U malých a středních podniků jsou dosahovány konkurenční ceny i při nízké výrobě, nízkých nákladech na energii a suroviny a jejich reakce na potřeby jsou brány za citlivější. Díky nízké kapitálové náročnosti na jedno pracovní místo jsou považovány za nositele zaměstnanosti. (Veber a Srpová, 2008, str. 21)

Omezení malých a středních podniků:

- malá ekonomická síla, kdy kapitál je pro některé podniky získáván obtížněji,
- slabá pozice na trhu, kdy tyto podniky nejsou vybírány pro státní zakázky ve veřejných soutěžích,
- zaměstnávání špičkových (kvalifikovaných) pracovníků není umožněno z důvodu nedostatečných finančních prostředků (např. vědců),
- příliš velké požadavky jsou kladeny ze strany právních předpisů,
- podniky jsou ohrožovány ze strany velkých až nadnárodních firem či řetězců, kde jsou používány tzv. dumpingové ceny. (Veber a Srpová, 2008, str. 22)

1.3 Právní formy podnikání

Na začátku podnikání je uskutečněno několik rozhodnutí, a to o předmětu podnikání, zdrojích financování a právní formě podnikání, která je stanovena zákonem. Podnikání v České republice je upraveno v zákoně o obchodních korporacích (č. 90/2012 Sb.),

živnostenským zákonem (č. 455/1991) a novým občanským zákoníkem (č. 89/2012 Sb.). (Zemánek, 2013, str. 29)

Právní forma podnikání je rozdělena na fyzickou a právnickou osobu. Kdy fyzická osoba je charakterizována jako reálná osoba, zatímco právnická osoba je vytvořený právní subjekt. (Zemánek, 2013, str. 29)

Hlavní klíčové oblasti při volbě formy podnikání:

- způsob a rozsah ručení – rozhodnutí, zda bude ručeno kromě firemního majetku i osobním majetkem, kdy ručení osobním majetkem je považováno za riskantnější, ale je vytvářen obraz důvěryhodnějšího partnera,
- oprávnění k řízení podniku – kdo bude umocněn k rozhodování a vedení podniku, jestli to bude ponecháno v rukou společníků nebo bude část pravomocí delegována na zaměstnance,
- počet zakladatelů – u právnických osob je poskytováno více kapitálu, pokud bude založena více společníky, také je zisk rozdělován mezi více podílníků,
- nároky na počáteční kapitál – jsou určeny legislativou podle typu podnikání,
- administrativní náročnost a výdaje při založení podniku a jeho provozu – například: zakládací listiny, valné hromady apod.,
- podnikatel je zúčastněn na zisku či ztrátě,
- finanční možnosti podnikatele a jeho přístup k cizím zdrojům,
- daňové zatížení podniku. (Zemánek, 2013, str. 30)

1.3.1 Podnikání fyzických osob

Fyzická osoba je charakterizována jako:

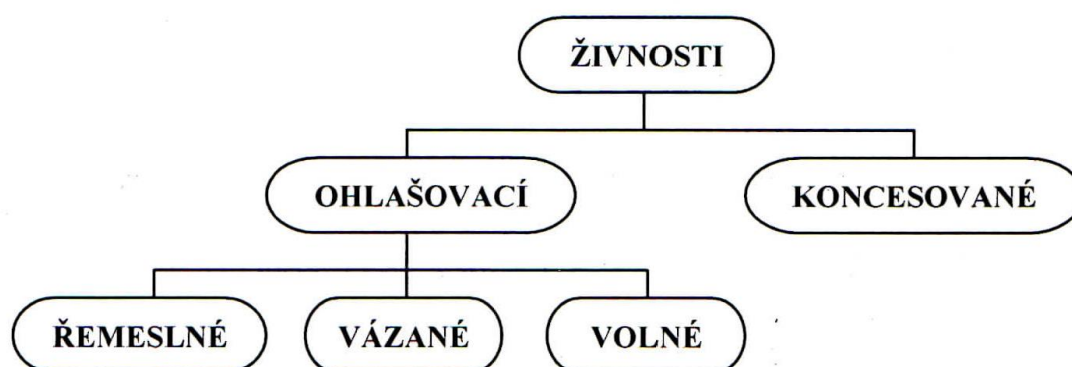
- osoba, která je zapsaná v obchodním rejstříku,
- osoba, kdy její činnost je vykonávána na základě živnostenského oprávnění,
- osoba, kdy její podnikání je vykonáváno na základě zvláštních předpisů (např. lékař, advokát, auditor, daňový poradce),
- osoba, která je zaměřena na zemědělskou výrobu, a je zapsána do evidence podle zvláštního zákona. (Zemánek, 2013, str. 30)

Nejrozšířenější způsob podnikání je uváděna živnost, která je provozována na základě živnostenského oprávnění. Podle živnostenského zákona je živnost charakterizována jako soustavnou činnost, která je provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní

odpovědnost a jejím účelem je uváděn zisk. U živnostníka je stanovený povinný nebo dobrovolný zápis do obchodního rejstříku. Hlavním rysem tohoto druhu podnikání je uvedeno to, že živnostníci jsou zodpovědní za své závazky celým svým majetkem. Podle novely živnostenského zákona byly zrušeny živnostenské a koncesované listiny, a podnikání je povoleno na základě výpisu z živnostenského rejstříku. (Zemánek, 2013, str. 30)

Tento způsob podnikání je využíván těmi, pro které podnikatelská činnost není považována za hlavní zdroj příjmů. Zahájení podnikatelské činnosti je bráno za velmi jednoduché a toto podnikání je kombinovatelné s různými výhodami, například ty, které jsou spojeny se sdružením fyzických osob. (Vebera a Srpová, 2008, str. 76)

Živnost je rozdělena na ohlašovací a koncesovanou, kdy ohlašovací živnost je dále dělena na řemeslnou, vázanou a volnou. (Zemánek, 2013, str. 13)



Obrázek 1 Členění živností (Konečný, 2010, str. 14)

Živnost ohlašovací je ohlášena, pokud jsou splněny všeobecné podmínky, které jsou stanoveny zákonem. Mezi všeobecné podmínky jsou uváděny: způsobilost k právním úkonům, trestní bezúhonnost, dosažení věku 18 let, a pokud podnikatel je vykonáván i jiné podnikání, tak všechny jeho závazky vůči státu (daně) či sociálnímu pojištění jsou splaceny. (Zemánek, 2013, str. 30)

Řemeslná živnost je podmiňována odbornou způsobilostí, kdy je ukončena škola s výučním listem nebo je splněna minimální šestiletá praxe v oboru, kdy je umožněna i rekvalifikace. Mezi řemeslné živnosti jsou zařazeny tyto činnosti: servis silničních vozidel, kovářství, zlatnictví, kadeřnictví, řeznictví, elektrické nebo stavební práce atd. Řemeslné živnosti jsou uvedeny v příloze č. 1 živnostenského zákona. (Zemánek, 2013, str. 31)

Pro vázané živnosti jsou vyžadovány zvláštní znalosti neboli vyšší odborné způsobilosti. Za vázané živnosti jsou požadovány oční optika, provozování autoškoly, horští průvodci atd. Vázané živnosti jsou uvedeny v příloze číslo 2 živnostenského zákona. Například u živnosti – činnost účetních poradců a vedení účetnictví – jsou požadovány podmínky jako odborná způsobilost, kdy u vysokoškolského vzdělání je vyžadována 3 letá praxe v oboru, či u vyššího odborného vzdělání či středoškolského vzdělání zakončeného maturitní zkouškou, tak v obou případech je požadováno 5 let praxe v oboru. (Zemánek, 2013, str. 31)

V rámci volné živnosti není požadována způsobilost k jejímu provozování, proto bývá provozována i osobou s nedokončeným základním vzděláním. Seznam živností je uvedený v příloze číslo 4 živnostenského zákona, kde je vyjmenováno 80 oborů činností. Mezi tyto činnosti jsou zařazeny činnost jako pěstitelské pálení, velkoobchod a maloobchod, realitní činnost, správa a údržba nemovitostí, reklamní činnost, marketing, překladatelská a tlumočnická činnost atd. (Zemánek, 2013, str. 31)

U živnosti koncesované je vyžadováno splnění zvláštních podmínek a na tuto živnost není uplatňován právní nárok. Koncesovaná živnost je vydávána živnostenským úřadem. Toto vydání je ovlivněno kladným vyjádřením příslušného orgánu státní správy, kdy mezi tyto orgány jsou řazeny Ministerstvo vnitra, Česká národní banka, Český telekomunikační úřad atd. Kromě odborných podmínek je nutné splňovat i morální kritéria, kdy jsou zde řazeny požadavky na ochranu zdraví, veřejného zájmu či majetkového práva. Mezi tyto živnosti jsou uváděny činnosti jako směnářská činnost, taxi služba, nakládání s nebezpečnými odpady, zacházení se zbraněmi atd. Další koncesované živnosti jsou uvedeny v příloze číslo 3 živnostenského zákona. (Zemánek, 2013, str. 31)

Výhody živnostenského oprávnění:

- minimální formálně-právní povinnosti, pokud třeba není zapsaný v obchodním rejstříku, tak nemá povinnost zveřejňovat požadované údaje,
- při založení živnosti jsou požadovány nízké správní výlohy a není povinnost vkládat počáteční kapitál,
- podnikatelská činnost je zahájena hned po její ohlášení, kdy výjimkou je stanovena koncesovaná živnost nebo činnosti se zvláštním povolením,
- živnost je jednoduché přerušit či ukončit,

- pokud podnikatel není zapsán v obchodním rejstříku, tak jeho účetnictví je vedeno buď daňovou evidencí, nebo podvojným účetnictvím,
- zisk z podnikání je zdaňován progresivní daní z příjmu fyzických osob, kdy jsou uplatňovány nezdanitelné částky a odpočitatelné položky. (Veber a Srpová, 2008, str. 76)

Jako nevýhoda je uváděna nemoc živnostníka, kdy první tři týdny není možné uplatňovat nárok na žádnou finanční náhradu. A pokud je placeno nemocenské pojištění, tak náhrada je vyplácena až od čtvrtého týdne pracovní neschopnosti. V případě dovolené není podnikatel ohodnocen žádným platem. (Zemánek, 2013, str. 31-32)

Postup jak získat živnostenské oprávnění

V prvním kroku je nutné si ujasnit, zda činnost, která bude provozována, je opravdu charakterizována jako živnost a není považována pouze o nahodilou záležitost. (Veber a Srpová, 2008, str. 80)

1. Splnění všeobecných podmínek

Po splnění všeobecných podmínek je zahájena živnost. Mezi tyto podmínky jsou řazeny: dosažení věku 18 let, způsobilost k právním úkolům a bezúhonnost, kterou je dokládána čistým výpisem z rejstříku trestů, nebo úmyslný trestný čin není spojen s podnikáním, a také je dokládáno, že fyzická osoba není dlužná vůči finančnímu úřadu. Pokud první dvě podmínky nejsou splněny, tak i přesto je umožněno podnikat, a to tehdy, když je ustanoven tzv. odpovědný zástupce. Odpovědný zástupce je zodpovědný za to, že živnost je správně provozována a jsou dodržovány právní předpisy. (Zemánek, 2013, str. 37-38)

Kromě všeobecných podmínek jsou požadovány i zvláštní podmínky, a to u těch živností, kde je prokazována odborná či jiná způsobilost. Tato způsobilost je prokazována dokladem o vyučení a praxi (řemeslná živnost), či dokladem o zvláštní odborné způsobilosti, o dosaženém středoškolském či vysokoškolském vzdělání a odborné praxi u vázaných živností. (Veber a Srpová, 2008, str. 82)

2. Výběr živnosti

V dalším kroku je blíže specifikovaná budoucí podnikatelská činnost a je zařazena do jedné z živností. Ohledně živnosti je vybrána buď ohlašovací (volné, řemeslné, vázané) nebo koncesovaná živnost. I když v některých případech toto zařazení je odvozeno od dosaženého vzdělání a odborné způsobilosti. (Zemánek, 2013, str. 38)

3. Ohlášení živnosti na živnostenském úřadu

Třetím krokem je ohlášení živnosti u libovolného živnostenského úřadu v České republice. Živnost je ohlašována na základě formuláře, který je uvedený na stránkách živnostenského úřadu. K ohlášení jsou přidány další doklady, a to výpis z rejstříku trestů, který není vystaven po dobu starší než 3 měsíce, občanský průkaz a jiné dokumenty, kterými je prokazována nutná odborná způsobilost či vzdělání. Výpis z živnostenského rejstříku je vydáván za poplatek 1 000 Kč. V případě, že jsou splněny všechny podmínky, tak výpis z živnostenského rejstříku je vydán živnostenským úřadem do pěti dnů ode dne ohlášení živnosti. Na výpisu je uveden název živnosti, základní údaje o živnostníkovi a identifikační číslo neboli IČO. Pokud při ohlášení nejsou splněny všechny potřebné náležitosti, tak je dodána výzva od živnostenského úřadu, aby informace byly doplněny a to ve lhůtě minimálně 15 dnů. (Zemánek, 2013, str. 38)

4. Registrace živnostníka na finančním úřadě, u Okresní správy sociálního zabezpečení a u zdravotní pojišťovny

Podnikatel je registrován u příslušných orgánů, a to podle § 33, zákona č. 337/1992 Sb., o správě daně a poplatků. Potom, co podnikateli je vydáno povolení či oprávnění k výkonu činnosti, tak přihláška k registraci je podávána do 30 dnů u příslušného správce daně (neboli finančního úřadu). A do 8 dnů od zahájení podnikání je tato skutečnost oznámena Okresní správě sociálního zabezpečení a zdravotní pojišťovně. Přihlášku k registraci k dani, důchodovému pojištění či zdravotnímu pojištění je podávána přímo na živnostenském úřadu při ohlášení živnosti nebo osobně u každé z uvedených institucí. První řešení je považováno za více pohodlné, ale druhé je spíše využíváno u zahájení podnikání i s několika měsíčním odstupem. Za zahájení samostatně výdělečné činnosti jsou považovány konkrétní kroky, které jsou směřovány k budoucím výdělkům. Po každém nahlášení u výše uvedených institucí bude živnostníkovi posláno písemné vyrozumění. Vyrozumění od finančního úřadu bude obsahovat zprávu o registraci i s přiděleným DIČ neboli daňovým identifikačním číslem. V případě OSSZ a zdravotní pojišťovny bude vyrozumění obsahovat základní informace o pojištění, rozpisy měsíčních zálohových plateb atd. (Zemánek, 2013, str. 39)

1.3.2 Podnikání právnických osob

Obchodní společnosti jsou považovány za právnické osoby, které jsou založené za účelem podnikání, jsou zakládány na základě společenské nebo zakladatelské smlouvy a jsou

zapsané v obchodním rejstříku. Datum založení obchodní společnosti je uveden den, kdy jsou podepsané zakladatelské smlouvy či listiny posledním zakladatelem. A datem vzniku obchodní společnosti je stanoven den zápisu společnosti do obchodního rejstříku, kdy zápis je podáván do 90 dnů od založení společnosti. (Zemánek, 2012, str. 32)

Mezi základní typy právnických osob jsou uváděny obchodní společnosti, kde jsou zahrnovány: veřejná obchodní společnost, společnost s ručením omezeným, akciová společnost a komanditní společnost, a družstva. Do právnických osob jsou zahrnovány i ty podniky, které nejsou založeny za účelem podnikání, nebo podnikání není považováno za jejich hlavní smysl. Mezi nepodnikající podniky jsou řazeny nadace, nadační fondy, občanská sdružení, sportovní kluby, církve a také veřejný sektor (organizační složka státu, organizační složky obcí a krajů a příspěvkové organizace). (Zemánek, 2013, str. 32)

Právnické osoby jsou děleny na osobní společnosti a kapitálové společnosti. Osobní společnosti jsou charakterizovány osobní účastí podnikatele na řízení společnosti a ručení společníků za závazky společnosti je stanovené jako neomezené. Do této skupiny jsou zahrnovány společnosti jako veřejná obchodní společnost a komanditní společnost. U kapitálových společností je vkládán určitý vklad společníkem, ručení za závazky je stanovené buď jako omezené, nebo žádné a jsou sem zahrnovány společnosti s ručením omezeným a akciové společnosti. (Veber a Srpová, 2008, str. 74)

Veřejná obchodní společnost

Veřejná obchodní společnost je označována jako veř. obch. spol. nebo v. o. s. Pro založení veřejné obchodní společnosti je stanoven určitý počet osob, kdy minimálně je založen dvěma či více osobami (FO nebo PO), a to pod společným jménem a jejich práva a povinnosti či výše vkladů jsou určeny společenskou smlouvou. Veřejná obchodní společnost není povinna zřizovat orgány společnosti, kdy společnost je vedena samotnými společníky. Za vlastní závazky či závazky společnosti jsou zodpovědní společníci, a to celým svým majetkem. Za závazky je ručeno společníky společně a nerozdílně. Úvěr pro tuto společnost je získáván snadnější a to díky neomezenému ručení. Zisk společnosti je dělen rovným dílem mezi společníky, pokud není ve smlouvě stanoveno jinak. U společníků je podíl daněn v rámci DPFO a úroky z hodnoty vkladu jsou daněny v rámci příjmů z kapitálového majetku. (Zemánek, 2013, str. 32-33)

Zánik veřejné obchodní společnosti je způsoben případným úmrtím (fyzické osoby) nebo zánikem (právnické osoby) předposledního společníka, pokud ve společenské smlouvě není

stanoveno dědění podílu (u fyzické osoby) či přechod podílu na případného právního zástupce (to se týká právnické osoby) a společnost je ještě vedena alespoň dvěma společníky. (Konečný, 2010, str. 16)

Komanditní společnost

Komanditní společnost je označena zkratkou kom. spol. nebo k. s. Tato společnost je definována jako osobní i kapitálovou společnost, kdy jsou zde stanoveni dva typy společníků, a to komandisté a komplementáři. Základní kapitál je tvořen vklady všech komandistů, kdy jejich vklad je stanoven v minimální výši 5 000,- Kč na jednoho a u komplementářů není určen žádný povinný vklad. Mezi komplementáři a komandisty jsou stanoveny rozdíly, kdy pouze komplementáři jsou povinni ručit celým svým majetkem a komandisté pouze do výše svého nesplaceného vkladu, ale statutárním orgánem je tvořen pouze komplementáři a pouze oni jsou ustanoveni k vedení a rozhodování v rámci společnosti. Pokud je firma tvořena komandisty, tak za závazky je ručeno stejně jako u komplementářů. Zisk společnosti je mezi komandisty a komplementáře dělen rovným dílem nebo podle podmínek, které jsou stanoveny ve smlouvě. Zisk společnosti je zdaněn daní z příjmu právnických osob, komplementáři jsou povinni zdanit svůj podíl ještě daní z příjmu fyzických osob a u komandisté je podíl zdaněn ještě zvláštní sazbou daně z příjmu fyzických osob. Komanditní společnost není povinna vytvářet fondy ze zisku. (Zemánek, 2013, str. 35)

Společnost s ručením omezeným

Pro označení společnosti s ručením omezeným jsou používány zkratky spol. s r. o. nebo s. r. o. Společnost je možné založit více společníky, maximální počet je stanoven na 50 společníků, ale také jednou osobou. Tato společnost je zařazena do kapitálových společností. Nejvyšším orgánem společnosti je stanovená valná hromada, která je složena se společníků a minimálně jednou za rok je povinná scházet, a pro společnost je dále ustanoven statutární orgán. Za závazky je ručeno celým majetkem společnosti a u společníků je ručeno pouze do výše jejich nesplaceného vkladu. Zisk mezi společníky je dělen podle smlouvy, kdy zisk je zdaněn daní z příjmů právnických osob, a podíl společníků je dále zdaňován zvláštní sazbou daně z příjmů fyzických osob. Společnost je povinna zakládat rezervní fond v roce, ve kterém je dosažen první zisk, a to 10 % zisku, ale ne více než 5 % základního kapitálu, v dalších letech je stanoveno 5 % ze zisku

a minimálně do výše 10 % základního kapitálu. Rezervní fond je založen pro krytí ztrát společnosti. (Zemánek, 2013, str. 33-34)

V rámci této společnosti jsou uvedeny tyto výhody: omezené ručení společníků, nepeněžité vklady, pro jednatele je stanoven zákaz konkurence a na společníky může být rozšířen pomocí společenské smlouvy, u některých rozhodnutí není požadován souhlas všech společníků, vklad je splatný do pěti let a polovina sražené daně z vyplácených podílů na zisku může být uplatněna jako sleva na dani. Za nevýhody jsou považovány tyto skutečnosti: administrativní náročnost založení a chod společnosti, nižší důvěryhodnost než u osobních společností je ovlivněna ručením v podniku a dvojitým zdaněním příjmů, kdy je zisk nejprve zdaněn daní z příjmu právnických osob a při rozdělení společníky je zdaněn ještě daní z příjmu fyzických osob. (Veber a Srpová, 2008, str. 50)

Akciová společnost

U akciové společnosti je používáno označení akc. spol. nebo a. s. Tento druh společnosti je charakterizovat jako nejvýznamnější forma podnikání, která je určena pro kapitálově náročné odvětví podnikání. Akciová společnost může být založena jednou právnickou osobou, nebo dvěma či více zakladateli. Tato společnost je považována za kapitálovou společnost, kdy základní kapitál bez veřejné nabídky akcií je tvořen 2 miliony Kč a 20 milionů s veřejnou nabídkou akcií. Podle zákona musí být splaceno 10 % akcií do doby výzvy k upisování akcií, 30 % do valné hromady a zbytek do jednoho roku od vzniku společnosti. Akcie je definována jako soubor práv akcionář ohledně řízení či podílu na zisku společnosti. Akcie může být vydána na jméno nebo na majitele. Za své závazky společnosti je ručeno pouze celým jměním společnosti, ale toto ručení není požadováno u akcionářů. Zisk společnosti je vyplácen formou dividend či tantiém. Tantiém je definován jako podíl členů představenstva a dozorčí rady na zisku. Zisk je zdaňován daní z příjmu právnických osob a dividendy akcionářů jsou zdaňovány zvláštní sazbou daně z příjmu fyzických osob. Akciová společnost není povinna vytvářet rezervní fondy. Pokud v prvním roce je dosažený zisk, tak tvořen ve výši 20 % ze zisku a to až do výše 10 % základního kapitálu, v dalších letech 5 % ze zisku a do výše 20 % základního kapitálu. Nejvyšším orgánem společnosti je stanovena valná hromada, kdy její konání je uskutečněno alespoň jednou ročně a to vždy do půl roku od skončení účetního období. Statutárním orgánem je stanoveno představenstvo a dalším orgánem je uváděna dozorčí rada. Kontrola hospodaření společnosti je prováděna dozorčí radou. (Zemánek, 2013, str. 34-35)

Družstvo

Družstvo je charakterizováno jako společenství neuzavřeného počtu osob, které nebývá uzavíráno za účelem podnikání. Nejčastěji je uzavíráno bytové družstvo. Družstvo je založeno minimálně dvěma právnickými osobami nebo pěti fyzickými osobami. Základní kapitál je tvořen souhrnem členských vkladů a to minimálně 50 000,- Kč. Za závazky družstva je ručeno celým jeho majetkem. Jeho nejvyšším orgánem je stanovena členská schůze, která je svolána minimálně jednou ročně, statutárním orgánem je stanoveno představenstvo a dále družstvo stanovuje kontrolní komisi. (Zemánek, 2013, str. 35-36)

Tiché společenství

Tiché společenství je uváděno jako možnost, kdy je umožněn nepřímý podíl na podnikání neboli neaktivní účast na činnosti podniku. Finanční prostředky jsou investovány do společnosti tichým společníky a následně je požadován určitý podíl na zisku. Podíl na zisku tichého společníka je zdaněn daní z příjmu fyzických osob, ale poté, co je zisk zdaněn daní z příjmu právnických osob. Tichý společník není zapsán v obchodním rejstříku, ale je mu umožněno nahlížet do účetnictví, jeho účast na ztrátě není nijak stanovena, ale jinak je limitována výší jeho vkladu. Hlavní nevýhodou tichého společenství je uváděna skutečnost, kdy chod podniku není ovlivňován tichým společníkem. (Zemánek, 2013, str. 36)

Založení společnosti s ručením omezeným

Společnost s ručením omezeným může být založena třemi způsoby, a to když je společnost koupena, společnost je založena na míru nebo je společnost založena vlastními silami. (Zemánek, 2013, str. 40-41)

- a) Společnost s ručením omezeným bez běhání po úřadech do dvou dnů

Koupení společnosti s ručením omezeným je považováno za nejrychlejší a nejpohodlnější způsob pro její získání, kdy na trhu je společnost vybrána, zaplácena a do dvou dnů je umožněno podnikání. Tento způsob je uváděn jako nákup ready-made společnosti. Hlavní činností mnoha podniků v České republice i ve světě je zakládání a následný prodej tzv. prázdných společností. Cena takové společnosti je stanovena od 30 000 do 60 000 korun (informace z roku 2011). Ready-made společnost je definována jako společnost, která je zapsaná v obchodním rejstříku a základní kapitál společnosti je splacený. Taková

společnost je připravena k prodeji, kdy koupě je uskutečněna na základě kupní smlouvy o převodu obchodního podílu. (Zemánek, 2013, str. 41)

b) Společnost s ručením omezeným, která je založena na míru do dvou až tří týdnů

Založením společnosti s ručením omezeným je pověřen specialistou, který je specializovanou na zakládání obchodních společností. Pro založení tohoto typu podniku je doba stanovena na dva až tři týdny, kdy se specialistou jsou pouze konzultovány plány, jsou dodané potřebné podklady, je zaplacen základní kapitál a společně se specialistou je navštíven notář. Cena založení společnosti na míru je stanovena v rozmezí od 20 000 Kč do 35 000 Kč (informace z roku 2011). (Zemánek, 2013, str. 41)

c) Založení společnosti s ručením omezeným vlastními silami

V rámci zakládání společnosti jsou rozlišovány dva pojmy, a to založení a vznik obchodní společnosti. Společnost je založena dnem sepsáním společenské smlouvy či zakladatelské listy, kdy po založení společnosti jsou vykonány další úkony pro vznik společnosti. Vznik společnosti je stanoven dnem, kdy je společnost zapsána do obchodního rejstříku. A až dojde k nabytí právní moci je společnost oprávněna k provozování své činnosti. (Koráb a Mihalisko, 2005, str. 83)

Tento způsob založení společnosti je stanoven v rozmezí několika týdnů. Společnost je založena na základě sepsání zakladatelské listiny, a to v případě jednoho vlastníka, nebo společenské smlouvy, kdy je více vlastníků. Oba dokumenty jsou sepsány formou notářského zápisu, ve kterém jsou uvedeny následující náležitosti:

- místo a datum úkonu,
- jméno, příjmení a sídlo notáře,
- základní informace o účastnících a jejich zástupcích, kde musí být uvedeno jejich jméno, příjmení, bydliště a datum narození či rodné číslo,
- prohlášení účastníků o jejich způsobilosti k právním úkonům,
- informace o tom, jak byla ověřena totožnost účastníků,
- popis úkonu,
- záznam o schválení zápisu účastníky po jeho přečtení,
- podpisy všech účastníků i jejich zástupců,
- podpis a úřední razítko notáře. (Zemánek, 2013, str. 41-42)

Společenská smlouva je sepsána, pokud je společnost založena více zakladateli. Tato smlouva musí být podepsána všemi společníky a jejich podpisy musí být následně úředně ověřeny notářem. Pokud je společnost založena jedním společníkem, tak je vyhotovena zakladatelská listina. (Koráb a Mihalisko, 2005, str. 84)

Ve společenské smlouvě a zakladatelské listině jsou obsaženy níže uvedené náležitosti:

- jména všech společníků včetně dalších informací jako datum narození, trvalé bydliště, atd.
- obchodní název a sídlo společnosti, kdy název společnosti je stanoven jako nezaměnitelný či shodný s již existující společností,
- předmět podnikatelské činnosti společnosti,
- základní kapitál a vklady (neboli jejich obchodní podíly) jednotlivých společníků,
- seznam jednatelů společnosti, kde budou uvedena jejich jména včetně jejich identifikace a popis jakým způsobem jednají,
- informace o orgánech společnosti a popis jejich činností – valná hromada, jednatele
- další informace, např. informace o zřizovaných fondech, vedení účetnictví a její výkazy,
- poslední část je tvořena závěrečným ustanovením. (Zemánek, 2013, str. 42)

Náklady na sepsání zakladatelské listiny či společenské smlouvy formou notářského zápis byly v roce 2011 stanoveny ve výši 4 000 až 10 000 Kč. Pro získání právní subjektivity společnosti je potřeba učinit další kroky a to splacení vkladů, získání potřebného živnostenského oprávnění a zapsání společnosti do obchodního rejstříku. (Zemánek, 2013, str. 42)

I u podnikatelské činnosti právnické osoby je potřeba získat živnostenské oprávnění. U právnické osoby je jmenován odpovědný zástupce, který je ustanoven společníky jako garant pro chod odborných podnikatelských činností. (Zemánek, 2013, str. 43)

Pro získání živnostenského oprávnění je nutné získat výpis z rejstříku trestů, který je vyhotoven za určitý poplatek ve formě kolků. Pro vydání výpisu je ověřována totožnost žadatele na základě osobního dokladu (např. občanský průkaz, cestovní pas, řidičský průkaz). Pro získání živnostenského oprávnění je nutné uhradit správní poplatek, a to ve výši 1 000 Kč. Ohlášení živnosti volné, řemeslné či vázané je prováděno na základě jednotného formuláře. (Koráb a Mihalisko, str. 89-91)

Při ohlašování živnosti je ještě doložena kopie společenské smlouvy či zakladatelské listiny a případně doklady o zvláštní způsobilosti. (Koráb a Mihalisko, str. 111)

Společnost s ručením omezeným je ustanovena právníkou osobou dnem zápisu do obchodního rejstříku. Návrh na zápis do obchodního rejstříku je podáván do 90 dní od založení společnosti u příslušného krajského rejstříkového soud, který je určen podle sídla společnosti. Formulář pro podání návrhu na zápis do obchodního rejstříku je uložen na webových stránkách, které jsou uvedeny jako www.justice.cz. Soudní poplatek na zápis do obchodního rejstříku je placen ve výši 8 000 Kč (v roce 2011). Rozhodnutí o zápisu do obchodního rejstříku je prováděno do pěti dnů rejstříkovým soudem, pak do dvou dnů je toto rozhodnutí sepsáno a odesláno jednatelům společnosti. (Zemánek, 2013, str. 43)

1.4 Účtování podnikatelské činnosti

Účetnictví je vedeno pro sledování a zobrazení stavů, toků a výsledků podnikatelské činnosti v peněžních jednotkách, a to za určité časové období. V rámci účetnictví jsou poskytované informace o stavu podnikání, podklady pro řízení podniku, je umožněna kontrola stavu majetku a hospodaření podniku. Správné vedení účetnictví je používáno k vyměřování daňových povinností jako daň z příjmu, daň z přidané hodnoty, srážkové daně atd. (Zemánek, 2013, str. 44)

Účelem účetnictví je poskytovat důležité informace pro rozhodování a řízení podniku, kdy tyto informace jsou požadované i jinými institucemi, např. bankou, finančním úřadem, odběrateli, dodavateli, atd. (Mrkosová, 2017, str. 12)

Účtování podnikatelských subjektů v České republice je upraveno zákonem o účetnictví (zákon č. 563/1991 Sb.). V zákoně jsou rozlišovány tři způsoby účtování, a to účetnictví (dříve podvojně účetnictví), vnitropodnikové účetnictví a daňová evidence (dříve jednoduché účetnictví). (Zemánek, 2013, str. 45)

Účetní záznamy jsou prováděny do účetních knih, a to do hlavní knihy, účetního deníku, knih analytických účtů a knih podrozvahových účtů. Jednoduché účetnictví je vedeno hlavně účetními jednotkami, které nejsou registrovány jako plátcí DPH a jsou splněny stanovené podmínky. Účetnictví je vedeno podvojným zápisem a to buď v plném nebo zjednodušeném rozsahu. Plný rozsah je především veden těmi účetními jednotkami, jejichž účetnictví je ověřováno auditorem. Jednoduchý rozsah je používán malými podnikateli

nebo zvláštními účetními jednotkami, např. občanským sdružením, spolky, církví, atd. (Mrkosová, 2017, str. 14)

Podle zákona o účetnictví jsou povinni vést účetnictví tyto osoby:

- právnické osoby se sídlem na území České republiky,
- zahraniční osoby, u kterých je vykonáváno podnikání na území České republiky či provozována jiná činnost podle zvláštních předpisů,
- organizační složky státu podle zvláštního předpisu,
- fyzické osoby, které jsou zapsané v obchodním rejstříku,
- fyzické osoby, u kterých je dosažen obrat větší než 15 milionů Kč za předcházející kalendářní rok,
- fyzické osoby, u nichž je účetnictví vedeno dobrovolně,
- ostatní fyzické osoby podle zvláštního předpisu. (Zlámal, 2007, str. 107)

1.4.1 Daňová evidence

V daňové evidenci jsou obsažena data o příjmech a výdajích a majetku a závazcích. Tato forma je vedena jako velmi zjednodušené účetnictví a je upravována § 7b zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmu. Daňová evidence je vedena pro stanovení základu daně a výpočet daně z příjmu. (Zemánek, 2013, str. 45)

Daňovou evidenci je určena pro podnikatele, které jsou vedeny jako fyzické osoby, u nichž není používáno podvojně účetnictví a paušální výdaje. Podnikatelé jsou ustanovení jako účetní jednotkou, tak u nich není vedena daňová evidence. Mezi osoby, u nichž není dovoleno vést daňovou evidenci, jsou uvedeny právnické osoby se sídlem na území České republiky, fyzické osoby, které jsou zapsané v obchodním rejstříku, fyzické osoby s obratem přes 15 milionů Kč za předchozí kalendářní rok a fyzické osoby, u nich je podvojně účetnictví vedeno dobrovolně. (Zemánek, 2013, str. 45)

V zákoně o dani z příjmů jsou uvedeny pouze základní informace o daňové evidenci, a to co je zjišťováno daňovou evidencí příjmů a výdajů, jak je oceňován majetek a závazky, a je prováděna inventarizace a archivace. V zákon nejsou uvedeny žádné informace o tom, jak je daňová evidence vedena. Hlavním cílem daňové evidence je zjistit základ daně pro odvedení daně finančnímu úřadu a poskytnout přehled o stavu a pohybu majetku a závazků. (Zemánek, 2013, str. 46)

1.4.2 Podvojně účetnictví

Za smysl účetnictví je považováno poskytnutí pravdivého a věrného zobrazení o stavu a pohybu aktiv a pasiv, a dále o nákladech, výnosech a výsledku hospodaření. V podvojném účetnictví je účetní závěrka složena z účetních výkazů, mezi které je zařazena rozvaha, výkaz zisku a ztráty, příloha nebo i přehled o peněžních tocích či přehled o změnách vlastního kapitálu. (Veber a Srpová, 2008, str. 208)

Rozvaha

Rozvaha je považována za základní zdroj informací ohledně přehledu majetku firmy, způsobu jeho financování a výsledného zisku či ztráty. Rozvaha je založena na základě bilančního principu, kdy obě strany jsou uvedeny v rovnováze. Činnosti podniku jsou v rozvaze uvedeny za běžný a předcházející rok. (Veber a Srpová, 2008, str. 208)

Výkaz zisku a ztráty

Ve výkazu zisků a ztrát jsou uvedeny základní informace o efektivnosti činnosti v podniku za dané účetní období. Výsledovka je sestavována v druhovém nebo účelovém členění. (Veber a Srpová, 2008, str. 209)

Výkaz o peněžních tocích neboli cash flow

U cash flow jsou sledované rozvahové položky, a to finančního majetku. Výkaz cash flow je vyjádřen změnou v množství peněz, neboli jsou uvedeny jako rozdíl mezi konečným a počátečním stavem finančních prostředků. Tento výkaz je sestavován z provozní, investiční a finanční činnosti. Finanční prostředky z provozní činnosti jsou považovány za výraz podnikové nezávislosti a její konečná výše je vyjádřena v kladných číslech. Cash flow z investiční činnosti je vypočítána jako schodková. (Veber a Srpová, 2008, str. 210-211)

Příloha

Příloha je považována za důležitou součást účetní závěrky, ve které jsou vysvětlovány a doplňovány informace, které jsou uvedené v rozvaze a ve výkazu zisku a ztráty. V příloze jsou obsaženy informace o účetní jednotce, o zaměstnancích či statutárních orgánech, informace o účetních metodách, způsob oceňování, struktura pohledávek a závazků, majetku a závazcích, které nejsou uvedeny v rozvaze atd. (Veber a Srpová, 2008, str. 211)

1.5 Charakteristika daní

Daň je charakterizována jako nedobrovolná, nenávratná a neekvivalentní platba. Neekvivalentní daň je považována za platbu, která není všem vrácena v rámci služeb stejně. Největší skupině obyvatel je vrácena daň prostřednictvím transferových plateb (sociálních dávek), či čerpaných veřejných statků. (Zemánek, 2013, str. 57)

Daně jsou rozlišovány na daně důchodové, majtkové a spotřební. Mezi důchodové daně jsou uváděny daně z příjmů, majtkové daně jsou řazeny daně z majetku (např. daň z nemovitosti) a spotřební daň je odvedena z toho, co je spotřebováno. Dále jsou daně rozdělovány na přímé a nepřímé, kdy mezi přímé jsou řazeny daně majtkové a důchodové, a jako nepřímé jsou uváděny daně spotřební. Za spotřební daň je považována daň z přidané hodnoty, spotřební daň a ekologické daně. U přímých a nepřímých daní je stanovené postavení plátce a poplatníka. Poplatník je považován za osobu, kdy z jeho příjmů je daň placena a plátce je definován jako osoba, jejímž úkolem je daň vypočítat a odvést. U přímých daní je poplatník i plátce považován za jednu osobu a u nepřímých daní jsou definováni jako dvě různé osoby. (Zemánek, 2013, str. 58)

Podnikateli je udělena povinnost se registrovat u příslušného správce daně, a to do 30 dnu od získání povolení k podnikání nebo zahájení samostatné výdělečné činnosti. Fyzické osoby jsou registrovány u finančního úřadu v místě bydliště a právnická osoba podle svého sídla. V přihlášce o registraci jsou uváděny druhy daní, u kterých je očekávána daňová povinnost podnikatele. U daňových subjektů je podáváno tzv. daňové přiznání, které je uváděno jako řádné, opravné a dodatečné. Pokud je daňové přiznání podáváno ve stanoveném termínu, tak je považováno za řádné daňové přiznání. V případě, že jsou zjištěny nesrovnalosti a přiznání je podáno ve stanoveném termínu, tak je nazývané jako opravné daňové přiznání. A pokud je oprava dodána po stanovené době, tak je podáváno dodatečné daňové přiznání. (Veber a Srpová, 2008, str. 214)

1.5.1 Daň z příjmů právnických osob

Poplatníkem je nejčastěji stanovena právnická osoba, která je založena za účelem podnikáním či jiným účelem jako nadace, veřejně prospěšné společnosti atd. (Veber a Srpová, 2008, str. 215)

Poplatníci daně z příjmů právnických osob jsou rozdělovány na daňové rezidenty a nerezidenty, kdy daňový rezident je považován za právnickou osobu se sídlem na území

České republiky a je zde uskutečněna neomezená daňová povinnost. Daňový nerezident je zase považován za právnickou osobu se sídlem na území České republiky a u této osoby je stanovena omezená daňová povinnost, která je zaměřena pouze na příjmy vzniklé na území České republiky. (Dvořáková et al., 2000, str. 157-158)

Za předmět daně jsou považovány výnosy vyplývající z veškeré činnosti a z nakládání s celým majetkem poplatníka daně. Předmětem daně naopak nejsou považovány příjmy, které byly získány zděděním nebo darováním. (Dvořáková et al., 2000, str. 1589)

Základem daně je vypočítány výsledek hospodaření podniku, který je dále upravován. Základ daně je dále zvyšován o daňově neuznatelné náklady a snižován o částky, díky nimž byly špatně navýšeny výnosy. (Veber a Srpová, 2008, str. 215)

Pokud je právnické osoba vykázána daňová ztráta, tak je používána na snížení základu daně a to v následujících pěti zdaňovacích obdobích. Sazba daně pro daň z příjmů právnických osob je v současnosti stanovena na 19 %. Vypočítanou daň je možné v určitých případech snížit o slevy na dani, a to pokud jsou v podniku zaměstnány osoby se změněnou pracovní schopností. (Krauseová, 2013, str. 64)

1.5.2 Daň z příjmů fyzických osob

U daně z příjmů fyzických osob je za předmět daně považováno jakékoliv zvýšení majetku podniku a to buď peněžní, nebo nepeněžní formou. V daňovém zákonu jsou uvedeny i příjmy, které jsou definované jako vyňaté ze zdanění a osvobozené od daně. Mezi tyto vyňaté příjmy jsou řazeny příjmy, které jsou získané dědictvím, darováním, v restituci či jsou považované za poskytnuté úvěry a půjčky. Do osvobozených příjmů jsou řazeny například různé sociální dávky, jako jsou vyplácené důchody či nemocenské dávky, příjmy z prodeje majetku, který není zahrnován v obchodním majetku po splnění časových testů. (Veber a Srpová, 2008, str. 214)

Za předmět daně jsou považovány příjmy, které jsou uvedené v §6 – §10. Tyto příjmy jsou definovány jako příjmy ze závislé činnosti a funkční požitky, příjmy z podnikání a jiné samostatné činnosti, příjmy z kapitálového majetku, příjmy z pronájmu a ostatní příjmy. (Dvořáková et al., 2000, str. 58)

U příjmů z podnikání a jiné samostatné činnosti jsou uplatňovány tzv. paušální výdaje, které u příjmů ze zemědělské činnosti a z řemeslných živností jsou stanoveny ve výši 80 %,

u příjmů z ostatních živností 60 % a 40 % v ostatních případech. U příjmů z obchodního majetku je uplatňován zvláštní výdajový paušál ve výši 30 %. (Krauseová, 2013, str. 60)

Poplatníci daně jsou rozdělováni na daňové rezidenty a nerezidenty, kdy u daňových rezidentů je daň odváděna ze všech jeho příjmů z celého světa a u daňových nerezidentů jsou zdaňovány pouze příjmy, které jsou dosažené ze zdrojů na území České republiky. Zdaňovacím obdobím u daně z příjmu fyzických osob je stanoven kalendářní rok a v některých případech hospodářský rok. (Veber a Srpová, 2008, str. 215)

Základem daně je dána částka, která je vypočítána jako rozdíl mezi příjmy, které byly zjištěny za zdaňovací období, a výdaji, které byly vynaložené na jejich dosažení, zajištění a udržení. (Dvořáková et al., 2008, str. 58)

Daň je vypočítána ze základu daně, který je snižován o nezdanitelné částky, podle platné sazby daně, která je stanovena v souladu s § 16 ZDP (zákon o dani z příjmů). Sazba daně pro daň z příjmů fyzických osob je v současnosti určena ve výši 15 %. (Krauseová, 2013, str. 62)

1.5.3 Daň z přidané hodnoty

Daň z přidané hodnoty je považována za nepřímou daň, protože je zde rozlišován plátcé daně a poplatník. Zatímco úkolem plátce daně je daň odvádět, tak poplatník je povinen danou daň platit. Pokud je někdo stanoven jako plátcé DPH, tak cena statků a služeb je o sazbu této daně. (Vebera a Srpová, 2008, str. 215)

Podle zákona o DPH jsou daňové subjekty rozlišovány na osoby povinné k dani, osoby identifikované k dani, osoby registrované k dani v jiném členském státě a zahraniční osoby. Osoba povinná k dani je povinna se registrovat k dani, pokud její sídlo podnikání či provozovna jsou umístěn v tuzemsku a její obrat za posledních 12 po sobě jdoucích měsíců byl uveden vyšší než 1 000 000 Kč. Registrace je uskutečněna do 15 dne a to po skončení měsíce, ve kterém bylo zjištěno překročení stanoveného limitu. Plátcem je podnikatel ustanoven od prvního dne třetího měsíce, který následuje po měsíci, ve kterém byl překročený stanovený obrat. (Veber, Srpová, 2008, str. 216)

1.5.4 Ostatní daně

Silniční daň

Tato daň je uplatněna u silničních motorových vozidel a jejich přípojných vozidel, která jsou určena k podnikání a jsou registrována na území ČR. Nákladní vozidla, u kterých je dosažena celková hmotnost ve výši 12 tun, jsou považovány za předmět daně bez ohledu na to, jestli jsou používány k podnikání nebo ne. Zdaňovacím obdobím je stanoven kalendářní rok. (Veber a Srpová, 2008, str. 215)

1.6 Pojištění

S podnikáním jsou spojeny i jiné platby kromě daní, a to povinné platby pojistného na veřejné zdravotní pojištění, pojistné sociálního zabezpečení a příspěvek na státní politiku zaměstnanosti. (Veber a Srpová, 2008, str. 218)

1.6.1 Veřejné zdravotní pojištění

V rámci účasti na tomto pojištění je pojištěncům umožněno právo na zdravotní péči na území České republiky, která je hrazena plně nebo částečně. Zdravotní pojištění je spravováno zdravotní pojišťovnou, která je vybírána samotným pojištěncem. Účast na tomto pojištění je považována za povinná. (Veber a Srpová, 2008, str. 218)

Pojistné je vypočítáno jako součin sazby pojistného a vyměřovacího základu za rozhodné období. Za rozhodné období je považován kalendářní měsíc, a u osoby samostatně výdělečně činné je tímto obdobím stanoven kalendářní rok. Vyměřovací základ je závislý na dosažených příjmech v daném období. S tímto pojištěním je spojena i oznamovací povinnost, kdy zaměstnanec je povinen oznámit svému zaměstnavateli příslušnou zdravotní pojišťovnu a zaměstnavatel je zase povinen svého zaměstnance přihlásit nebo ohlásit u příslušné zdravotní pojišťovny a za každý měsíc je následně posílán přehled o vyměřovacích základech a odvedeném pojistném. (Veber a Srpová, 2008, str. 218)

V rámci zdravotního pojištění je pojistné stanovené ve výši 13 % z vyměřovacího základu, kdy 4,5 % je hrazeno zaměstnanec a 9 % je odváděno zaměstnavatelem. (Krauseová, 2013, str. 65)

U osoby samostatně výdělečně činné (OSVČ) je stanovena povinnost ohledně účasti na veřejném zdravotním pojištění. V rámci zdravotního pojištění je odváděno příslušné pojistné, které je stanoveno ve výši 13,5 %. (Krauseová, 2013, str. 66)

1.6.2 Pojistné sociálního zabezpečení a příspěvek na státní politiku zaměstnanosti

Předmětem zájmu jsou zde stanoveny platby pojistného na důchodové pojištění, příspěvek na státní politiku zaměstnanosti a nemocenské pojištění. Jejich správou je pověřena Česká správa sociálního zabezpečení. Účast na sociálním pojištění je stanovena pouze pro osoby v pracovněprávním vztahu a osoby samostatně výdělečně činné. (Veber a Srpová, 2008, str. 219)

Výpočet je prováděn stejně jako u zdravotního pojištění, kdy pojistné je vypočítáno jako součin příslušných sazeb a vyměřovacího základu. (Veber a Srpová, 2008, str. 219)

V rámci důchodového pojištění je pojistné stanovené ve výši 31,5 % z vyměřovacího základu, kdy 6,5 % je hrazeno zaměstnancem a zbytek, tedy 25 %, je odváděn zaměstnavatelem. (Krauseová, 2013, str. 65)

Zahájení podnikání v případě osoby samostatně výdělečně činná musí být nahlášeno správě sociálního zabezpečení v místě bydliště, a to do osmého dne následujícího po měsíci, ve kterém byla činnost zahájena. V každém roce je podáván tiskopis s názvem „Přehled o příjmech a výdajích OSVČ a dalších údajích za rok ...“, a to nejpozději do měsíce od toho den, kdy je podnikatel povinen podat přiznání k dani z příjmů fyzických osob. Každá změna u OSVČ musí být nahlášena do osmého dne následujícího měsíce. (Veber a Srpová, 2008, str. 220)

Povinnost sociálního zabezpečení je odvozena od toho, zda činnost OSVČ je vykonávána jako hlavní nebo vedlejší. Pokud podnikání je provozováno jako hlavní činnost, tak OSVČ je povinna účastnit se na důchodovém pojištění, ale pokud je podnikání vykonáváno jako vedlejší činnost, tak je povinná účastnit se na důchodovém pojištění, pouze tehdy, že příjmy po odpočtu výdajů jsou vypočítány jako větší než částka, která je stanovena podle § 10 odst. 2 zákona č. 155/1995 Sb., o důchodovém pojištění. Sazba důchodového pojištění je stanovena ve výši 29,2 %. (Krauseová, 2013, str. 66-67)

1.6.3 Zákonné pojištění zaměstnavatele

Celým názvem je toto pojištění nazývané jako „zákonné pojištění odpovědnosti zaměstnavatele za škodu při pracovním úrazu nebo nemoci z povolání“. Pojištěním je zaměstnanci zajištěna náhrada škody, která byla způsobena plněním pracovních povinností. Správou tohoto pojištění je pověřena pojišťovna Kooperativa a.s. či Česká pojišťovna a.s. (Veber a Srpová, 2008, str. 220)

Toto pojištění je placeno zaměstnavatelem, pokud je v podniku zaměstnán alespoň jeden zaměstnanec. Pojistné je vypočítáno jako součin základu a sazby. Sazba pojistného je určena podle výše rizika pracovního úrazu dané činnosti, kdy činnosti jsou zpracované podle OKEČ (Odvětvové klasifikace ekonomických činností). Základem pro výpočet pojistného je určen součet všech vyměřovacích základů, a to za uplynulé kalendářní čtvrtletí všech zaměstnanců. (Veber a Srpová, 2008, str. 221)

1.6.4 Komerční pojištění pro podnikatele

V rámci pojištění může být zvoleno i nepovinné pojištění, které je poskytováno na komerčním základě. Pojištění je rozdělováno na tyto skupiny:

- pojištění, které je přímo směřováno k osobě podnikatele či jeho zaměstnancům,
- pojištění majetku, které je určeno pro jeho podnikání,
- pojištění rizik, která jsou spojena s činností podnikatele,
- pojištění motorových vozidel. (Vebera a Srpová, 2008, str. 221)

Podnikateli je umožněno pojištění ve formě kapitálového životního pojištění, důchodového životního pojištění či úrazového pojištění. Pojištění majetku, který je určeno pro podnikání, kdy je zde uvedeno živelné pojištění, pojištění pro případ odcizení a vandalismu, pojištění elektroniky a pojištění strojů atd. (Veber a Srpová, 2008, str. 221)

Pojištění rizik, která jsou spojena s činností podnikatele, je určena celá řada, např. pojištění obecné odpovědnosti za škodu, která je způsobena jiné právnické či fyzické osobě, pojištění profesní odpovědnosti, které je uzavřeno pro zmírnění důsledků případné ztráty na životě, zdraví, majetku nebo finanční újmy, která je způsobena chybou podnikatele. Pojištění profesní odpovědnosti je sice řazeno ke komerčním pojištěním, ale u některých povolání je stanoveno jako povinné, například u lékařů se soukromou zdravotnickou léčbou, daňových poradců, notářů apod. Mezi pojištění rizik je možné uvést např. pojištění právní ochrany sloužící pro ochranu před nákladným soudním řízením, pojištění odpovědnosti za výrobek a pojištění pohledávek. V rámci pojištění motorových vozidel je sjednáváno pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla, kdy toto pojištění je určeno jako povinné. (Veber a Srpová, 2008, str. 222)

2 FINANČNÍ PLÁNOVÁNÍ

Finanční plánování je možné definovat jako proces předpovídání všech efektů, které jsou spojeny s investičním a finančním rozhodováním, a jeho konečným výsledkem je vypracovaný finanční plán. Ve finančním plánu jsou zahrnuty požadavky všech podnikových činností na financování podniku. (Pavelková a Knápková, 2008, str. 212)

Na základě časového horizontu je třeba rozlišit krátkodobé a dlouhodobé finanční plánování, kdy dlouhodobé finanční plánování je spojeno s rozhodnutím dlouhodobého charakteru, a kdy je potřeba získat dlouhodobé finanční zdroje. Krátkodobé finanční plánování je zaměřeno na běžnou hospodářskou činnost, kdy jsou plánovány peněžní příjmy a výdaje, získávány krátkodobé finanční zdroje a následně je zajištěná likvidita podniku. (Pavelková a Knápková, 2008, str. 214)

Krátkodobé finanční plánování je často označováno jako hotovostní rozpočtování. V případě krátkodobého plánování je rozhodování považováno za snadnější než u dlouhodobého plánování, ale není to chápáno tak, že by bylo považováno za méně důležité. Krátkodobé finanční plánování je určeno na dobu kratší než 12 měsíců a cílem tohoto plánování je zajistit pro podnik dostatek peněžních prostředků na zaplacení účtů. Dlouhodobé finanční plánování je spíše zaměřeno na důsledky alternativních finančních strategií, a manažerům je tak umožněno zabránit některým překvapením a jak je možné na určitá překvapení reagovat či se jim vyhnout. Důležité je také stanovení firemních cílů a následně zajištění standardů pro měření výkonnosti. (Brealey, 2017, str. 759)

2.1 Cíle a obsah finančního plánování

Za hlavní úkol finančního plánování je považováno rozhodování o výši a druhu finančních zdrojů, které jsou určeny k financování majetku podniku nebo k zajištění jeho stability a likvidity. (Pavelková a Knápková, 2008, str. 215)

Při finančním plánování je omezeno potenciální finanční riziko. Mezi další úkoly finančního plánování je řazena např. schopnost pro předpovídání vnějších i vnitřních rizik, posuzování nejistého zisku podniku, následky současných rozhodnutí jsou promítány do následujících období, zjišťování potřebných finančních zdrojů, předpovídání nejrůznějších problematických situací, zpracovávání různých variant finančního plánu pro jednotlivé situace a následně je vybrána nejvíce optimální varianta pro jejich řešení. (Pavelková a Knápková, 2008, str. 215)

Finanční plán je třeba zpracovávat ve více variantách, a to optimistickou, realistickou a pesimistickou variantu. Při zpracování finančního plánu je postupováno tak, že první je sestaven plánovaný výkaz zisků a ztrát, který je založen na plánovaných výnosech, nákladech a výsledku hospodaření. Ve druhém kroku je sestavena plánovaná rozvaha, ve třetím kroku je sestaven plánovaný přehled o peněžních tocích a na závěr je provedena kontrola schváleného finančního plánu. (Hrdý a Krechovská, 2013, str. 197)

2.2 Principy a zásady finančního plánování

V rámci finančního plánování jsou dodržovány následující zásady:

- finanční plán je sestaven na základě informací o aktuální situaci na trhu a také předpovědí do budoucnosti,
- jeho cílem je dosáhnout požadovaného zisku a zvýšení tržní hodnoty podniku,
- v plánu jsou uvedeny všechny podnikové útvary,
- jednotlivé části finančního plánu jsou sladěny časově i věcně,
- finanční plán je sestavován pracovníky, kteří jsou pověřeni jeho realizací,
- finanční plánování je prováděno během celého roku a je podrobena následnou kontrolou,
- každý rok je sestavován nový finanční plán na několik následujících let,
- finanční plán je sestaven jako flexibilní a reálný, proto je neustále upravován podle měnících se vnitřních a vnějších podmínek,
- při zpracování finančního plánu jsou dodržovány určité metodiky a musí být sepsán písemnou formou. (Pavelková a Knápková, 2008, str. 214)

V rámci finančního plánování musí být vzájemně sladěny finanční plány, a to krátkodobý a dlouhodobý, a následně je sladěn finanční plán s ostatními plány. (Hrdý a Krechovská, 2013, str. 197)

2.3 Klasifikace finančního plánu a rozpočtů

Finanční plán je sestaven k předpovídání finanční situace daného podniku v budoucnosti a je zhotoven formou rozpočtových výkazů, kde je zahrnuta rozpočtová rozvaha, rozpočtový výkaz zisků a ztrát a rozpočet cash flow. Rozpočtové výkazy jsou v budoucnu nahrazovány skutečnými účetními výkazy. (Pavelková a Knápková, 2008, str. 214)

2.4 Zakladatelský rozpočet

Zakladatelský rozpočet je určen pro stanovení výše peněžních prostředků na zahájení podnikání, než bude podnik vydělávat. Proto je důležité stanovit:

- výdaje, které jsou přímo určeny na založení podniku,
- soupis dlouhodobého majetku, který je potřeba pořídit pro rozjezd podniku,
- výši oběžných aktiv pro počáteční fáze podnikání,
- výši finančních prostředků, které jsou používány na provoz, než je dosažen první příjem. (Srpková a Řehoř, 2010, str. 55)

Před zahájením podnikání je potřeba sestavit zakladatelský rozpočet, kdy je třeba si udělat přehled všech výdajů pro založení podniku, zahájení a rozjezd podnikání a při zajištění běžného chodu podniku. Přehled těchto výdajů je třeba rozložit na měsíce či dny, díky čemuž je vytvořena představa o tom, kolik je potřeba získat finančních prostředků v jednotlivých časových obdobích. (Srpková a Řehoř, 2010, str. 57)

Jako první je potřeba stanovit přehled odhadovaných výdajů, které jsou spojeny se zahájením podnikání a výdajů, kterou jsou určeny na chod podniku, než jsou v podniku obdrženy první tržby. Následně jsou uvedeny výdaje na zahájení podnikání:

- notářské poplatky, např. ověřování listin, notářský zápis, poplatky na založení právnické osoby, atd.
- poplatky za výpis z rejstříku trestů,
- poplatek za výpis z živnostenského rejstříku (dříve živnostenský list). (Srpková a Řehoř, 2010, str. 57)

Ještě je zde možné zařadit další související výdaje např. odměny za poradenské služby, odměny za zprostředkování, atd. (Srpková a Řehoř, 2010, str. 57)

Dále jsou uvedeny výdaje, které jsou spojené s počátečním provozem podnikání (neboli investiční fáze):

- pořízení sídla či provozovny podniku, a to buď formou nákupu nemovitosti, nebo pronájmu, kdy s tímto pořízením ještě jsou spojeny další správní poplatky, a to i v případě vlastnictví nemovitosti (např. výdaje na znalecký posudek, atd.),
- výdaje na rekonstrukci sídla podniku, kde kromě materiálu je potřeba započítat i cenu za práci,

- výdaje na pojištění nemovitosti a ochranu objektu,
- pořízení majetku, který souvisí s provozem podniku (např. stroje a zařízení, telefon, psací stůl, židle, skříň, počítač, tiskárna, auto atd.),
- pořízení potřebných zásob (např. materiál na výrobu, kancelářské potřeby atd.),
- výdaje na mzdy a odvody sociálního a zdravotního pojištění za podnikatele a případné zaměstnance na první měsíc podnikání,
- zálohy na energie (elektřina, plyn) a vodu za první měsíc podnikání,
- výdaje na reklamu, výrobu loga, razítek, vytvoření a provoz webových stránek,
- výdaje na telefonní linku a další výdaje. (Srpková a Řehoř, 2010, str. 58)

Během provozní fáze podnikání jsou způsobeny další druhy výdajů, např. pořízení provozních zásob, mzdy a odvody sociálního a zdravotního pojištění za další měsíce podnikání, energie a voda za další měsíce podnikání, pohonné hmoty, reklama, různé druhy pojištění, provoz webových stránek, telefonní linky a mobilního telefonu, ochrana majetku atd. I v této fázi je nutné tvořit rezervu na neplánované výdaje. Délka této fáze by měla trvat minimálně jeden měsíc a maximálně jeden rok. Provozní fáze je totiž ovlivněna dobou, za kterou je možné očekávat pravidelné tržby od našich zákazníků. (Srpková a Řehoř, 2010, str. 58)

Po sečtení všech výdajů na investiční a provozní fázi jsou získány celkové výdaje, které je třeba porovnat s vlastními finančními prostředky. V případě, že jsou vynaložené celkové výdaje menší než naše, tak je třeba sestavit zahajovací rozvahu. Častěji jsou vynaložené výdaje větší než naše finanční prostředky. A v tom případě je nutné využít cizích finančních zdrojů, např. rodina, přátelé, bankovní úvěry atd. Částka, která je vyžadována pro zahájení podnikání, je také označena jako „potřeba startovního kapitálu“. (Srpková a Řehoř, 2010, str. 58)

2.4.1 Plánovaný výkaz zisků a ztrát

Tento výkaz je stanoven jako základ pro strategický finanční plán, kdy jsou v něm uvedeny výnosy, náklady a dosažený hospodářský výsledek před i po zdanění, a to v jednotlivých letech plánovaného období. Při sestavování tohoto výkazu je potřeba se soustředit jen na významné a na některé menší položky, kdy v případě jejich změn není výrazně ovlivněn hospodářský výsledek. (Fotr, 2012, str. 183)

Plánování výnosů

Hlavní položkou výnosů a zároveň základní složkou strategického plánu jsou stanoveny tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb. Budoucí tržby je možné stanovit dvěma způsoby:

1. Agregovaný přístup, kdy plán tržeb je sestavován na základě předpovědi celkových tržeb v peněžních jednotkách, kdy je nutné brát ohled na externí prostředí podniku. Nevýhodou tohoto přístupu je uváděno to, že nejsou zde rozlišovány dva základní faktory pro tvorbu tržeb, a to velikost uskutečněných prodejů v naturálním vyjádření a prodejní cenu.
2. Desagregovaný přístup, který je založený na rozdělení výrobního programu či programu služeb do určitých skupin. Tržby z těchto jednotlivých skupin je možné plánovat buď v peněžních jednotkách, nebo na základě prodaného množství a prodejní ceny. (Fotr, 2012, str. 184)

Při plánování tržeb je nutné vzít v úvahu externí faktory, které jsou pro podnik stanoveny jako určité riziko. V rámci plánování tržeb je důležité být obezřetný a nepropadat velkému optimismu, proto je důležité vypracovat více variant předpovědi tržeb neboli scénáře. (Fotr, 2012, str. 184)

Plánování nákladů

Náklady jsou rozděleny na přímé (či variabilní), které jsou odvozené od množství vyrobených produktů, na náklady závislé na určitých položkách finančního plánu a náklady, které jsou stanoveny na základě jiných faktorů. (Fotr, 2012, str. 185)

Mezi náklady, které jsou stanoveny na základě jiných položek finančního plánu, jsou řazeny odpisy a finanční náklady. Výše odpisů je založena na vyřazování či prodeji dlouhodobého majetku, investičním programem podniku a na způsobu financování dlouhodobého majetku (v případě leasingu jsou odpisy nahrazeny nájmem). (Fotr, 2012, str. 185)

Finanční náklady jsou založeny na způsobu financování investice, které jsou buď financovány prostřednictvím vlastních zdrojů, nebo pomocí cizího kapitálu (např. dlouhodobý bankovní úvěr). Mezi režijní náklady jsou řazeny služby na opravu a udržování, cestovné, reklamu, pojistné, leasingové nájemné atd. V rámci režijní spotřeby je uváděn materiál, energie, práce atd. A mezi další nákladové položky jsou řazeny daně

(např. silniční daň, daň z nemovitostí), tvorba rezerv a opravné položky. (Fotr, 2012, str. 186)

Plánování výsledku hospodaření

Hospodářský výsledek před zdaněním (neboli zisk před zdaněním) je tvořen rozdílem mezi plánovanými výnosy a náklady, a jakmile je odečtena daň z příjmů, tak je získán hospodářský výsledek hospodaření po zdanění (neboli zisk po zdanění). Pro zjištění výše daně z příjmů je nutné znát velikost základu daně a sazby daně z příjmů. Základ daně je možné ještě upravit pomocí přičitatelných položek, které zvyšují výsledek hospodaření. Jako přičitatelné položky je možné uvést např. náklady na reprezentaci, odměny členům orgánů společnosti, kladný rozdíl mezi daňovými a účetními odpisy. Hospodářský výsledek je možné zvýšit pomocí odčitatelných položek, kam jsou řazeny např. příjmy osvobozené od daně z příjmů, příjmy zdaněné zvláštní sazbou, kladný rozdíl mezi účetním a daňovými odpisy atd. Od hospodářského výsledku je ještě odečítána daňová ztráta minulých let (lze s ní snižovat základ daně po dobu pěti následujících let) a náklady na výzkum a vývoj. (Fotr, 2012, str. 187)

2.4.2 Plánovaná rozvaha

V rozvaze jsou zobrazována aktiva (majetek podniku) a pasiva (zdroje ke krytí aktiv), která jsou zobrazena na obrázku č. 3. (Fotr, 2012, str. 187)

Aktiva	Pasiva
1 Pohledávky za upsaný základní kapitál	1 Vlastní kapitál
2 Dlouhodobý majetek	1.1 Základní kapitál
2.1 Dlouhodobý nehmotný majetek	1.2 Kapitálové fondy
2.2 Dlouhodobý hmotný majetek	1.3 Fondy ze zisku
2.3 Dlouhodobý finanční majetek	1.4 Výsledek hospodaření minulých let
3 Oběžná aktiva	1.5 Výsledek hospodaření běžného účetního období
3.1 Zásoby	2 Cizí zdroje
3.2 Dlouhodobé pohledávky	2.1 Rezervy
3.3 Krátkodobé pohledávky	2.2 Dlouhodobé závazky
3.4 Krátkodobý finanční majetek	2.3 Krátkodobé závazky
4 Časové rozlišení	3 Časové rozlišení
5 Aktiva celkem	4 Pasiva celkem

Obrázek 2 Struktura plánované rozvahy (Fotr, 2012, str. 187)

Plánování aktiv

Aktiva v rozvaze jsou rozdělována na dlouhodobý majetek a oběžná aktiva. Pro plánování dlouhodobého majetku (hmotného a nehmotného) je důležité znát investiční program, kde je znázorňován přírůstek tohoto majetku, a plán divestic, kde je uveden úbytek tohoto majetku. (Fotr, 2012, str. 188)

K plánování jednotlivých složek oběžných aktiv je možné použít procentní metodu a metodu ukazatele obratu. Procentní metoda je postavena na poměru dané složky oběžného aktiva k tržbám, který je vyjádřen v procentech. Tyto hodnoty jsou získány z historických dat a tato metoda je založena na konstantních (stálých) procentních poměrech. U hodnot zásob a krátkodobých pohledávek je lepší využít ukazatele obratu, neboli počet obrátek zásob a pohledávek. (Fotr, 2012, str. 189-191)

Plánování pasiv

Plánování pasiv je založeno na základě aktiv a peněžních toků. Východiskem pro plánování pasiv je zjištěná celková výše aktiv, kdy díky ní je stanovena potřebná výše zdrojů financování. Pasiva jsou rozděleny na vlastní a cizí kapitál, nebo je také uvedeno členění na interní a externí zdroje financování. Pokud dochází ke zvyšování aktiv a pasiv je potřeba získat dodatečné interní zdroje financování, kdy tyto zdroje jsou tvořeny ziskem po zdanění, který nebyl použit na výplatu dividend a podílů na zisku. Výše externích zdrojů financování je zjištěna z peněžních toků. (Fotr, 2012, str. 191)

2.4.3 Plán cash flow

V rámci peněžních toků (neboli cash flow) jsou zobrazovány příjmy a výdaje podniku. Před sestavením cash flow je potřeba určit veškeré příjmy a výdaje podniku za určité období. Peněžní toky jsou členěny na provozní, investiční a finanční, kdy po jejich sečtení je zjištěno čisté zvýšení či snížení peněžních prostředků podniku. Čisté zvýšení je možné označit tehdy, kdy jsou zjištěné celkové příjmy větší než celkové výdaje a pokud je stav uvedený naopak, tak je to definováno jako celkové snížení. (Fotr, 2012, str. 193)

Peněžní toky je možné sestavit pomocí dvou metod, a to přímé a nepřímé metody. Přímá metoda je založena na jednotlivých položkách příjmů a výdajů. Pro kratší období je výhodné použít přímou metodu a pro delší období je lepší použít nepřímou metodu. Nepřímá metoda je sestavena na základě hospodářského výsledku. (Fotr, 2012, str. 194)

U přímé metoda jsou sledovány jednotlivé položky příjmů a výdajů za určité období, kdy tato metoda je většinou používána u malých podniků, ale také při plánování příjmů a výdajů v krátkém období, např. na čtvrtletí, měsíc. Výpočet je uvedený ve schématu č. 1. (Koráb, 2007, str. 136)

	Počáteční stav peněžních prostředků
+	Příjmy za určité období
-	Výdaje za určité období
=	Konečný stav peněžních prostředků

Schéma 1 Výpočet cash-flow přímou metodou (Koráb, 2007, str. 136)

Nepřímá metoda je založena na využívání informací o nákladech a výnosech, které jsou vykazovány pro pohyb peněz. Tato metoda je založena na to, že vytvořený zisk je roven potenciálnímu příjmu podniku. Nepřímá metoda je využívána hlavně u vykazování pohybu peněz v horizontu jednoho roku. Výpočet této metody je uvedený ve schématu č. 2. (Koráb, 2007, str. 137)

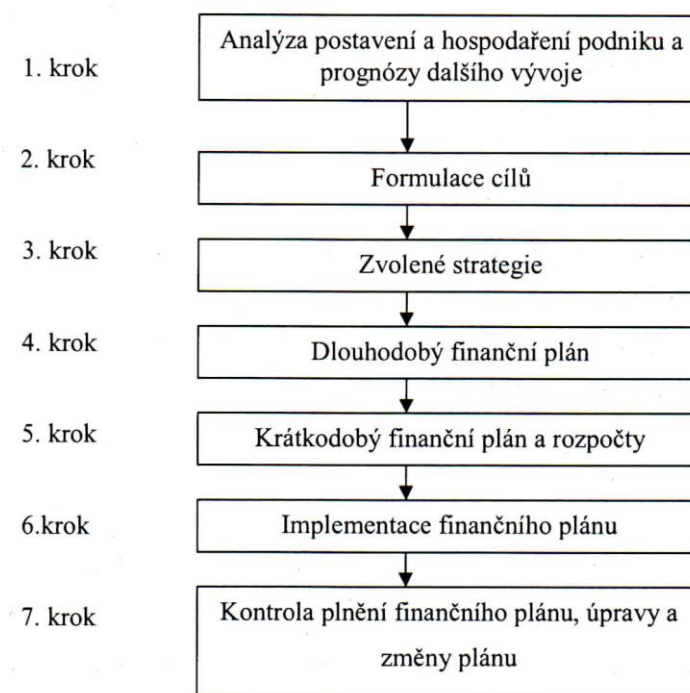
	Počáteční stav peněžních prostředků
+	zisk (po úhradě úrok a zdanění)
+	odpisy (snížily vykazovaný zisk, ale nejsou peněžní výdaj)
+/-	jiné náklady (výnosy), nevyvolávající pohyb peněz
	CF z provozní činnosti
-	přírůstek fixního majetku, nakoupených akcií, dluhopisů, ...
	CF z investiční činnosti
+/-	přírůstek/úbytek dlouhodobých dluhů, vlastního kapitálu a dalších finančních zdrojů, výplata podílu ze zisku, získání dotací apod.
	CF z finanční činnosti
	Konečný stav peněžních prostředků

Schéma 2 Výpočet cash-flow nepřímou metodou (Koráb, 2007, str. 137)

Sestavení peněžních toků je uvedeno jaký klíčový faktor pro plánování a řízení likvidity. Likvidita je založena na množství volných peněžních prostředků, pokud je disponováno s větším počtem volných peněžních prostředků, tak je podnik považován za více likvidní a stabilnější. V rámci plánování je lepší vytvořit více variant a u každé z nich je vhodné posuzovat finanční stabilitu podniku. (Fotr, 2012, str. 195)

2.5 Struktura finančního plánu

Při sestavování finančního plánu je potřeba postupovat podle kroků, které jsou uvedeny na obrázku číslo 6. (Pavelková a Knápková, 2008, str. 215)



Obrázek 3 Struktura finančního plánu (Pavelková a Knápková, 2008, str. 215)

Než je sestavován finanční plán, tak je nutné provést podrobnou analýzu podniku, kdy je potřeba posoudit budoucí vývoj finanční situace a hospodářských výsledků podniku, analyzovat vnější podmínky podniku a provést SWOT analýzu. Pro efektivní finanční plánování je důležité získat přehled o faktorech, jejichž účelem je ovlivnit výsledky podniku. (Pavelková a Knápková, 2008, str. 215)

2.5.1 Formulace cílů

Po provedení analýzy podniku jsou stanoveny cíle podniku na určité časové období. Cíle podniku jsou děleny na obecné a specifické cíle, kdy obecným cílem podniku je zvyšování jeho hodnoty. Mezi specifické cíle je zařazen růst objemu prodeje, výše podílu na zisku, výše rentability vloženého kapitálu, míra zadluženost, úroveň likvidity atd. (Pavelková a Knápková, 2008, str. 216)

Správné stanovení cílů bude moci sloužit i jako případná motivace pro manažery podniku, kdy na základě míry plnění těchto cílů je měřena výkonnost manažerů. (Pavelková a Knápková, 2008, str. 216)

2.5.2 Zvolené strategie

Na základě stanovených cílů je vypracována základní strategie podnikání. Strategie podniku může být založena na pronikání podniku na nové trhy, investování, financování, kvalitu výrobků či služeb, apod. (Pavelková a Knápková, 2008, str. 216)

2.5.3 Dlouhodobý finanční plán

Dlouhodobý finanční plán je tvořen na období 2 až 5 let, jelikož některá rozhodnutí jsou stanovena pro dlouhodobý charakter, tak je potřeba tento plán sestavit dopředu. Dlouhodobé plánování je spojeno s potřebou externí zdrojů financování, a tak je nutné jejich potřebu předpovídat na několik let dopředu. Součástí dlouhodobého finančního plánu jsou uskutečněna strategická rozhodnutí. (Pavelková a Knápková, 2008, str. 216)

Finanční manažer je povinen plánovat dlouhodobě, kdy je potřeba zvážit finanční činnosti, které budou potřeba učinit pro podporu dlouhodobého firemního růstu. Pro celkový dlouhodobý plán je vyžadováno pochopení toho, jak je u firmy generována vyšší návratnost. V dlouhodobém plánování jsou zahrnované kapitálové rozpočtování na velkém měřítku a plánování je zaměřeno na investice každého oboru podnikání. (Brealey, 2017, str. 772)

Finanční plán je sestavován v několika variantách, kdy je následně vybrána optimální varianta, která je hodnocena na základě finanční analýzy. (Pavelková a Knápková, 2008, str. 217)

2.5.4 Krátkodobý finanční plán

Krátkodobý finanční plán je sestavován na období několika měsíců až jednoho roku, který je určen pro operativní řízení podniku. Krátkodobý finanční plán je založen na běžné hospodářské činnosti podniku. Mezi jeho úkoly je zařazeno plánování peněžních příjmů a výdajů a získávání krátkodobých externích zdrojů financování, kdy cílem je zajistit likviditu podniku. Kdy splácená závazků podniku je založen na dostatečném množství peněžních prostředků. (Pavelková a Knápková, 2008, str. 217)

Pro vypracování krátkodobého plánu je vyžadována spousta výpočtů, kdy některé z nich jsou vypočítány za pomoci počítače. Pro větší společnosti jsou na to sestavené modely a menší společnosti nejsou povinni jít tolik do detailů a bude jim stačit jen jednoduché kalkulátory na jejich počítači. S pomocí počítače jsou také vygenerovány rozvahy, výsledovky a jiné dokumenty, které jsou vyžadovány finančními manažery. U menších

firem jsou využívány modely, které jsou jim nabízeny od bank, účetních firem či specializovaných softwarových firem. (Brealey, 2017, str. 772)

2.6 Metody tvorby finančního plánu

Při zpracování finančního plánu jsou využívány různé metody či modely. Mezi základní metody a modely, které jsou využívány pro finanční plánování, je zařazena metoda procentuálního podílu na tržbách, regresní metoda, metoda poměrových finančních ukazatelů, analýza nulového bodu a finanční modely, které jsou rozděleny na simulační a optimalizační. (Pavelková a Knápková, 2008, str. 219)

Metoda procentuálního podílu na tržbách

V rámci této metody je očekáván stabilní poměr tržeb k určitým nákladům, např. odpisy a úroky, k některým položkám aktiv (dlouhodobý majetek či pracovní kapitál) a k zisku. Proto je plán tržeb považován za základ pro sestavení finančního plánu. Dále je sestavován plán peněžních toků, jehož účelem je vyjádřit objem výdajů na investiční činnost, čistých příjmů z provozní činnosti a velikost dlouhodobých cizích zdrojů financování. Na základě tohoto plánu je dále sestavován plán rozvahy a plán výkazu zisků a ztrát za plánované období. Na základě této metody je založen rámcový finanční plán, který je určen pro konfrontaci s plánovanými investičními projekty, které jsou uvedeny do plánu pomocí tržeb, ziskem po zdanění a investičními výdaji. (Pavelková a Knápková, 2008, str. 219)

Regresní metoda

U regresní metody je využívána statisticky ověřena skutečnost nestálého vztahu dvou veličin. Postup sestavení finančního plánu je považován za podobný jako u předcházející metody. Tato metoda je uváděna jako přesnější, pokud je využívána v delším období. (Pavelková a Knápková, 2008, str. 220)

Metoda poměrových finančních ukazatelů

U této metody jsou využívány poměrové finanční ukazatele a plánované tržby pro sestavení plánované rozvahy, nebo pro opravu počáteční rozvahy, která byla sestavena pomocí metody procentuálního podílu na tržbách. Poměrové ukazatelé jsou zde popisovány jako hodnoty, kterých bude v budoucnosti dosaženo. (Pavelková a Knápková, 2008, str. 221)

Analýza nulového bodu

V rámci analýzy nulového bodu je zkoumáno, jak je ovlivněna velikost zisku a prodejní ceny, pokud jsou rozpočítány fixní náklady na různé velikosti produkce. Tato metoda je využívána pro stanovení minima podnikatelské aktivity, neboli stanovení hranice dosažených tržeb. (Pavelková a Knápková, 2008, str. 221)

Finanční modely

Finanční modely jsou charakterizované jako matematické modely, které je snadné využít pro finanční plánování. Mezi tyto modely jsou řazeny simulační modely finančního plánu a optimalizační modely finančního plánu. Simulační modely jsou určeny pro vypracování plánovaných finančních dokumentů v různých variantách na základě stanovených předpokladů. Optimalizační finanční model je určen k hledání nejlepšího možného řešení, a to tehdy, kdy jsou uvedené předpoklady i omezení. (Pavelková a Knápková, 2008, str. 221)

2.7 Zdroje financování

Zdroje financování jsou charakterizovány jako prostředky, které jsou určeny k pořízení a zajištění chodu podniku. Zdroje jsou rozděleny na vlastní a cizí, kdy vlastní zdroje je potřeba prostřednictvím podnikání rozšířit a cizí zdroje jsou získány u bank či jiných investorů. (Zemánek, 2013, str. 24)

Mezi vlastní zdroje je zařazen základní kapitál (vklady společníků), zisk a odpisy. Zisk je získán jako rozdíl mezi výnosy a náklady, kdy náklady jsou převyšovány výnosy. Zisk může být určen jako ekonomický nebo účetní. V ekonomickém zisku jsou uvedeny jak explicitní náklady, neboli skutečné náklady, tak náklady implicitními, které jsou definovány jako náklady opěťované příležitosti. Po tom, co je zisk zdaněn, tak je rozdělen mezi podnikatele nebo investován zpět do podniku. Odpisy jsou děleny na daňové a účetní a jsou definovány jako nepeněžní náklad. (Zemánek, 2013, str. 25)

Mezi cizí zdroje jsou zařazeny úvěry, leasing (operativní a finanční), dluhopisy, factoring a forfaiting, akcie, tiché společenství, rizikový kapitál neboli venture capital, subvence, dotace a dary. Úvěr je nejčastěji používán jako cizí zdroj, a je určen buď pro dlouhodobé, nebo krátkodobé financování. (Zemánek, 2013, str. 26)

2.7.1 Bankovní úvěr

Bankovní úvěr je poskytován podnikateli přímo prostřednictvím banky. (Zemánek, 2013, str. 26)

V případě poskytnutí bankovního úvěru je bankám placena cena, která je tvořena úrokem a dalšími výdaji, které jsou spojené se získáním úvěru. Tato cena je zejména ovlivňována bonitou klienta a dobou splatnosti bankovního úvěru. Krátkodobý bankovní úvěr je považován za levnější, protože v dlouhodobém horizontu je zvyšováno riziko věřitelů. Úroky z úvěru jsou považovány za daňový náklad a jejich dalším účelem je snižovat základ daně, s čímž je spojen tzv. daňový efekt. Bankovní úvěr je poskytován na základě žádosti, ke které jsou doloženy účetní výkazy za poslední tři roky a podnikatelský plán či další dokumenty požadované bankou. Na základě těchto údajů je zkoumáno bankou finanční zdraví podniku. U bank jsou účtovány vysoké poplatky za vyhodnocení bonity klienta a zpracování úvěrové smlouvy. Bankovní úvěry jsou poskytovány za určitým účelem, tedy je potřeba doložit daňové doklady. (Veber a Srpová, 2008, str. 109)

Úvěry jsou nejčastěji rozlišovány na krátkodobé, dlouhodobé a střednědobé. Dlouhodobý úvěr je poskytován se splatností delší než 4 roky. Specifickým dlouhodobým úvěrem je uváděn hypoteční úvěr, který je poskytován se splatností v rozmezí 20 až 25 let. (Zlámal, 2007, str. 139)

Kontokorentní úvěr

Kontokorentní úvěr je považován za rozšířenou formou úvěrování, kdy je charakterizován jako zvláštní typ běžného účtu, který je poskytován jen dobrým klientům. Na účtu je stanovena maximální výše čerpání debetu. Kontokorentní úvěr je považován za flexibilní formu financování. Nevýhoda je spojena s vyšší úrokové sazby. (Zlámal, 2007, str. 138)

Krátkodobý účelový úvěr

Tento druh úvěru je používán pro financování oběžných prostředků, kdy je určen na konkrétní účel. Nejčastěji je používán revolvingový úvěr, kdy v pravidelných intervalech je prověřován stav objektu úvěru a podle toho je upravena výše úvěru. Za další krátkodobé účelové úvěry jsou považovány úvěry překlenovací, sezónní, úvěry na přechodný nedostatek prostředků atd. (Zlámal, 2007, str. 139)

Eskontní úvěr

Tento typ úvěru je spojen s používáním obchodních směnek, kdy směnka je odkupována od majitele bankou a to před splatností směnky a tak je nepřímo dlužníka úvěrován. Před eskontem směnky je zkoumána bonita všech účastníků. Při eskontu je srážen tzv. diskont za dobu, než bude směnka splacena. Sazba diskontu je odvozena od úrokové sazby dané měny. (Zlámal, 2007, str. 139)

Lombardní úvěr

Tento úvěr je považován za zástavu snadno prodejných movitých věcí, kdy nejčastější jsou zastavovány cenné papíry, směnky či zboží a u fyzických osob jsou zastavovány šperky, starožitnosti, obrazy a jiné druhy majetkových hodnot. (Zlámal, 2007, str. 139)

2.7.2 Obchodní úvěr

Obchodní úvěr je založen na základě dodavatelsko-odběratelských vztahů mezi podnikateli. Ve chvíli, kdy je prodáno zboží odběrateli na fakturu, kde je uvedena splatnost, tak je využíváno bezúročného úvěru. Při dlouhodobém obchodním vztahu mezi oběma stranami a pravidelnými nákupy, je u jedné z nich otevřen tzv. otevřený účet, jenž je spojován s nižší částkou pro kupujícího. (Zemánek, 2013, str. 26)

Výhodou obchodního úvěru je uváděno to, že je podporován a urychlován odbyt, kdy odběratelům je umožněn nákup zboží či služeb bez momentálních finančních prostředků a dodavatelům je umožněno prodat zbývající výrobky či služby. Za nevýhodu obchodního úvěru je považována neschopnost splácet své závazky, kdy může být vyvolána řetězová reakce, protože dodavatelé jako odběratelé nejsou schopni splácet své závazky vůči jejich dodavatelům. (Zemánek, 2012, str. 53)

2.7.3 Leasing

Leasing je považován za určitou formu pořízení dlouhodobého majetku, a to bez jakýchkoliv peněžních prostředků. V rámci leasingu jsou zainteresovány tři základní subjekty, a to dodavatele, leasingové firmy a nájemce. Na základě kupní smlouvy mezi dodavatelem a leasingovou společností je majetek převeden do vlastnictví leasingové společnosti a následně na základě leasingové smlouvy mezi nájemcem a leasingovou společností jsou upraveny jejich vzájemné vztahy a řeší se budoucnost předmětu leasingu. V praxi jsou rozlišovány následující formy leasingu, a to operativní, finanční a zpětný leasing. (Veber a Srpová, 2008, str. 110)

Operativní leasing

Při operativním leasingu je stanovena doba používání předmětu kratší než jeho celková životnost. U nájemce není nařízena odpovědnost za používání předmětu a po skončení leasingu je předmět vrácen zpět pronajímateli. (Zemánek, 2013, str. 26)

U operativního leasingu jsou všechny rizika uvalena na pronajímatele a na jeho náklady je prováděna údržba, oprava a servis majetku. Tento druh leasingu je využíván hlavně u pronájmu speciální techniky, která je používána sezónně, např. ve stavebnictví, dopravní mechanismy atd. (Režňáková, 2012, str. 88)

Finanční leasing

Finanční leasing je používán u dlouhodobého pronájmu majetku, jsou všechny rizika a výnosy převedeny na nájemce. Doba pronájmu majetku je rovna s dobou ekonomické životnosti daného předmětu. Leasingová společnost je stále považována za majitele daného majetku a také je ni odepisován. Majetek ani závazky s ním spojené nejsou nijak vykazovány v rozvaze, proto je rozvaha považována za zkreslenou. (Režňáková, 2012, str. 88-89)

Zpětný leasing

U zpětného leasingu je nejprve majetek prodán leasingové společnosti a následně je tento majetek pronajat. Tento druh leasingu je využíván tehdy, kdy v podniku nejsou ušetřené žádné finanční prostředky. Nevýhodou zpětného leasingu je požadovaná cena leasingu, která je stanovena vyšší než původní cena majetku. (Veber a Srpová, 2008, str. 113)

2.7.4 Dotace

V rámci financování podniku mohou být čerpány peníze od státu a to prostřednictvím subvence, daňových úlev či dotací. Dotace jsou čerpány z fondů Evropské unie, kdy největším problémem tohoto způsobu financování je určené předfinancování, což znamená, že je potřeba mít předem nějaké vlastní finanční prostředky. Další nevýhodou je požadována vysoká administrativní náročnost pro vyřízení dotací. (Zemánek, 2013, str. 28)

2.7.5 Ostatní způsoby financování

Faktoring

Tento druh financování je zejména využíván u menších a středních podniků. Faktoring je definován jako prodej nezajištěných pohledávek, kdy jejich splatnost je stanovena do 90

až 120 dnů, a v tomto případě je i urychlen obchod. Zboží je odesláno dodavatelem společně s fakturou odběrateli a kopie faktury je dodána faktorovi. Peníze jsou následně poslány dodavateli a to v dohodnuté výši, která je stanovena v rozmezí 60 až 90 % z hodnoty pohledávky. Výhodou faktoringu je uváděna vysoká přesnost splatnosti na den. (Zemánek, 2013, str. 27)

Forfaiting

Forfaiting je definován jako odkup dlouhodobých pohledávek, kdy je stanovena splatnost v rozmezí 90 dnů až několik let. U forfaitingu je posláno dodavateli méně peněz, kdy je stanoven limit ve výši 10 až 30 % z hodnoty pohledávky. (Zemánek, 2013, str. 27)

Tiché společenství

Tichým společníkem může být stanovena fyzická i právnická osoba. V rámci tichého společenství jsou do podnikání přinášeny nové finanční prostředky. Nevýhodou tohoto způsobu financování je požadovaný vyšší výnos tichým společníkem. (Veber a Srpová, 2008, str. 110)

Rizikový kapitál

Rizikový kapitál neboli venture capital je vložen do základního kapitálu prostřednictvím rizikového fondu. Tento typ financování je určen pro počáteční investici podniku a to hlavně na financování inovačních a rozvojových projektů, které nejsou označeny jako vysoce rizikové. Výhodou rizikového kapitálu jsou rychle získané finanční prostředky na realizaci projektů. Rizikový kapitál je používán hlavně u vysoce perspektivních podniků a u malých a středních podniků, kterým není poskytován bankovní úvěr. Pro podnik je nevýhoda nalezena ve vyšším počtu vlastníků a následném tlaku na větší výnos, kdy je požadován výnos až ve výši 25 %. (Zemánek, 2013, str. 27-28)

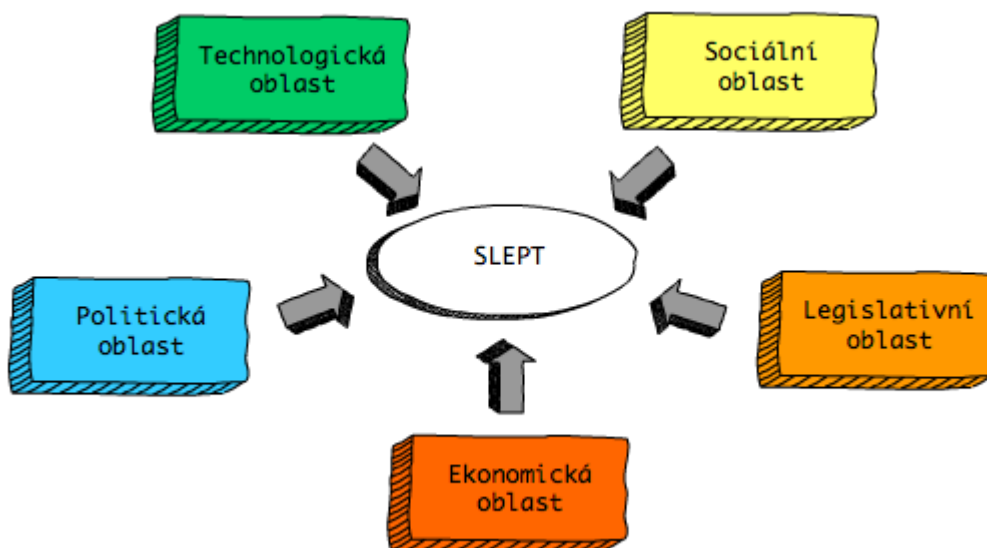
Dary

Dalším externím zdrojem je někdy uváděny právě dar, kdy jsou někým poskytovány peníze na podnikání a to bez nároku na jakýkoliv výnos. (Zemánek, 2013, str. 28)

3 ANALÝZA PROSTŘEDÍ

3.1 Analýza makroprostředí (SLEPT analýza)

Analýza SLEPT je hlavně zaměřena na odhalení budoucího vývoje okolního prostředí firmy, a také je tato analýza nazývána analýzou širšího vnějšího prostředí. Zkratka SLEPT je vytvořena z počátečních písmen pěti anglických slov, kterými je označováno pět oblastí. Do těchto oblastí jsou zařazeny společenské a demografické faktory (social), právní faktory (legal), ekonomické faktory (economic), politické faktory (political) a technologické faktory (technological). (Červený, 2014, str. 54)



Obrázek 4 SLEPT analýza (ict-123.com, © 2004-2017)

Při provádění analýzy SLEPT je potřeba stanovit počet klíčových vlivů prostředí, kdy hnací silou případných změn v podniku jsou právě zmiňované vlivy. (Johnson a Scholes, 2000, str. 87)

Při sestavování analýzy jsou zodpovídány otázky: na základě kterých faktorů je organizace ovlivňována, které z uvedených oblastí je v současnosti považována za nejdůležitější a které faktory budou požadované za důležité i v dalších letech. (Johnson a Scholes, 2000, str. 90)

Mezi politické či zákonné faktory je řazena legislativa monopolů, daňová politika, zákon o zaměstnanosti, stabilita vlády atd. Do ekonomických faktorů nejsou zařazovány úrokové míry, inflace, nezaměstnanost, zásoba peněz, dostupnost energie a náklady atd. U sociokulturních faktorů je uvedena úroveň vzdělávání, rozdělení příjmů, změny

životního stylu, přístup k práci a odpočinku a za technologické faktory jsou považovány investice vlády do výzkumu, nové objevy a vývoj, míra zastarání. (Johnson a Scholes, 2000, str. 90)

Sociální neboli společenské faktory

V rámci společenských faktorů a jejich vlivů je třeba se zaměřit na následující aspekty:

- společensko-politický systém ve společnosti a to ve vztahu k zaměstnancům,
- hodnotové stupnice a postoje lidí ve vztahu k našemu podnikání, produktu atd.,
- životní styl a úroveň, případně jejich změny,
- demografické faktory a sestavení obyvatel,
- nebo životní prostředí, zdravotní stav obyvatel, atd. (Červený, 2014, str. 58)

Právní faktory

Vedení podniku je v mnoha oblastech omezen mnoha zákony a různými vyhláškami, kterými je zasahováno do všeobecného podnikání, účetnictví, daní, pracovněprávních vztahů, atd. V případě analýzy je důležité předvídat vývoj právních norem v rámci podnikání a zhodnotit případné příležitosti či hrozby. (Červený, 2014, str. 61)

Ekonomické faktory

Situace podniku je významně ovlivňována současným i budoucím stavem ekonomiky. V rámci ekonomiky jsou uvedeny faktory jako aktuální stádium hospodářského cyklu ekonomiky, kdy je určováno dané stádium (deprese, recese, oživení či konjunktury), vlivy politické situace na ekonomiku, hospodářská politika vlády (kdy je očekávané zvyšování či snižování daní, podporu podnikání, řešení nezaměstnanosti, podporu určitých odvětví a regionů atd.), monetární politika státu (nabídka peněz, úrokové sazby, atd.), fiskální politika (daňové zatížení podniků či jednotlivců, apod.), stav platební bilance státu či míra zadlužení, inflace, vývoj mezd a její regulace ze strany státu, a vývoj cen paliv, energií či jiných surovin. (Červený, 2014, str. 63-65)

Politické faktory

Důležité je i zmapovat faktory, které jsou spojeny s politikou země, protože v rámci některých politických rozhodnutí je významně ovlivňována ekonomika země a podmínky pro podnikání. V rámci politické oblasti jsou řešeny faktory jako volení programy politických stran (ohledně regulace trhu, podpory podnikání, daně, práce a mzdy, korupce atd.), situace na daném trhu (riziko války, nepokoje obyvatel či přírodní katastrofy),

očekávané změny podmínek zaměstnávání pracovníků (sociální dávky, dovolené, státní svátky apod.), rozhodnutí o prodloužení či zkrácení důchodového věku, zlepšení nebo zhoršení úrovně vzdělávacího systému, případné zvyšování minimální mzdy a sociálních dávek, podmínky získání grantů na rozvoj lidských zdrojů či na výzkum a technického rozvoje, a postavení odborů ve společnosti. (Červený, 2014, str. 67)

Technologické faktory

Mezi technologické faktory jsou uváděny následující trendy:

- nové technologie, které jsou využívány při vývoji, výrobě či distribuci vlastních výrobků či služeb a zvyšovat tak kvalitu, pružnost, šetřit energii a pozitivně ovlivňovat strukturu zaměstnanců včetně jejich kvalifikace atd.,
- nové informační a komunikační technologie v rámci komunikace se zákazníky, dodavateli či zaměstnanci.
- moderní technologie, jejich účelem je zlepšit životní prostředí. (Červený, 2014, str. 68)

3.2 Analýza mikroprostředí (Porterův model pěti sil)

Porterova analýza je používána pro zmapování vyjednávací pozice firmy v odvětví v rámci konkurence, hledání příležitostí či úrovně postavení firmy v odvětví. Konkurenční pozice firmy a její postavení v odvětví je určeno působením pěti sil, které jsou charakterizovány jako (1) vyjednávací síla zákazníků, (2) vyjednávací síla dodavatelů, (3) hrozba vstupu nových konkurentů, (4) hrozba substitutů a (5) rivalita firem na daném trhu. (Červený, 2014, str. 76)

V rámci strategie podniku je důležité ovlivňovat rovnováhu již uvedených pěti sil, čímž je posilována i pozice firmy. Pro podnik je podstatné předpovídat změny faktorů u jednotlivých sil, kdy je následně vybrána vhodná strategie a to dříve než u konkurence je zaznamenána nějaká změna rovnováhy v okolním prostředí. (Košťan a Šuleř, 2002, str. 42)

Pět oblastí Porterova modelu:

- vyjednávací síla zákazníků – vznik rizika nárůstem konkurence, kdy potenciální či stávající zákazník bude vyrábět, námi dodávanou službu či produkt, vlastními silami,

- vyjednávací síla dodavatelů – podnikání dodavatele je rozšířeno do takové úrovně, že dodavatel bude konkurovat svému původnímu odběrateli (zákazníkovi),
- hrozba vstupu nových konkurentů – je to odhadována hrozba a to v rámci vstupu nové konkurence,
- hrozba substitutů – produkty podniku jsou ohrožovány a nahrazovány jinými na základě určité podobnosti,
- rivalita firem – konkurence ve stejném oboru podnikání. (Koráb, 2007, str. 50)

3.3 SWOT analýza

Cílem této analýzy je identifikovat slabé a silné stránky organizace, a jestli je schopna se vyrovnat se změnami v jejím okolí. Zkratka SWOT je složena z počátečních písmen čtyř anglických. Zkratka je přeložena jako silné stránky (strengths), slabé stránky (weaknesses), příležitosti či možnosti (opportunities) a hrozby (threats). (Johnson a Scholes, 2000, str. 161)



Obrázek 5 SWOT analýza (Zemánek, 2011, str. 72)

Před sestavováním SWOT analýzy je potřeba identifikovat klíčové změny v prostředí organizace, kdy je třeba vypsát maximálně sedm nebo osm těchto klíčových bodů. To samé je doporučeno v případě stanovení slabých a silných stránek, kdy je třeba vypsát maximálně osm bodů. (Johnson a Scholes, 2000, str. 161)

V rámci jednotlivých analýz je přinášeno mnoho informací, které je potřeba nakonec shrnout. A tyto shrnutí jsou následně přeneseny do závěrečné SWOT analýzy. Při zpracování SWOT analýzy je potřeba zjištěná shrnutí zredukovat a vybrat klíčová fakta. (Červený, 2014, str. 137-138)

Mezi silné stránky podniku je možné uvést například zkušený management, kvalifikované pracovníky atd. Při uváděných slabých stránkách je třeba ukázat investorovi, že je myšleno na všechno a je třeba k nim uvést nějaké pozitivum pro jejich odstranění. V případě analýzy příležitostí a hrozeb je třeba se zaměřit na okolí podniku. Příležitosti podniku jsou hodnoceny z hlediska zajímavosti a pravděpodobnosti jejího úspěchu, zatímco hrozby jsou analyzovány z hlediska jejich závažnosti a realizace. (Srpová, 2011, str. 31)

4 PODNIKATELSKÝ PLÁN

Podnikatelský plán neboli podnikatelský záměr je definován jako písemný dokument, ve kterém jsou popsány všechny vnější i vnitřní faktory, které jsou spojeny se zahájením a fungováním nové či už existující podnikatelské činnosti. Tento plán je zpracováván před zahájením podnikání a jeho účelem je mapovat horizont nadcházejících tří až pěti let fungování podniku. Podnikatelský plán může být doplněn střednědobým taktickým plánem, který je sestaven v horizontu jednoho až tří let, a krátkodobý operativní plán, který je tentokrát sestaven v horizontu několika měsíců. Každý podnikatelský plán je třeba zaměřit na pochopení a popis současné situace, stanovení cílů a plánování cesty. (Zemánek, 2013, str. 18)

Každá firma je založena z důvodu, aby bylo plněno určité poslání v rámci výroby či poskytování služeb zákazníkům. Posláním je opisována vize podnikatele, a to předmět podnikání, charakteristika zákazníků firmy, jaké služby či výrobky bude firma nabízet. Poslání neboli mise firmy je sepsána v písemné podobě, kdy je dále stanovena strategie firmy a je určena pro informování veřejnosti o poslání firmy (akcionáře, zaměstnance, dodavatele, zákazníky). Tento písemný dokument je zároveň chápán jako základní norma pro chování vedení a zaměstnanců firmy. (Červený, 2014, str. 14)

V rámci dlouhodobých cílů firmy je třeba splnit podmínky SMART a je potřeba je stanovit tak, aby při jejich naplňování byl zajištěn stabilní vývoj. Jednotlivá písmena SMART jsou složeny z počátečních písmen vlastností cílů, kdy cíle jsou charakterizované jako stimulující dosažené výsledky (stimulating), měřitelné (measurable), akceptovatelné (acceptable), reálné (realistic) a určené v čase (timed). (Červený, 2014, str. 16)

Podnikatelský plán z hlediska vnitřní roviny je považován za nástroj plánování a kontroly, z vnějšího hlediska je také považován za přesvědčovací nástroj pro poskytovatele finančních prostředků, např. investoři, banky a další. (Zemánek, 2013, str. 19)

Při vyhodnocování podnikatelského plánu bankou je kladen důraz na následující aspekty:

- podnikatelský plán je třeba sestavit jako realistický a konzistentní,
- podnikatelský plán je sestaven přesvědčivě a srozumitelně a nejsou v něm uvedeny žádné rozpory či nesrovnalosti,
- nabízený produkt je třeba považovat za jednoznačnou výhodou pro zákazníka,
- produkt je třeba nabízen na dostatečně velkém trhu,

- u produktu jsou jasně zdůvodněny jeho šance pro prosazení se na trhu,
- u produktu je třeba popsat alespoň jednu výhodu oproti produktům konkurence, např. jeho přednosti či vlastnosti,
- marketingovou strategii je třeba sepsat promyšleně a s dobrými vyhlídkami do budoucnosti,
- jednotlivé plány je potřeba sladit a podložit reálnými a realizovatelnými předpoklady a fakty,
- zvláštní pozornost je věnována managementu, protože úspěch podniku je založen na schopnostech zakladatelů. (Wupperfeld, 2003, str. 12)

4.1 Charakteristika podnikatelského plánu

Podnikatelský plán je charakterizován jako písemný dokument, který je sestaven podnikatelem a jsou v něm popsány všechny podstatné vnější a vnitřní faktory, které jsou spojeny se zahájením a fungováním podnikatelské činnosti. (Veber a Srpová, 2008, str. 97)

Podnikatelský plán je sestaven pro interní účely, ale je vyžadován i externími subjekty. Pro podnikatele je podnikatelský plán vytvořen jako plánovací nástroj, podklad pro rozhodování či kontroly atd. Účelem podnikatelského plánu je poskytovat poznatky z provedených analýz, vypovídat o záměrech ve vývoji podniku, předpovídat finanční toky a zajistit finanční prostředky. Plán je sestavován pro odhalení případných slabín a rizik. (Veber a Srpová, 2008, str. 98)

Podnikatelský plán je odvozen od velikosti firmy nebo chystaného projektu. Každý podnikatelský plán je nutně sepsat srozumitelně, logicky, stručně a pravdivě. Při sepisování tohoto plánu je třeba vycházet z reálných podkladů a zároveň respektovat všechny zjištěná rizika. (Zemánek, 2013, str. 19)

Společně s podnikatelským plánem je nutné zpracovat i zakladatelský rozpočet, jehož úkolem je specifikovat a kvantifikovat potřebné finanční prostředky pro zahájení podnikání. Při zahájení podnikatelské činnosti jsou požadované náklady vyšší než výnosy, proto není neobvyklé vykazovat na začátku podnikání ztrátu. Propočítání potřebných finančních prostředků je možné rozdělit do čtyř skupin, a to na finanční prostředky, které jsou vyžadované pro založení podniku. Do těchto finančních prostředků je zařazen základní kapitál, poplatky za vydání živnostenských listů, poplatky za výpis z rejstříku

trestu apod. a další související náklady jako návrh loga, vyhotovení razítek, webové stránky, reklamní materiály apod. (Veber a Srpová, 2008, str. 96)

Některé finanční prostředky jsou určeny na zahájení podnikatelské činnosti, kde jsou jimi financovány náklady, které jsou spojeny s činností podniku před získáním prvních tržeb. Mezi tyto náklady jsou řazeny mzdy zaměstnanců, náklady na energie, pronájem, telekomunikační služby, běžná údržba apod. (Veber a Srpová, 2008, str. 96)

4.2 Zásady tvorby podnikatelského plánu

Při zpracování podnikatelského plánu by měly být dodrženy platné zásady, kdy jejich smyslem je ukázat, jak podnikatelský plán formulovat a zvýšit jeho rating u osob mimo podnik. Podnikatelský plán by měl být:

- srozumitelný – podnikatelský plán by měl být psát jednoduše, vybírat opatrně přídavná jména, kde je potřeba, tak raději sestavit tabulku. Důležitá je stylizace a kompozice podnikatelského plánu.
- logický – vzájemná návaznost myšlenek a skutečností, které jsou uvedené v plánu. Měl by být podložený fakty a tvrzení si nesmí nijak odporovat. Časový průběh je vhodné znázornit pomocí grafů s harmonogramem.
- uváženě stručný – myšlenky či závěry je třeba uvádět stručně, ale ne na úkor základních faktů.
- pravdivý a reálný – uváděné údaje mají být pravdivé a předpovídaný vývoj reálný.
- respektování rizika – při předvídání budoucího vývoje podniku je důležité respektovat případná rizika a jejich identifikace. Důvěryhodnost podnikatelského plánu zvyšuje případné návrhy řešení rizik a kritických momentů budoucího vývoje podniku. (Veber a Srpová, 2008, str. 99)

4.3 Struktura podnikatelského plánu

Na trhu existují různé řady firem, a proto není možné stanovit či nařídit pevnou strukturu podnikatelského plánu. V rámci podnikatelského plánu mohou být uvedeny různé struktury podle potřeb firmy. (Veber a Srpová, 2008, str. 100)

Podnikatelský plán je považován za nástroj pro získávání finančních prostředků na rozvoj firmy nebo pro získávání klíčových zaměstnanců. Proto je podnikatelský plán sepsán reprezentativně pro ostatní. Podnikatelský plán je prezentován mnoha způsoby. V případě

bankéřů je požadován písemný dokument, ale potenciální investoři či partneři budou požadovat něco více přesvědčivého jako je třeba používána elektronická prezentace. (Abrams, 2014, str. 334)

Podnikatelský plán je zpracován tak, že bude odpovídat skutečné firmě. Pokud by podnikatelský plán byl špatně reprezentován, tak je zde uvedené riziko odmítnutí potenciálními investory. Před představením podnikatelského plánu je potřeba ho upravit a udělat korektur. Do podnikatelského plánu je třeba zahrnout i různé grafické zobrazení a tabulky. (Abrams, 2014, str. 335)

Obsah podnikatelského plánu je třeba sepsat na 1 až 1,5 stránky ve formátu A4 a je třeba ho umístit hned za titulní stranu a shrnutí, a to pro snadnou orientaci v podnikatelském plánu. Po větší přehlednost jdou do obsahu uváděny nadpisy první, druhé a třetí úrovně. V podnikatelském plánu je třeba uvést úvod, který je nutné dát hned na začátku. V úvodu je uváděn účel daného podnikatelského plánu, jeho rozsah, podrobnosti atd. V případě více verzí podnikatelského plánu, tak je v úvodu uvedeno i číslo verze. (Srpková, 2011, str. 15)

Rozsah plánu je stanoven v rozmezí 10 stran. Vzhledem k tomu, že finanční prostředky pro podnik jsou získávány v delším horizontu, tak je potřeba uvádět pouze rok na titulní straně, např. „Podnikatelský plán, 2015“. Pokud je podnikatelský plán vygenerován pro každého příjemce zvlášť, tak je třeba uvádět na titulní stranu měsíc a rok. Číslování podnikatelského plánu a vedení jeho seznamu je používáno pro lepší orientaci v tom, kolik podnikatelských plánů bylo vydáno do oběhu a komu. (Abrams, 2014, str. 337)

4.3.1 Titulní strana

Titulní strana je zpracována tak, aby byl udělán na čtenáře dobrý dojem a upoutána tak jeho pozornost. (Zemánek, 2012, str. 43)

První strana podnikatelského plánu je považována za jeho nejdůležitější část. Podnikatelský plán je lepší svázat tak, aby přední strana byla schována pouze fólií pro zajištění pozitivního dojmu. Na první straně je uvedeno slovo „podnikatelský plán“, název společnosti, datum, počet kopií, prohlášení o mlčenlivosti, jméno, adresa, telefonní číslo a e-mailovou adresu kontaktní osoby a logo společnosti, pokud je požadováno. Všechny tyto informace jsou uvedeny na jedné straně, která není celá zaplněna. (Abrams, 2014, str. 335-337)

Na titulní list je doporučeno uvést prohlášení: „Informace obsažené v tomto dokumentu jsou považovány za důvěrné a předmět obchodního tajemství. Žádná část tohoto dokumentu nesmí být reprodukována, kopírována nebo jakýmkoliv způsobem rozmnožována nebo ukládána v tištěné či elektronické podobě bez písemného souhlasu autora.“ (Srpová, 2011, str. 15)

4.3.2 Exekutivní souhrn

V exekutivním souhrnu jsou uvedeny stručné a výstižné informace o tom, co bude na následujících stránkách rozebíráno více do detailů. Tato část podnikatelského je považována za velmi důležitou, protože na jeho základě je rozhodováno, zda bude čtenář číst dále nebo ne. (Zemánek, 2012, str. 43)

V souhrnu jsou uvedeny informace o tom, jaké produkty či služby bude podnik poskytovat, v čem je zrovna náš produkt či služba považována za výhodnější, konkurenční výhody podniku, klíčové osobnosti podnikatelského plánu a informace o financování podniku. Tento souhrn je zpracováván po zpracování celého podnikatelského plánu. (Srpová, 2011, str. 16)

4.3.3 Popis podniku

V této části je čtenář přesvědčován o tom, že náš podnik je schopen úspěšně realizovat uvedený podnikatelský plán. Vedení podniku a jejich podnikatelská či odborná způsobilost je považována za klíčový faktor při rozhodování o úspěchu či neúspěchu podnikatelského plánu. (Srpová, 2011, str. 17)

V popisu podniku je krátce představován podnik, kde je uvedena stručná historie podniku, datum založení podniku, právní forma, oblast podnikání, hlavní nabízené produkty, informace o počátečním kapitálu atd. Dále je zde uvedena vize podniku, neboli to kam je podnik směřován a kam je plánováno se posunout ve stanoveném časovém horizontu. Od stanovených vizí jsou stanoveny cíle podniku, u kterých je potřeba splňovat vlastnosti podle SMART, neboli cíle jsou stanoveny jako specifické, měřitelné, akceptovatelné, reálné a termínované. Cíle je potřeba definovat krátce, kdy jsou stanoveny přibližně na pět let, ale mohou být definovány i na jeden až dva roky. (Srpová, 2011, str. 18)

V podnikatelském plánu je potřeba zmínit, zda podnik je ochoten využívat poradců, např. daňových a právních poradců či reklamních agentur. Dále je třeba uvést, jakými

úkoly budou prověřeny, po jakou dobu, formu spolupráce a náklady, které souvisejí s jejich spoluprací. (Srpová, 2011, str. 19)

4.3.4 Popis produktu či služby

V této části je čtenář přesvědčován o vhodnosti realizace našeho podnikatelského plánu. Podnikatelský plán je zde zaměřen na popis produktu či služby, jeho konkurenční výhodu a jaký užitek je poskytován potenciálnímu zákazníkovi. (Srpová, 2011, str. 16)

V rámci popisu jsou zde uvedeny charakteristické vlastnosti produktu či služby, kdy u výrobku je třeba uvést, zda je považován za nový či už existující výrobek na trhu. U popisu výrobku je třeba zmínit i služby, kterým je doplněna nabídka, např. servis, zaškolení, instalace, montáž, poradenské služby atd. Pokud je nabízena služba, tak je uvedeno, jak bude služba poskytována, zda je požadované nějaké zařízení, podrobný popis služby a další informace. Ohledně konkurence je nutné prokázat, že je přinášena lepší nabídka než u konkurence. Úspěšnost podnikatelského plánu je založena užítku, který je přinášěn zákazníkům, a tak je důležité uvést, proč je lepší kupovat u nás než u konkurence. (Srpová, 2011, str. 16-17)

4.3.5 Marketingový plán

V marketingovém plánu, který je určen pro potenciální investory, je uvedena charakteristika produktu, trhu, analýza konkurence, odběratelů, dodavatelů, plánovanou distribuční i cenová politika a marketingový mix. (Zemánek, 2013, str. 21)

V rámci prvního kroku analýzy konkurence jsou uvedeny ty firmy, které jsou považovány pro nás za největší konkurenci. Mezi tyto konkurenty jsou řazeny nejen současné firmy, ale i ty, které jsou považovány za potenciální konkurenci v budoucnosti. Prozkoumání všech konkurentů je považováno za časově i finančně náročné a tak je lepší si je rozdělit na hlavní a vedlejší. Mezi hlavní konkurenty jsou řazeny ty firmy, které jsou na trhu označeny jako významné a budou tak označovány i v budoucnosti, ale jsou zde řazeny i ty firmy, které jsou určeny jako podobné. Ve druhém kroku je třeba zjistit slabé a silné stránky naší konkurence. (Srpová, 2011, str. 22)

Součástí marketingového plánu je také určen marketingový mix, kde jsou definovány základní marketingové prvky, které jsou určeny k dosažení marketingových cílů. V marketingovém mixu jsou uvedeny čtyři faktory, u kterých jsou stanovena vzájemná

závislost a jsou značeny jako 4P, a je zde zahrnován produkt (product), cena (price), místo prodeje (place) a propagace (promotion). (Zemánek, 2012, str. 79)

Produkt neboli výrobek či služba, který jen nabízen zákazníkům a je určen pro uspokojení potřeb zákazníků. Cena je vyjádřena peněžní částkou, kterou je potřeba vynaložit na pořízení daného statku či služby. Místo je chápáno jako způsob distribuce nabízeného produktu či služby, a to na dostupném místě, ve správnou dobu a v požadovaném množství. A v rámci propagace jsou uvedeny aktivity, které jsou určeny pro seznámení zákazníka s nabízeným produktem či službou. Propagace produktu či služby je poskytována prostřednictvím reklamy, podpory prodeje, osobního prodeje či sponzoringu. (Zemánek, 2012, str. 79-82)

4.3.6 Organizační plán

V organizačním plánu jsou uvedeny informace o právní formě podniku, právech a povinnostech společníků či způsobu jejich odměňování. Součástí podnikatelského plánu je sestavena i organizační struktura podniku. (Zemánek, 2012, str. 43)

4.3.7 Realizační projektový plán

Při sestavování podnikatelského plánu je důležité stanovit časový harmonogram, kdy jsou uvedeny všechny důležité kroky a aktivity, které je nutné podniknout, a následně jsou stanoveny různé milníky a termíny pro jejich dosažení. Pro znázornění je možné použít úsečkový diagram. (Srpková, 2011, str. 28)

4.3.8 Finanční plán

Nejdůležitější součástí podnikatelského plánu je uváděn finanční plán, ve kterém je uvedena kalkulace finančního zajištění plánu, množství vložených prostředků, osobní rezervy, cizí zdroje (úvěry, leasing, peníze investorů). Plán je potřeba každý rok upravovat podle situace na trhu a ve firmě. V plánu jsou zobrazeny základní finanční výkazy jako rozvaha, výsledovka, cash-flow, odhady výnosů a náklady a z toho vyplývající odhady zisku a ztráty. (Zemánek, 2013, str. 22)

Finanční plán je určen k prokázání toho, že podnikatelský plán je považován za reálný z ekonomického hlediska. U začínající firmy je nutné počítat s prostředky, které je potřeba získat pro založení podniku. Při zahajování podnikatelské činnosti jsou nejčastěji dělány

chyby v tom, že není rozlišován zisk a peněžní tok, výnosy a příjmy, a náklady a výnosy. (Srpková, 2011, str. 28)

Výnosy jsou definovány jako výkony podniku v peněžních jednotkách za stanovené časové období a příjmy jsou charakterizovány jako skutečný přírůstek peněžních prostředků. Náklady je možné charakterizovat jako spotřebu výrobních prostředků, která je vyjádřena v peněžních jednotkách, a výdaje jsou považovány za skutečný úbytek peněžních prostředků. (Srpková, 2011, str. 28-29)

Na začátku podnikání je důležité sestavit zakladatelský rozpočet, ve kterém jsou uvedeny náklady související se zahájením činnosti a případné zdroje na jejich financování. Při zahájení podnikání je obvyklé počítat s tím, že výnosy jsou převyšovány náklady a je vykazována ztráta. Finanční prostředky, které jsou požadovány v rámci financování, jsou rozděleny do těchto skupin:

- finanční prostředky, které jsou požadované na založení podniku (základního kapitálu, správní poplatky na živnostenský list, výpis z rejstříku trestů a další administrativní výdaje, náklady na webové stránky, logo podniku, pořízení razítka atd.),
- finanční prostředky, které jsou určeny na pořízení dlouhodobého majetku, jako je nákup pozemků, budov či technického vybavení,
- finanční prostředky na pořízení oběžného majetku (suroviny či materiál),
- finanční prostředky, které jsou určené na financování činnosti podniku, než bude podnik moc zabezpečit své financování pomocí tržeb. (Zemánek, 2012, str. 48-49)

V rámci finančního plánu je důležité přesvědčit potenciální investory o dlouhodobé rentabilitě podnikatelského plánu, proto je potřeba doložit příznivý vývoj pomocí poměrových finančních ukazatelů. Mezi tyto ukazatele jsou řazeny ukazatele rentability, likvidity, aktivity a zadluženosti. (Veber a Srpková, 2008, str. 105-106)

4.3.9 Hodnocení rizik

Na podnikatelský plán je možné nahlížet dvěma způsoby, kdy je nastíněna pravděpodobnost nějaké rizikové situace a následně je připraveno opatření pro případ vzniku některého rizika. Rizika jsou dělena na ovlivnitelná a neovlivnitelná nebo na vnitřní a vnější. Podle jejich hlavní náplně jsou rizika dělena na technická, výrobní, ekonomická, finanční, politická atd. (Srpková, 2011, str. 32)

Analýzu rizika je možné provádět např. použitím expertního hodnocení nebo analýzy citlivosti. V rámci expertního hodnocení je důležité stanovit významnost daného rizika vzhledem k plánovaným cílům podniku. Významnost rizika je posuzována buď podle pravděpodobnosti výskytu, nebo intenzity jeho negativního vlivu. Analýza citlivosti je určena ke zjišťování citlivosti hospodářského výsledku na určité faktory, kterými je ovlivňován. Jako první je třeba se věnovat faktorům, které byly vyhodnoceny jako významné a následně jsou jejich dopady upřesněny pomocí analýzy citlivosti. (Srpková, 2011, str. 32)

U zjištěných významných rizik je nutné navrhnout opatření, která je pomohou snížit. Mezi tyto opatření je uváděna diverzifikace, dělení rizika, transfer rizika na jiné subjekty, pojištění atd. (Srpková, 2011, str. 32)

4.3.10 Přílohy

Rozsah příloh je založen na jednotlivých podnikatelských plánech. V případě, že přílohy jsou uvedeny na více stranách, tak některé podklady je možné uvést v seznamu s poznámkou, že budou vydány k dispozici. Do příloh jsou zahrnovány životopisy klíčových osob, výpis z obchodního rejstříku, analýza trhu, zprávy či články z novy a informace z trhu o podobném projektu, výkazy zisků a ztrát a rozvahy za posledních pět let, obrázky výrobků, technické výkresy a důležité smlouvy. V přílohách nemusí být uvedeny přímo tyto dokumenty, ale mohou být uvedeny i jiné, které jsou zrovna požadovány. (Srpková, 2011, str. 33)

4.4 Prezentace podnikatelského plánu

Pro některé investory je nutné připravit elektronickou prezentaci podnikatelského plánu. Kdy jednotlivé snímky prezentace jsou považovány za dobrý způsob pro představení nejdůležitějších aspektů plánu v krátkém období. U některých investorů je totiž dána přednost elektronické prezentace před psanou formou podnikatelského plánu. (Abrams, 2014, str. 340)

V některých případech u potenciálních investorů je požadovaná prezentace plánu předtím, než je spatřen osobně. V tomto případě je nutné jim předem poslat elektronickou prezentaci a proto je potřeba vytvořit takovou prezentaci, aby byla považována za dostatečně přesvědčivou. (Abrams, 2014, str. 340)

Počítačová prezentace je považována za vynikající způsob pro uvedení některým investorům ty nejsilnější důvody, proč je dobré investovat do našeho podniku. Pomocí prezentace je možné kontrolovat její obsah a dostatečně zvýraznit ty aspekty, které budou považovány za nejzávažnější ve finančním plánu. (Abrams, 2014, str. 340)

V počítačové prezentaci jsou uvedeny všechny hlavní body podnikatelského plánu. Proto není potřeba prezentovat v přesném pořadí, ale je potřeba sestavit prezentaci tak, aby následující body byly brány za pochopitelné. Obsah prezentace je třeba upravit podle znalostní úrovně publika. Posluchače není dobré zahlcovat podrobnými informacemi o jednotlivých operacích. V prezentaci jsou obsaženy pouze ty informace, které jsou považované za podstatné. Před představení našeho podnikatelského plánu investorům je důležité zjistit si o nich nějaké informace, a pak je potřeba zahrnout do prezentace ty informace, které jsou vyžadovány. Na základě této přípravy může být důvěryhodnost až dramaticky zvýšen. (Abrams, 2014, str. 340)

Při tvorbě jednotlivých snímků je důležité myslet na to, že není dobré zahltit investora příliš velkým množstvím informací. Prezentace je určena ke sdělení všech klíčových údajů o společnosti ve dvanácti snímcích. Text na každém snímku je třeba uvádět v bodech, proto není nutné psát celé věty, když bude stačit 3 až 5 bodů na jednom snímku. Během prezentace jsou používány i různé efekty, kdy se body mohou objevovat jeden po druhém, čímž je nám umožněna určitá kontrola nad tokem informací během prezentace. Před prezentací je důležité si zkontrolovat, zda je na počítači instalován software po spuštění prezentace. (Abrams, 2014, str. 341)

II. PRAKTICKÁ ČÁST

5 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU PODNIKATELSKÉHO SEKTORU

Pro správné nastavení strategie firmy je potřeba správně vyhodnotit její prostředí. V rámci této diplomové práce bude provedena analýza makroprostředí za pomoci SLEPT analýzy, analýza konkurence prostředí a na závěr bude provedena SWOT analýza.

5.1 Analýza makroprostředí (SLEPT analýza)

V případě SLEPT analýzy je nutné charakterizovat základní aspekty, kdy je firma ovlivňována z hlediska několika faktorů. Tato analýza byla zpracována následovně:

1. Charakteristika základních faktorů a popis jednotlivých trendů.
2. Analyzování trendů v minulém období a v současnosti.
3. Předpovídání budoucího vývoje s následným označením, a to v případě příležitosti (P) či hrozby (H).

Označení příležitosti či hrozby bude dále používáno v rámci sestavení SWOT analýzy, která bude provedena níže.

5.1.1 Sociální/společenské faktory

Mezi tyto faktory je třeba uvést:

- rostoucí životní úroveň obyvatelstva, kdy jsou požadované větší finanční příjmy, kdy budou chtít více podnikat a zvyšovat tím příjmy, což je pro firmu považováno za příležitost (P) v rámci vedení účetnictví a poskytování daňového poradenství, a následně budou potenciální zaměstnanci očekávat vyšší mzdy nebo budou zakládány společnosti ve stejném odvětví, což bude představovat hrozbu (H) v rámci nové konkurence a zvyšování nákladů,
- klesající kvalita vzdělávání na školách, kdy na některých školách jsou snižovány nároky na studenty, čím je následně snížena i kvalifikace potenciálních zaměstnanců, což bude představovat pro firmu hrozbu (H),
- zvyšování využívání sociálních sítí napříč všemi generacemi i firmami, kdy je to považováno za určitou příležitost (P) pro firmu jako možnost reklamy, ale může být považována i za hrozbu (H) v rámci úniku informací,
- rostoucí flexibilita potenciálních zaměstnanců, kdy jsou ochotni pracovat na základě flexibilní pracovní doby nebo dojíždět za prací. Oba tyto faktory jsou

pro firmu příležitostí (P), protože může získat kvalifikovanější pracovníky i z jiných regionů, ale je možné uvažovat o možné hrozbě (H), kdy zaměstnanci budou časem hledat práci blíže k domovu,

- rostoucí zájem obyvatel o práci na částečný úvazek, což je považováno za určitou příležitost (P), a to v případě, že firma nebude moci dovolit zaměstnance na plný úvazek.

5.1.2 Legislativní/právní faktory

V rámci právních faktorů jsou uváděny:

- změny v daňových zákonech či zvyšování daní jsou pro firmu považované za určitou příležitost (P), ale i hrozbu (H), kdy za příležitost je možné považovat rychlé přizpůsobení změnám a poskytnout klientům nové informace dříve než konkurence firmy, v případě hrozby jsou zvyšovány náklady na školení a je zde možnost zvýšení cen za nabízené služby,
- v případě zavedení progresivní daně podle návrhu politické strany ČSSD by bylo považováno za případnou příležitost (P), a to z hlediska snížení odvodu daně, ale pokud by byla daň zvýšena, tak by to bylo považováno za možnou hrozbu (H),
- změny v účetních zákonech, které jsou považovány za příležitost (P), ale i hrozbu (H), za příležitost je považována větší poptávka po službách firmy, a v případě hrozby je možné zvyšování některých nákladů.

5.1.3 Ekonomické faktory

Firma může být ovlivněna níže uvedenými faktory:

- zvyšování mezd a s tím souvisejících nákladů je pro firmu považováno za hrozbu (H), kdy jsou zvyšovány mzdové náklady na zaměstnance a zvýšení odvodů příslušným orgánům, v posledních letech je minimální mzda zvyšována a proto je očekáváno, že budou mzdy znovu růst,
- zvyšování či snižování daní, kdy mohou být upravovány sazby daně z přidané hodnoty či zavedení progresivní daně z příjmu, kdy případně zvýšení by bylo pro firmu považováno za hrozbu (H) a snížení za příležitost (P),
- plánované zvyšování úrokových sazeb v budoucnosti je považováno za určitou hrozbu (H), a to v případě, kdy firma bude muset využít cizích zdrojů financování, a to zejména bankovního úvěru na zajištění provozu firmy.

5.1.4 Politické faktory

Z hlediska politických faktorů jsou očekávány následující změny:

- případné změny v daních či minimálních mzdách jsou považovány za určitou příležitost (P) pokud jsou mzdové náklady či daně sníženy, ale v případě jejich zvýšení, tak je to považováno za hrozbu (H),
- plánované reformy ve školství jsou považovány za určitou příležitost (P) či hrozbu (H), kdy je vše odvozeno od toho, zda je snížena či zvýšena úroveň výuky na školách, od které je odvozena úroveň kvalifikace potenciálních zaměstnanců, ale i potenciální konkurence.

5.1.5 Technologické faktory

Fungování firmy může být ovlivněno následujícími faktory:

- rozvoj internetu, který je považován za určitou příležitost (P) pro firmu, kdy je možné rozšířit propagaci podniku na celé území České republiky, ale zároveň rozvoje internetu může být považovat za hrozbu (H) a to nárůstem počítačové kriminality, kdy může být nabourán a následně vybrán firemní účet, či zneužity firemní údaje či údaje klientů,
- zlepšení zabezpečovacích programů, kdy je zvýšena ochrana firmy před potenciálními hackery či jiným způsobem zneužití informací o firmě či jejich klientech,
- rozvoj či nové účetní programy, kdy je rozšířena nabídka účetních programů, které mohou nabídnout vyšší propracovanost, přehlednost i finanční dostupnost, což je pro firmu považováno za příležitosti (P), ale pokud jsou zvýšeny náklady na pořízení licence, tak je to považované za potenciální hrozbu (H).

5.1.6 Závěr SLEPT analýzy

Za nejdůležitější jsou považovány ty faktory, kterými jsou ovlivňovány daňové a účetní zákony, protože předmětem činnosti firmy bude poskytovat účetní a daňové poradenství. Kdy jakékoliv zvýšení daní či přidání nových administrativních požadavků v rámci účetnictví je pro firmu považováno za hrozbu, protože jsou zvyšovány náklady na její provoz. Ovšem z náročnosti práce je spojena i cena za poskytované služby, kdy při zvýšení ceny je zvýšen výnos firmy, ale to neznamená, že bude zvýšen i zisk. V rámci neustálých

změn je nutné být neustále v obraze, i když i v rámci pozitivních změn jsou zvýšeny náklady na provoz, a to ohledně školení zaměstnanců i vedení firmy.

5.2 Analýza konkurence v odvětví (Porterův model pěti sil)

Pro nastavení správné strategie firmy je potřeba stanovit ty faktory, kterými je ovlivňována vyjednávací pozice firmy v odvětví. A následně je potřeba najít způsob, jak zjištěné faktory mohou být oslabeny.

5.2.1 Vyjednávací síla dodavatelů

Faktory, u kterých je zhoršena vyjednávací pozice firmy vůči dodavatelům:

- firma není považována za významného zákazníka pro svého dodavatele,
- firma není schopna si daný produkt vyrobit sama,
- cena dodávaného produktu je považována za přijatelnou.

Naši vyjednávací sílu vůči dodavatelům může být zvýšena tím, že jsme schopni získat informace o využití jiných dodavatelů, jejich službách či produktech a cenách. Na základě získaných informací je provedeno rozhodnutí o změně dodavatele, pokud i jeho ceny jsou považované za přijatelné.

5.2.2 Vyjednávací síla odběratelů

Faktory, u kterých je zhoršena vyjednávací pozice firmy vůči klientům:

- klient může využívat služby konkurence,
- klient je ovlivňován cenou nabízené služby,
- všichni klienti firmy jsou brány jako významní klienty a je k nim tak i přístupováno, případný odchod klienta může být považován za zničující, kdy záleží na velikosti klienta a rozsahu poskytovaných služeb,
- klienti jsou ovlivňováni kvalitou nabízených služeb,
- služby jsou nabízené více firmami,
- u klientů jsou upřednostňovány ověřené firmy, kdy jejich služby jsou poskytovány na trhu delší dobu.

Vysokou vyjednávací sílu odběratelů neboli klientů je možné snížit tím, že naše služby budeme nabízet pro ně za příznivou cenu. Prostřednictvím kurzů a školení je potřeba

zlepšit kvalitu nabízených služeb a získat tak nové klienty. Na základě různých referencí je důležité si udělat dobré jméno firmy.

5.2.3 Hrozba vstupu nových konkurentů

Faktory, u kterých je zvýšena hrozba vstupu nové konkurence:

- velký počet konkurenčních firem na trhu,
- nízké náklady, které jsou spojené se vstupem na trh,
- velké množství potenciálních klientů,
- u konkurence může být nabízena nižší cena za poskytované služby.

Vysoká hrozba vstupu nových konkurentů do odvětví může být ovlivněna pouze tím, že je nastavena taková cenová politika, jejímž účelem je odradit potenciální konkurenci.

5.2.4 Hrozba substitutů

V rámci předmětu podnikání firmy, kdy je nabízeno vedení účetnictví a poskytování účetního a daňového poradenství, není na trhu znám žádný substitut. U konkurence jsou nabízeny stejné služby, které jsou rozlišovány jen na základě kvality a ceny.

5.2.5 Rivalita konkurence v odvětví

Faktory, u kterých je zvýšena rivalita v daném odvětví:

- příliš vysoká existující konkurence,
- vysoká rivalita při získávání nových klientů,
- klientům jsou nabízené stejné služby,
- na základě fixních nákladů jsou firmy nuceny vyhledávat nové klienty.

Vysokou konkurenční rivalitu v odvětví je možné snížit pomocí zlepšení propagace služeb, a to prostřednictvím zvýšení investic do reklam v místních novinách, rádiu, na internetu, nebo využití letáků. Dobře promyšlená propagační strategie je považována za dobrý způsob k vytvoření pozitivního obrazu firmy.

5.2.6 Závěr Porterovy analýzy

Situace firmy na trhu může být neustále zlepšována, a to prostřednictvím odstranění nebo případně eliminací základních hrozeb. Za největší hrozbou je považována vysoká konkurence v odvětví a malá povědomost o naší společnosti. Proto je potřeba se zviditelnit

na daném trhu pomocí vypracované reklamní strategie a nabízení kvalitních služeb za přijatelnou cenu.

5.3 SWOT analýza

Při zpracování SWOT analýzy se bude vycházet z výše uvedených analýz, kde jsou uvedeny některé příležitosti a hrozby firmy. Dále je potřeba stanovit slabé a silné stránky firmy, kdy u slabých stránek bude uvedena případná náprava.

5.3.1 Příležitosti a hrozby

Potenciální příležitosti a hrozby jsou uvedeny v následující tabulce.

Tabulka 1 Příležitosti a hrozby (vlastní zpracování)

Příležitosti	Hrozby
Rozvoj internetu a využívání sociálních sítí	Vysoká konkurence na trhu
Rostoucí poptávka po službách	Nedostatečná kvalifikace pracovníků
Nízké překážky pro vstup na trh	Změny v daňových a účetních zákonech
Působení v jiných regionech	Zvyšování minimální mzdy
	Zvyšování úrokových sazeb

Jak již bylo výše zmíněno, tak pro propagaci bude využíváno sociálních sítí, které jsou v dnešní stále více používány. Na sociální síti je založena i skupina, kde jsou poptávány a nabízeny služby účetního a daňového poradenství, proto je plánováno využívat tuto skupinu na facebooku. Velké množství potenciálních klientů a nízké překážky pro vstup na trh jsou uvedeny jako hlavní důvody, proč byl zvolen zrovna tento trh. V tomto odvětví je uváděna vysoká konkurence na trhu, ale je zde možnost působit ve více regionech, tak je očekáváno, že pro firmu bude nalezeno místo na trhu. Změny v daňových a účetních zákonech jsou považovány za určitou nákladovou položku, protože na základě těchto změn bude potřeba neustále školit vedení podniku, ale i potenciální zaměstnance. U potenciálních zaměstnanců je nastoleno riziko nedostatečné kvalifikace a zvyšování minimálních mezd. Kvalifikace zaměstnanců může být napravena na základě zaškolení vedením firmy nebo budou zaměstnanci posláni na školení. Pokud dojde ke zvyšování úrokových sazeb, tak je vedeno jako potenciální hrozba v případě žádosti o případnou výpomoc ze strany bankovních institucí.

5.3.2 Silné a slabé stránky

Pro lepší přehlednost jsou silné a slabé stránky uvedeny v následující tabulce.

Tabulka 2 Silné a slabé stránky (vlastní zpracování)

Silné stránky	Slabé stránky
Kvalita poskytovaných služeb	Krátké působení na trhu
Marketingová strategie – využívání sociálních sítí a internetu	Malé zkušenosti v podnikání
Přijatelné ceny	Malé investice do reklam
Pružnost reakce na vývoj trhu	Vysoký podíl cizích zdrojů
Vysoká motivace vedení firmy	
Minimální požadavky na investice	
Individuální přístup	

Na základě zjištěných slabých stránek firmy je potřeba stanovit případnou nápravu. Z důvodu krátkého působení na trhu je více využívána propagace firmy, kdy bude firmě založen účet na sociální síti facebook. Prostřednictvím profilu na facebooku bude více rozšiřována mezi potenciální klienty a tak bude zvýšeno povědomí o jejím působení na trhu. Na facebooku bude časem uveden odkaz na webové stránky firmy. Zkušenosti v podnikání budou rozšířeny na základě získané praxe v oboru, kdy zkušenosti jsou získány časem. Díky nízkým finančním prostředkům nebude příliš investováno do reklam. Pouze bude zřízen účet na sociální síti facebook a postupně budou zřízeny i webové stránky. V rámci zahájení podnikání bude využíváno bankovních úvěrů, kdy jejich podíl na kapitálu společnosti bude postupně snižován.

5.3.3 Závěr SWOT analýzy

Na základě uvedených silných a slabých stránek firmy je třeba uvést, že všechny uvedené slabé je možné nějakým způsobem eliminovat, kdy u některých je vyžadováno kratší časové období a u některých delší. Slabé stránky jsou dostatečně vyvažovány těmi silnými tím, že firma je rozhodnuta poskytovat kvalitní služby, za přijatelné ceny a klientům je poskytován individuální a profesionální přístup. Jelikož je firma teprve nedávno založena na trhu, tak vedení podniku je daleko více motivováno k rozvoji firmy.

U stanovení příležitostí a hrozeb je třeba si uvědomit, že to jsou uvedeny pouze předpoklady. Tyto aspekty mohou být různě změněny či obráceny, kdy úroveň škol může

být výrazně zlepšena. Změny v daňových a účetních zákonech jsou prováděny skoro každým rokem, proto jsou očekávány další změny. A nejspíš bude legislativa ještě změněna, než bude tato firma založena.

V následující tabulce bude uveden přehled jednotlivých částí SWOT analýzy, a to silné a slabé stránky a příležitosti a hrozby.

Tabulka 3 SWOT analýza (vlastní zpracování)

Silné stránky	Slabé stránky
Kvalita poskytovaných služeb	Krátké působení na trhu
Vysoká motivace vedení firmy	Malé zkušenosti v podnikání
Přijatelné ceny	Malé investice do reklam
Individuální přístup	Vysoký podíl cizích zdrojů
Příležitosti	Hrozby
Rozvoj internetu a využívání sociálních sítí	Vysoká konkurence na trhu
Rostoucí poptávka po službách	Nedostatečná kvalifikace pracovníků
Nízké překážky pro vstup na trh	Změny v daňových a účetních zákonech
Působení v jiných regionech	Zvyšování úrokových sazeb

6 PROJEKTOVÁ ČÁST

Tento podnikatelský plán je sestaven tak, že v budoucnosti je očekávána jeho realizace. Při jeho zpracování je brána v úvahu aktuální situace budoucího podnikatele, kdy plán bude realizován v období tří až pěti let.

Za předmětem podnikání bude považováno poskytnutí účetního a daňového poradenství. Pro poskytování je potřeba splnit zkoušky daňového poradce, proto bude podnik založen až po uplynutí potřebné doby. A jelikož je předmět podnikání veden jako vázaná živnost, tak je potřeba splnit zákonem stanovené podmínky. Kdy pro poskytování účetního a daňového poradenství je splnit potřebné vzdělání a požadovanou praxi. Jelikož byl budoucímu podnikatelem dosažen vysokoškolský titul, tak je ještě potřeba splnit požadovanou praxi ve výši tří let. Pokud by tato praxe nebyla splněna, tak je povinnost si odpovědného zástupce.

Předtím než bude založena právnická osoba, tak bude podnikatel podnikat jako fyzická osoba na základě potřebného živnostenského oprávnění. Během tohoto podnikání budou splněny zkoušky na daňového poradce. Náklady na zkoušky daňového poradce bude podnikatel hradit z vlastních zdrojů a poskytnuté půjčky.

6.1 Volba právní formy podnikání

Na začátku podnikání bylo plánováno založit fyzickou osobu, ale nakonec byla zvolena právnická osoba, kdy bude založena společnost s ručením omezeným. Rozhodnutí pro tuto formu podnikání je založeno na výše uvedených výhodách a nevýhodách a celkové charakteristice.

Právnická osoba je vybrána z důvodu ručení, kdy podnikatel je povinen ručit pouze do výše svého nespliceného vkladu. Zatímco u fyzické osoby, je podnikatel povinen ručit celým svým majetkem. A společnost s ručením omezeným je vybrána z toho důvodu, protože podle podnikatele je považována za nejlepší formu podnikání.

6.2 Následné kroky při založení společnosti

Prvním krokem při založení společnosti s ručením omezeným je potřeba sepsat zakladatelskou listinu, protože je společnost zakládána jediným zakladatelem. Zakladatelská listina musí být sepsána formou notářského zápisu. I když bude společnost

umístěna ve Zlíně, tak byl vybrán notář z města Holešov, a to notář JUDr. Petr Skopal. Tento notář byl vybrán na základě doporučení. Cena je stanovena kolem 4 000 Kč.

V dalším kroku je potřeba stanovit správce vkladu, kdy je potřeba založit bankovní účet. Na základě nabídky jednotlivých bank byla zvolena Česká spořitelna, kdy je považována za přijatelnou variantu. Při výběru banky bylo rozhodováno na základě poplatků a různých výhod. Dalším hlediskem bylo získání úvěru pro začínající podnikatele. Bankovními institucemi jsou nabízeny různé produkty, ale nakonec byl po dlouhém zvažován vybrán produkt, který je nazýván Podnikatelské konto Klasik.

Třetím krokem při založení společnosti je rozhodnout se ohledně předmětu podnikání, kdy v tomto případě je zvolen předmět podnikání jako činnost účetních poradců, vedení účetnictví, vedení daňové evidence. Tento předmět podnikání je uveden v příloze číslo 2 živnostenského zákona č. 455/1991 Sb. V této příloze jsou uvedeny vázané živnosti, u kterých je potřeba splnit kromě všeobecných podmínek i zvláštní podmínky. U tohoto předmětu podnikání jsou uvedeny následující podmínky, a to vysokoškolské vzdělání a pětiletá praxe v oboru. Pokud je dosažen nižší stupeň vzdělání, tak je zvýšen počet let praxe.

I když předmět podnikání je potřeba znát už při sepisování zakladatelské listiny, kdy je tam tato informace uvedena.

Pro splnění všeobecných podmínek je potřeba splnit tzv. bezúhonnost, která je dokládána výpisem z trestního rejstříku. Žádost o výpis z trestního rejstříku je podávána buď přes internet pomocí elektronického formuláře, nebo prostřednictvím kontaktního místa veřejné správy Czech POINT. Za výpis z trestního rejstříku je placen správní poplatek ve výši 100 Kč.

Po splnění všech podmínek je potřeba ohlásit vybranou živnost. Živnost je ohlašována buď prostřednictvím živnostenského úřadu, nebo je opět možné využít Czech POINT. Živnost je ohlašována pomocí jednotného registračního formuláře.

Na základě tohoto jednotného registračního formuláře je možné se také registrovat k dani z příjmů právnických osob a k dani z přidané hodnoty. Proto bude rovnou provedena registrace k dani z příjmů právnických osob a k dani z přidané hodnoty. V rámci založení podniku bylo rozhodnuto se dobrovolně registrovat k dani z přidané hodnoty, a to z toho důvodu, že odběratelé poskytovaných služeb budou také registrováni jako plátcí daně

z přidané hodnoty. Poskytované služby budou nabízeny nejen fyzickým osobám, ale i právníckým osobám.

Po získání živnostenského oprávnění a sepsání zakladatelské listiny je potřeba podat návrh na zápis do obchodního rejstříku. Tento návrh může být podáván přímo notářem, pokud je to domluveno jakou součástí poskytnutých služeb. Jakmile je společnost zapsána v obchodním rejstříku, tak je potřeba podat žádost o výpis z obchodního rejstříku, kdy je placen správní poplatek ve výši 100 Kč.

Po vzniku společnosti je potřeba provést další podání, kdy je potřeba podat přihlášku k registraci u finančního úřadu a to do 30 dnů od doby, co bylo získáno živnostenské oprávnění. V případě, že podnik bude mít zaměstnance je potřeba podat přihlášku k místní správě sociálního zabezpečení a ke zdravotním pojišťovnám (ve lhůtě 8 dnů) a aspoň za jednoho zaměstnance je potřeba podat přihlášku k povinnému pojištění.

6.3 Výběr vhodného účetního programu

V rámci vedení účetnictví je na trhu nabízeno mnoho účetních programů, kdy byly vybrány tři účetní programy pro vzájemné porovnání. Pro porovnání byly vybrány následující účetní programy, a to Ekonom, Money a Pohoda.

Zkušenosti podnikatele jsou omezeny pouze na program Money a Pohodu, kdy oba programy by používány pro vedení účetnictví, a to první v rámci neziskové organizace a druhý ve svém zaměstnání.

Při rozhodování o výběru programu je postupováno podle určitých kritérií, které jsou stanoveny následovně:

- kolik firem je dovoleno účtovat u dané licence,
- zda je v programu umožněno vést daňovou evidenci, podvojně účetnictví nebo obojí,
- jaké modely či agendy jsou nabízeny,
- na kolik počítačů je licence určena,
- náklady na zakoupení licence,
- zkušenosti.

V každé společnosti je nabízeno více produktů, proto je potřeba vybrat takový produkt, který je nejvíce přiblížen určeným kritériím. V rámci Money byl vybrán program Money

S3 Premium, ve kterém jsou obsaženy všechny nabízené moduly. U programu Pohoda byl vybrán produkt POHODA Komplet a u účetního programu byl zvolen EKONOM Komplet.

Jednotlivé charakteristiky jsou uvedeny v následující tabulce.

Tabulka 4 Porovnání účetních programů (vlastní zpracování)

Účetní program	Money S3 Přémium	POHODA Komplet	EKONOM Komplet
Licence	1	1	1
Daňová evidence a podvojný účetnictví	Ano	Ano	Ano
Moduly	Technická podpora, neomezený počet dokladů, majetek, sklady a objednávky, mzdy	Fakturace, objednávky, finance, mzdy, sklady, zásoby, majetek, kniha jízd	Fakturace, sklad, mzdy a personalistika, multiverze
Výhody	Lepší grafika než u Pohody, snadná obsluha a rychlost, podpora zákazníků, stabilní zázemí výrobce, otevřenost, úspora práce	Usnadní práci (přehledné a praktické usprádaní oken), poměr cena a výkon (šetří práci i čas), kompletní škála služeb	Kvalitní technická podpora, vynikající poměr cena a výkon a jednoduchý způsob ovládání
Nevýhody	Dražší, nějaké technické zádrhly	Nepropracované sklady	Není známa
Cena	14 990 Kč (sleva 50 % pro účetní firmy = 7 495 Kč)	14 980 Kč	14 256 Kč

Při porovnávání účetních program byly informace čerpány z webových stránek účetního programu Pohoda (STORMWARE s.r.o., © 2017), Money (CÍGLER SOFTWARE, © 2017) a Ekonom (EKONOM, © 2006-2013).

Na základě porovnání a zkušeností s účetním programem bude vybrán program POHODA Komplet, a to i přesto, že je považován za nejdražší. V rámci programu Money S3 Premium je stanovena sleva ve výši 50 %, ale na základě zkušeností byl tento program zamítnut. Program EKONOM Komplet je považován za nejlevější, pokud není brán ohled na slevy, ale není možného ho porovnat na základě zkušenosti.

S programem Pohoda je podnikatel obeznámen nejvíce, a proto je považován za nejlepší volbu. Orientace v programu je považována za přijatelnou a přehlednou.

6.4 Titulní strana podnikatelského plánu

Na titulní straně podnikatelského plánu budou uvedeny základní informace o společnosti. Přehled těchto informací je uveden v tabulce č. 7.

Tabulka 5 Titulní strana podnikatelského plánu (vlastní zpracování)

Název společnosti:	Taxacon, s.r.o.
Adresa společnosti:	Zlín
Kontaktní osoba::	Radka Ponížilová
Kontaktní údaje pověřené osoby (adresa, telefon, e-mail):	Plačkov 1589, 769 01 Holešov 724 990 381 r.ponizilova@gmail.com
Datum sestavení podnikatelského plánu:	Duben, 2018

Sídlo společnosti není uvedeno z důvodu, že nebyla uzavřena žádná nájemní smlouva ohledně kancelářských prostor. Sídlo společnosti bude umístěno ve Zlíně, kde bude působit a nabízet své služby.

6.5 Exekutivní souhrn

Podnikatelský plán bude sestaven pro společnost Taxacon s.r.o., která bude poskytovat služby v oblasti účetního a daňového poradenství. Hlavní výhody podniku spočívají v tom, že se jedná o novou firmu, která může dát klientům něco nového. Na základě individuálního přístupu bude usilováno o co největší spokojenost potenciálních klientů. Společnost bude vedena jednou klíčovou osobou, která se jmenuje Radka Ponížilová, tak je její motivace pro udržení podniku může být větší než u déle zaběhnutých firem. Společnost bude částečně financována prostřednictvím vkladu jednatelky a částečně bude financován poskytnutým bankovním úvěrem. Tento úvěr bude poskytnut Českou spořitelnou, u které je zároveň veden běžný účet společnosti.

6.6 Popis podniku

Podnik bude založen jako právnická osoba, a to společnost s ručením omezeným. Důležitým bodem při zakládání společnosti bylo správně zvolit její název. Konečný název podniku byl zvolen na základě porady z několika přáteli, kdy byly zvažovány různé varianty, jako je Taxacon, Taxakon, Taxakont či Taxacont. Nakonec byl zvolen název Taxacon, s.r.o. Název je spojen z dvou anglických slov, a tax neboli daně a acon nebili account, jenž je přeloženo jako účet. Slovo account bylo zkráceno pro vhodné použití v názvu společnosti.

6.6.1 Předmět podnikání

Společnost bude založena za účelem poskytování účetního a daňového poradenství, kdy přesný název předmětu podnikání je definován jako činnost účetních poradců, vedení účetnictví, vedení daňové evidence.

Tento předmět podnikání byl zvolen z toho důvodu, protože podnikatel je od základní školy veden k tomuto povolání.

6.6.2 Sídlo společnosti

Společnost bude mít sídlo ve Zlíně, ulice Zarámí. Toto město je krajským městem Zlínského kraje a bylo vybráno z hlediska velikosti města. A v rámci podnikání budou služby nabízeny nejen ve městě Zlín, ale také v jeho okolí.

Společnost bude umístěna v kanceláři, která bude získána na základě nájemní smlouvy. Sídlo společnosti bude zvoleno tak, aby bylo snadno dostupné a byla zde zajištěna parkovací plocha.

V rámci nájmu není kancelář vybavena, proto je potřeba počítat s případnými náklady na vybavení kanceláře.

6.6.3 Právní forma

Právní formou podnikání byla vybrána společnost s ručením omezeným. Tato právní forma byla zvolena na základě předložených informací. Společnost s ručením omezeným neboli s.r.o. je považována na nejčastější právní formu podnikání.

Tento typ právní formy byl vybrán v rámci ručení, kdy pouze u společnosti je stanoveno ručení celým majetkem, ale u společníka je ručeno pouze do výše jeho nesplaceného

vkladu. U společnosti není stanoven povinný počet zakládajících osob a základní kapitál byl snížen na jednu korunu. I když do každého podnikání je třeba vložit základní kapitál.

U všech obchodních společností je stanovena vysoká administrativní náročnost. V rámci založení společnosti s ručením je potřeba sepsat společenskou smlouvu či zakladatelskou listinu, která je sepsána notářem.

6.6.4 Vize, poslání, cíle

Pro každou společnost je klíčové stanovit si její základní poslání, vize a cíle. Stanovení těchto pojmů je považováno za zásadní v rámci uvědomění si, kam je společnost směřována.

Poslání společnosti

Posláním společnosti Taxacon s.r.o. je poskytnout pomoc a zásadní informace svým klientům. Klientům jsou poskytovány veškeré služby, které jsou nějakým způsobem spojeny s účetnictvím a daněmi. Poskytované služby jsou prováděny zodpovědně, aby nebyla způsobena klientovi žádná újma. V rámci přístupu ke klientům je kladen velký důraz na individuální přístup.

Vize společnosti

Ve společnosti bude usilováno o to, aby zákazníci byli spokojeni s poskytovanou službou a mohli se spolehnout na provedenou práci. Vize společnosti budou dosahovány pomocí odborných znalostí a zkušeností zaměstnanců společnosti. V rámci společnosti bude kladen větší důraz na vztah společnosti ke klientům, zaměstnancům a spolupracujícími osobami.

Cíle společnosti

Cíle společnosti mohou být rozděleny na dlouhodobé a krátkodobé cíle. Jakou cíle společnosti mohou být uveden:

- spokojenost klientů,
- konkurenceschopnost na trhu,
- dosahování dostatečného zisku,
- podporovat a motivovat zaměstnance,
- získat významnou pozici na trhu,
- poskytovat kvalitní služby,
- držet krok s případnými změnami,

- udržovat dobré vztahy se zaměstnanci a obchodními partnery.

Poslání, vize a cíle jsou považovány za základní kámen pro sestavení marketingové strategie podniku. Kdy právě marketingová strategie bude hlavně odvozována od stanovených cílů a poslání firmy.

6.7 Popis poskytovaných služeb

Hlavním účelem společnosti bude poskytovat vedení účetnictví a daňové evidence, účetní a daňové poradenství a to nejen právnickým osobám, ale i fyzickým osobám.

6.7.1 Vedení účetnictví a účetní poradenství

V rámci vedení účetnictví a daňové evidence budou poskytovány následující služby:

- vedení podvojného účetnictví,
- zaúčtování prvotních dokladů,
- kontrola již navedených záznamů,
- zpracování účetních výkazů,
- vyhotovení účetní závěrky,
- poradenství a konzultace.
- zpracování daňové evidence fyzických osob,
- zpracování výkazů daňové evidence,
- záznamní povinnost pro DPH,
- kompletní zpracování mezd,
- vedení personální agendy,
- zastupování při jednání a případných kontrolách u orgánů sociálního a zdravotního zabezpečení,
- poskytování výstupů z účetnictví (finanční analýza).

V případě účetního poradenství jsou poskytovány služby:

- vypracování účetních směrnic,
- vypracování účetního a daňového plánu,
- sestavení účetní osnovy,
- průběžná kontrola účetnictví.

6.7.2 Daňové poradenství

V rámci daňového poradenství jsou poskytovány tyto služby:

- odložení termínu pro podání přiznání daně z příjmů právnických i fyzických osob,
- podání daňového přiznání k dani z příjmů právnických i fyzických osob k 31. 3.,
- celkové poradenství ohledně českých daní,
- zastupování při daňových kontrolách,
- zastupování před orgány státní správy,
- řešení konfliktů s finančními úřady,
- optimalizace daňových povinností,
- registrace daňového subjektu při zahájení podnikání.

Součástí daňového poradenství je vyhotovení daňových přiznání, a to daň z příjmů právnických osob, daň z příjmů fyzických osob, daň z přidané hodnoty, silniční daň, daň z nemovitosti, vyúčtování daně z příjmů fyzických osob, kontrolní hlášení, souhrnné hlášení atd.

6.7.3 Ceník služeb

Ceník nabízených služeb slouží pouze orientačně, konečné ceny se mohou lišit na základě množství dokladů a časové náročnosti práce. Ceny jsou sestaveny tak, aby společnost byla konkurence schopná a měla dostatečný prostor ohledně manipulace cen.

Faktury budou vystavovány k poslednímu dni měsíce, za které bylo vedeno účetnictví a zpracováno přiznání k dani z přidané hodnoty. Služby jsou fakturovány buď za daný měsíc, nebo za čtvrtletí. U zpracování daně z příjmů jsou služby fakturovány k patnáctému dni následujícího měsíce, kdy bylo toto přiznání zpracováno.

Tabulka 6 Ceník – vedení účetnictví a účetní poradenství (vlastní zpracování)

Vedení účetnictví a účetní poradenství	Cena
Podvojně účetnictví:	
Cena za položku (faktury, pokladní doklady)	25 Kč
Cena za položku (běžný účet)	10 Kč
Minimální měsíční sazba	1 500 Kč
Sestavení účetní závěrky	3 000 – 7 000 Kč
Daňová evidence:	

Cena za položku (faktury, pokladní doklady)	20 Kč
Cena za položku (běžný účet)	10 Kč
Minimální měsíční sazba	500 Kč
Zpracování výkazů daňové evidence	500 – 4 000 Kč
Poskytování výstupů z účetnictví (finanční analýza)	300 Kč
Zpracování mezd (cena na jednoho zaměstnance)	50 Kč

Tabulka 7 Ceník – daňové poradenství (vlastní zpracování)

Daňové poradenství	Cena
Daňové přiznání k dani z příjmů právnických osob	3 000 Kč
Daňové přiznání k dani z příjmů fyzických osob	1 500 Kč
Přiznání k dani z přidané hodnoty	500 Kč
Daň silniční	200 Kč
Ostatní daně	450 Kč

6.8 Analýza konkurence

V rámci sestavování podnikatelského plánu je potřeba analyzovat příslušnou konkurenci na trhu. Pokud společnost bude mít sídlo ve Zlíně, tak je potřeba analyzovat konkurenci, která působí taky ve Zlíně. Mezi největší konkurenci jsou řazeny firmy jako Tomáš Golán daňová kancelář s.r.o., Ing. Andrea Halski, audit.brychtová a.s, AKONTA Zlín s.r.o. a EUREGNIA, s.r.o.

V rámci analýzy konkurence bude provedena u každého podniku stručná SWOT analýza, která bude směřována v rámci zakládaného podniku.

Tomáš Golán daňová kancelář s.r.o.

Společnost byla založena v roce 2006 a jejím jsou poskytovány služby v oblasti daňového poradenství, právního poradenství, vedení účetnictví a nabízení seminářů. Informace o společnosti jsou čerpány z jejich webových stránek (Golan.cz, © 2016)

Tabulka 8 SWOT analýza společnosti Tomáš Goláš (vlastní zpracování)

Silné stránky	Slabé stránky
Společnost s dlouhou historií na trhu	Na webových stránkách není uveden ceník
Vysoká škála nabízených služeb	
Příležitosti	Hrozby
Možná inspirace v rámci obsahu webových stránek	Kvalifikovaná účetní firma

Společnost je považována za velkou konkurenci z hlediska dlouhého působení na trhu a nabídky velké škály služeb. Na stránkách společností není uveden ani přibližný ceník, takže potenciální zákazník není informován o cenách nabízených služeb. Pro společnost se stává hrozbou v rámci svých zkušenosti a úrovní nabízených služeb.

Ing. Andrea Halski

V rámci nabídky této firmy jsou poskytovány služby v oblasti účetního a daňového poradenství, kdy informace pro zpracování SWOT analýzy byly čerpány z webových stránek firmy (Ing. ANDREA HALSKI, © 2011).

Tabulka 9 SWOT analýzy firmy Ing. Andrea Halski (vlastní zpracování)

Silné stránky	Slabé stránky
Přehlednost webových stránek	Nejsou uvedeny informace o firmě
Velká škála nabízených služeb	
Příležitosti	Hrozby
Možná inspirace z webových stránek	Nízké ceny

Na webových stránkách nejsou uvedeny základní informace o firmě. A ceny za nabízené služby jsou stanoveny v ideálním rozmezí, takže bude těžké stanovit ceny tak, aby nově zakládána společnost byla konkurenceschopná.

audit.brychtová a.s.

Společnost byla založena v roce 1993 a je zaměřena na poskytování účetních a auditorských služeb a daňového poradenství. Uvedené informace byly čerpány z webových stránek společnosti (audit.brychtová a.s., ©)

Tabulka 10 SWOT analýza společnosti audit.brychtová a.s. (vlastní zpracování)

Silné stránky	Slabé stránky
Dlouhé působící na trhu	Vysoké ceny
Vysoká škála nabízených služeb	
Příležitosti	Hrozby
Stanovení nižších cen než má konkurence	Kvalifikovaná účetní firma

Na webových stránkách jsou uvedeny vysoké ceny. V rámci nové společnost je možné nastavit nižší ceny než má konkurence. Čímž bude aspoň částečně vyvážena dlouholetá praxe na trhu a kvalifikování pracovníci.

AKONTA Zlín s.r.o.

Společnost byla založena v roce 1997 a je zaměřena poskytování služeb v rámci účetního a daňového poradenství. Informace o této společnosti pro účely sestavení SWOT analýzy byly čerpány z jejich webových stránek (AKONTA Zlín, s.r.o., © 2011).

Tabulka 11 SWOT analýza společnosti AKONTA Zlín s.r.o. (vlastní zpracování)

Silné stránky	Slabé stránky
Společnost s dlouhou historií na trhu	Na webových stránkách není uveden ceník
Vysoká škála nabízených služeb	
Příležitosti	Hrozby
Inspirace v rámci nabízených služeb	Kvalifikování účetní pracovní

EUROGNIA, s.r.o.

Tato společnost byla založena v roce 2003 a je specializovaná na poskytování služeb v oblasti účetnictví, daní a ekonomického poradenství. Informace o společnosti byly čerpány z webových stránek www.eurognia.cz, které jsou nedostupné.

Tabulka 12 SWOT analýza společnosti EUROGNIA, s. r.o. (vlastní zpracování)

Silné stránky	Slabé stránky
Uznávaná společnost s dlouhou historií	Na webových stránkách není uveden ceník
Kvalitně zpracované webové stránky, přehledné	Příliš mnoho informací na webových stránkách
Příležitosti	Hrozby
Možnost přinesení nového přístupu	Vysoká povědomost o značce
Poučení ze zahlcených webových stránek	Zkušený a kvalifikovaný personál
Společnost nemá založený účet na sociálních sítích	

Nová společnost může být inspirována provedením webových stránek. V rámci velkého rozsahu nabízených bude těžké ji konkurovat nebo přijít s něčím novým.

Společným znakem všech výše uvedených společností je dáno to, že o žádné z nich nebyl nalezen účet na sociálních sítích. Čímž je dána společnosti určitá výhoda v rámci její propagace.

6.9 Marketingový plán

Při sestavování marketingového plánu je důležité vypracovat SWOT analýzu podniku. Tato analýza je vypracována výše a z které je možné vyčíst, že podnik má nejvíce silných stránek. Z toho je možné vyčíst, že podnik možná bude nakonec na trhu úspěšný.

V rámci marketingového plánu je potřeba stanovit náklady na propagaci podniku. Propagace podniku bude uskutečněna prostřednictvím profilu na sociální síti známé jako Facebook a založení webových stránek.

Profil podniku na sociální síti je možné zřídit zadarmo, ale náklady na vytvoření a udržování webových stránek budou vysoké.

Náklady na zřízení webových stránek u společnosti WebČesky.cz se pohybují kolem 12 999 Kč a správa webu je stanovena ve výši 499 Kč měsíčně. (WebČesky.cz, ©2008-2017)

6.9.1 Marketingový mix

Marketingový mix je složen ze čtyř částí, jako je produkt, cena, místo a propagace. Které je třeba určitým způsobem charakterizovat, čím je následně stanovena marketingová strategie společnosti.

Produkt (product):

Podnik bude poskytovat účetní a daňové poradenství. Služby budou poskytovány právníkům i fyzickým osobám. V případě účetního poradenství bude nabízeno vedení podvojného účetnictví a daňové evidence, vyhotovení účetní závěrky, vedení mzdové agendy a další služby, které jsou uvedeny výše v popisu služeb. V rámci daňového poradenství bude podáváno přiznání k dani z příjmů právníků nebo fyzických osob, přiznání daně z přidané hodnoty a další služby, které souvisí s daňovým poradenstvím. Ke každému klientovi bude veden individuální přístup a budou mu poskytovány kvalitní služby. Při poskytování služeb je totiž třeba se řídit stanovenými zákony a etickými kodexem.

Cena (price):

Cílem podniku je nabízet kvalitní služby za rozumnou cenu, jenž ceny by měly být srovnatelné s konkurencí, kterou je potřeba průběžně sledovat. Ceny je třeba pravidelně upravovat podle množství poskytovaných služeb. Pokud při poskytování služeb je zvýšená jejich časová náročnost, což může být zapříčineno složitostí řešených dokladů nebo množstvím dodaných dokladů, tak je umožněno stanovit vyšší cenu. Cena by měla být upravována tak, aby byla podniku zajištěna dostatečná konkurenceschopnost. Ceny jednotlivých služeb jsou uvedeny výše v kapitole Ceník služeb. Na internetových stránkách bude umístěn formulář, jehož prostřednictvím bude, po podání žádosti, poslána cenová nabídka, která bude stanovena na míru klienta.

Místo (place):

Služba bude poskytována v kanceláři podniku, která bude umístěna ve Zlíně. Pokud bude klient vyžadovat jinak, tak bude poskytována u něj. Doklady budou doručovány buď osobně, nebo prostřednictvím České pošty či jiného přepravce. Po uplynutí daného období budou doklady připraveny k vyzvednutí a to v kanceláři podniku.

Propagace (promotion):

Služby budou nabízeny prostřednictvím internetu a sociální sítě známé jako Facebook. Než budou získány dostatečné finanční prostředky pro vytvoření webové stránky, tak bude za hlavní zdroj považován právě zmíněný Facebook. Po vytvoření webových stránek bude na sociální síť umístěn jejich odkaz. Facebook umožní rychlou komunikaci s klientem či potenciálním klientem. Profil na Facebooku bude neustále aktualizován a budou zde uváděny i různé změny v rámci daňových či účetních zákonů. Prostřednictvím sociální sítě se podnik dostane rychleji do podvědomí potenciálním klientům.

6.9.2 Marketingová strategie

Na základě vytyčených cílů podniku je stanovena marketingová strategie. Úkolem marketingové strategie je stanovit způsob, kterým jsou stanovené dosaženy.

Kdy prostřednictvím správně stanovené propagace je dosažena konkurenceschopnost podniku, kdy jsou zákazníci více informováni o daném podniku. Pokud propagace přitáhne více klientů, tak to může vést k dosažení většího zisku.

6.10 Organizační plán

Organizační struktura společnosti nebude ani sestavena, protože je zde zaměstnána pouze jedna osoba, která je zároveň jednatelem.

V rámci organizační struktury je třeba uvést zkušenosti a případnou kvalifikaci klíčového zaměstnance, kterým je sám podnikatel. Klíčovou osobou a jednatelkou společnosti je prověřena Radka Ponížilová. Pro doložení případné kvalifikace bude uveden životopis v příloze č. 1.

V životopisu podnikatele jsou uvedeny absolvované školy od střední až po vysokou školu. Na střední škole byl absolvován obor obchodně ekonomická činnost, kdy v rámci tohoto studia byly absolvovány předměty jako administrativ, účetnictví a ekonomika. V tomto výčtu jsou uvedeny pouze předměty, které jsou spojeny s předmětem podnikání. Dále byla absolvována vysoká škola a zakončena titulem bakalář, kde byly absolvovány předměty jako finanční řízení podniku podniková ekonomika účetnictví, daně atd. Na vysoké škole bylo absolvováno více předmětů, které jsou následně spojeny s předmětem podnikání.

V rámci získaných zkušeností je v životopisu uvedena minimální praxe, která není dostatečná pro splnění zvláštních podmínek živnosti. V životopisu je uvedeno, že

podnikatel je veden jako hospodář u neziskové organizace, kdy účelem této funkce je vést účetnictví. Ohledně praxe je možné pouze mluvit o tom, že je zaměstnána jako účetní v jiné účetní firmě.

Mezi její další zkušenost je možné uvést to, že pracovala jako asistentka, kdy její povinností bylo vést administrativu.

Jednatel společnosti bude odměňován na základě smlouvy o výkonu funkce jednatele společnosti, která bude uvedena v příloze č.

6.11 Realizační projektový plán

V rámci sestavení realizačního plánu je potřeba nejprve stanovit dobu trvání jednotlivých činností než je založena společnost s ručením a může být podnikatelský plán realizován.

Kvalitní podnikatelský plán je sepisován v horizontu několika týdnů až měsíců. V tomto případě budeme uvažovat tak, že podnikatelský plán byl sepsán k 1. 9. 2018.

V září 2018 budou splněny podmínky pro ohlášení volné živnosti. V té době bude potřeba sepsat zakladatelskou listinu a podat žádost o výpis z trestního rejstříku a následně bude ohlášena živnost. Výpis z živnostenského rejstříku bude vystaven 7 dní po ohlášení živnosti prostřednictvím jednotného registračního formuláře. Následně bude podán návrh na zápis do obchodního rejstříku, kdy tento zápis trvá v rozmezí pěti dnů.

Koncem září 2018 bude založena společnost s ručením omezeným a podnikatel bude moci zahájit podnikání.

Po založení společnosti bude potřeba zajistit dodavatele služeb, a také bude potřeba získat finanční prostředky v podobě bankovního úvěru. Získání bankovního úvěru může trvat i několik dní.

Pokud začátkem října bude zahájeno podnikání, tak první výnosy budou až v půlce listopadu nebo začátkem prosince.

6.12 Finanční plán

Před zahájením jakéhokoliv druhu podnikání by bylo dobré sestavit finanční plán, který informuje podnikatele o stavu finančních prostředků.

Na začátku každého finančního plánu by měl být sestaven zakladatelský rozpočet, ve kterém budou uvedeny informace o tom, zda budou stačit vlastní zdroje nebo bude

potřeba využít cizích zdrojů financování. Zahajovací rozvaha bude sestavena na základě zakladatelského rozpočtu. Součástí každého finančního plánu jsou plánované náklady a výnosy, plánované investice, dále plánovaná rozvaha, výkaz zisků a ztrát a nakonec plánovaný cash flow.

6.12.1 Zakladatelský rozpočet

V zakladatelském rozpočtu jsou uvedeny všechny náklady, které jsou spojené se zahájením podnikatelské činnosti. Tyto náklady jsou dále rozděleny na náklady spojené s počátečním zahájením podnikání a na náklady, které jsou spojené s provozem v prvních třech měsících.

Případný rozdíl mezi náklady a vlastními zdroji je doplněn cizím zdrojem ve formě bankovního úvěru, kdy je vybrán na základě nabídek všech bankovních institucí.

Náklady na zahájení podnikání

V těchto nákladech jsou zahrnovány náklady na založení podniku, ale i náklady které souvisejí s pronájmem kanceláře a jejím vybavením (kancelářský stůl, židle, počítač, tiskárna a skříně).

Tabulka 13 Náklady na zahájení podnikání (vlastní zpracování)

Počáteční výdaje	Částka (v Kč)
Náklady na založení s.r.o.	10 706
Pronájem kanceláře	5 200
Vybavení kanceláře	32 540
Celkem	48 446

Náklady na založení s.r.o.:

- sepsání zakladatelské listiny – 4 840 Kč s DPH
- zápis do obchodního rejstříku – 1 573 Kč s DPH
- související dokumenty – 242 Kč s DPH
- výpis z katastru nemovitostí – 121 Kč s DPH
- výpis z rejstříku trestů – 121 Kč s DPH
- ověření podpisů – 109 Kč s DPH
- poplatek za živnostenské oprávnění – 1 000 Kč

- soudní poplatek při přímém zápisu notářem – 2 700 Kč (JUDr. Marcela Fianová, © 2011)

Náklady spojené s provozní činností

Do těchto nákladů jsou zahrnovány náklady, které bude potřeba vynaložit v první tři měsíce podnikání.

Tabulka 14 Náklady spojené s provozní činností (vlastní zpracování)

Náklady na provoz	Měsíční výdaje (v Kč)		
	říjen	Listopad	prosinec
Pronájem kanceláře	5 200	5 200	5 200
Kancelářské potřeby	1 107	820	250
Zřízení webových stránek	12 999	0	0
Správa webových stránek	499	499	499
Úklidové prostředky	350	120	240
Celkové náklady	20 155	6639	6189

6.12.2 Zahajovací rozvaha

Jak už bylo uvedeno, tak zahajovací rozvaha bude sestavena na základě zakladatelského rozpočtu. Zahajovací rozvaha bude sestavena ve zjednodušené formě. A protože společnost nedisponuje se žádný jiným majetkem.

Celkové náklady jsou 81 429 Kč.

Do společnosti bude vložen na bankovní účet základní kapitál ve výši 50 000 Kč, kdy na zbytek nákladů bude potřeba si vzít bankovní úvěr a peníze budou opět vloženy na bankovní účet společnosti.

Úvěr bude poskytnutý u České spořitelny ve výši 50 000 Kč a bude splácen po dobu pěti let s úrokovou sazbou 4,99 %. Měsíční splátky budou ve výši 943 Kč. Úvěr bude za pět let navýšen na 56 580 Kč.

Tabulka 15 Zahajovací rozvaha (v Kč) za rok 2018 (vlastní zpracování)

Aktiva		Pasiva	
Dlouhodobý majetek	0	Základní kapitál	50 000
Oběžný majetek	0	Cizí zdroje	0
Pokladna	0	Bankovní úvěr	50 000
Bankovní účet	100 000		
Celkem	100 000	Celkem	100 000

6.12.3 Předpoklad vývoje tržeb

Tabulka 16 Plánovaný vývoj tržeb 2019 – 2021 (vlastní zpracování)

Kalendářní rok	2019	2020	2021
Tržby (v Kč)	89 000	158 000	248 000

V prvním roce budou předpokládány vyšší tržby 89 000 Kč. Tyto tržby budou odhadovány na základě nárůstu nových klientů.

V dalších letech bude očekáván, čím dál větší nárůst klientů, a to z toho důvodu, že podnik bude více prosazován mezi novými klienty.

6.12.4 Plánované náklady

Plánované náklady budou ovlivňovány různými faktory, kdy může dojít ke zvýšení cen pořizovaného materiálu nebo na základě zvýšení tržeb roste i potřeba na náklady na materiál

Tabulka 17 Plánované náklady v období tří let (vlastní zpracování)

Kalendářní rok	2019	2020	2021
Náklady (v Kč)	114 134	128 830	128 610

V prvním roce byly náklady stanoveny na základě potřebných nákladů na zahájení a prvotní chod podniku. V dalších letech dochází hlavně k nárůstu nákladů na materiál, kdy bude zvyšována spotřeba a nákladů na provoz. V podniku nedošlo ohledně personalistiky k žádné změně. Podnik má stále jednoho zaměstnance neboli jednatele.

V případě nákladů je třeba brát ohled i na další náklady, které souvisejí s podnikáním. Mezi tyto náklady je možné uvést pořízení licence na účetní program POHODA Komplet.

6.12.5 Realistická varianta finančního plánu

V rámci realistické varianty byly uvedeny takové tržby, které byly výše uvedeny jako plánované. Jedná se zobrazení očekávaného stavu tržeb v budoucích letech.

Tabulka 18 Výkaz zisků a ztrát – realistická varianta (vlastní zpracování)

Výkaz zisků a ztrát	2019	2020	2021
Celkové tržby	89 000	158 000	248 000
Celkové náklady	114 134	128 830	128 610
Z toho:			
Náklady na materiál	14 450	16 750	15 840
Osobní náklady	5 000	5 000	5 000
Splátka úvěru	11 316	11 316	11 316
Provozní náklady	83 368	95 764	96 454
Hospodářský výsledek před zdaněním	-25 134	29 170	119 390
Daň z příjmů (19 %)	0	5 543	22 685
Hospodářský výsledek po zdanění	-25 134	23 627	96 705

V případě výpočtu daně z příjmů byla částka zaokrouhlena na celá čísla nahoru. Podnik vykazuje v prvním roce podnikání ztrátu, která je nejspíš způsobena tím, že podnik nebyl ještě dostatečně znám u potenciálních klientů.

S růstem tržeb je možné předpokládat, že klienti jsou spokojeni s kvalitou poskytovaných služeb a přístupem podnikatele. V rámci růstu tržeb rostou i náklady na materiál. V roce 2021 byl nižší nárůst než v předcházejícím, z důvodu vytvoření zásob.

Osobní náklady a náklady na úvěr zůstávají stejné, protože nebyl zaměstnán žádný nový člověk a nepřibyl ani žádný nový úvěr. Tím, že nedošlo ke zvýšení nákladů na placení úvěr, je možné předpokládat, že se podnik nehodlá dále zadlužovat a je rozhodnut první splatit veškeré své dosavadní závazky.

Po splacení daného dluhu podnik uvažuje o pořízení osobního automobilu, které bude používán v rámci přepravy mezi klienty. Čímž bude rozšířena působnost podniku i do ostatních regionů.

V rámci realistické varianty nebyl zpracována rozvaha ani cash flow, z toho důvodu, že uvedený výkaz zisků a ztrát dostatečně popisuje očekávaný stav tržeb.

6.12.6 Optimistická varianta finančního plánu

V případě optimistické varianty bude očekáván nárůst tržeb o 40 %.

Tabulka 19 Výkaz zisků a ztrát – optimistická varianta

Výkaz zisků a ztrát	2019	2020	2021
Celkové tržby	124 600	221 200	347 200
Celkové náklady	114 134	128 830	128 610
Z toho:			
Náklady na materiál	14 450	16 750	15 840
Osobní náklady	5 000	5 000	5 000
Splátka úvěru	11 316	11 316	11 316
Provozní náklady	83 368	95 764	96 454
Hospodářský výsledek před zdaněním	10 466	92 370	218 590
Daň z příjmů (19 %)	1 989	17 551	41 533
Hospodářský výsledek po zdanění	8 477	74 819	177 057

U optimistické varianty výkazu zisků a ztrát došlou pouze k výše uvedené navýšení tržeb. Na základě tohoto navýšení byl v prvním roce vypočítán zisk a následně odvedena daň z příjmů právnických osob.

Celkově došlo k navýšení hospodářského výsledku, což v tomto případě je dána podnikateli možnost pořídit osobní automobil z vlastních zdrojů.

V případě optimistické varianty by podnik mohl plánovat nějakou investici do dlouhodobého majetku či uvažovat o předčasném splacení bankovního úvěru. Pokud by podnik chtěl doplatit svůj závazek, tak je předtím doporučeno přečíst si podmínky smlouvy, zda z toho nevyplývají nějaké poplatky.

Optimistická varianta slouží k tomu, aby si podnikatel uvědomil, jak by mohla situace vypadat, kdyby se podniků více dařilo.

6.12.7 Pesimistická varianta finančního plánu

V rámci pesimistické varianty bude očekáván pokles tržeb o 30 %.

Tabulka 20 Výkaz zisků a ztrát – pesimistická varianta

Výkaz zisků a ztrát	2019	2020	2021
Celkové tržby	62 300	110 600	173 600
Celkové náklady	114 134	128 830	128 610
Z toho:			
Náklady na materiál	14 450	16 750	15 840
Osobní náklady	5 000	5 000	5 000
Splátka úvěru	11 316	11 316	11 316
Provozní náklady	83 368	95 764	96 454
Hospodářský výsledek před zdaněním	- 51 834	- 18 230	44 990
Daň z příjmů (19 %)	0	0	8 549
Hospodářský výsledek po zdanění	- 51 834	- 18 230	36 411

Pesimistická varianta je považována za úplný opak optimistické varianty. Podnikatel si aspoň může lépe uvědomit, co se stane s podnikem, pokud se mu přestane dařit. V případě, že by ztráta pokračovala i v následujících letech, tak by mohlo dojít k ukončení podnikání.

Naštěstí se jedná pouze o předpokládanou pesimistickou variantu, takže se podnik nemusí obávat případných ztrát či dokonce ukončení podnikání. V rámci prvního roku by nepomohlo ani snížení nákladů, zatímco u druhé varianty by se dalo uvažovat o tom, že by některé náklady mohly být sníženy, například provozní náklady, které jsou oproti prvnímu roku vyšší.

6.13 Hodnocení rizik

Každý podnikatelský plán čelí určitým rizikům. Rizika jsou součástí každého podnikání a může tak být ohrožena úspěšnost podnikatelského plánu. Některé hrozby mohou být identifikovány pomocí SWOT analýzy a proto je potřeba stanovit opatření, díky nimž budou hrozby potlačeny nebo zmírněny jejich dopady.

6.13.1 Identifikace rizik

Při identifikaci rizik je potřeba brát v úvahu ty, které mohou mít finanční či konkurenční charakter. Rizika projektu jsou stanoveny následovně:

- vysoká konkurence na trhu,
- nedostatek klientů,
- zvyšování úrokových sazeb,
- nespokojenost klientů,
- nízká výnosnost.

6.13.2 Kvantifikace rizik

Pro analyzování rizika je potřeba stanovit parametry pro hodnocení uvedených rizik. Tyto parametry můžeme definovat pomocí níže uvedené tabulky.

Tabulka 21 Parametry pro hodnocení rizik (vlastní zpracování)

Úroveň	Míra významnosti rizika	Pravděpodobnost výskytu rizika
1	velmi nízká	vyloučené
2	nízká	nepravděpodobné
3	střední	možné
4	vysoká	pravděpodobné
5	velmi vysoká	Jisté

Ke každému zjištěnému riziku je potřeba přiřadit významnost rizika a pravděpodobnost jeho výskytu podle úrovní 1 až 5. A po vynásobení těchto dvou hodnot zjistíme závažnost daného rizika.

Tabulka 22 Hodnocení rizik (vlastní zpracování)

Identifikace rizika	Míra významnosti	Pravděpodobnost výskytu	Závažnost rizika
Vysoká konkurence na trhu	4	4	16
Nedostatek klientů	5	3	15
Zvyšování úrokových sazeb	3	4	12
Nespokojenost klientů	4	2	8
Nízká výnosnost	5	3	15

V rámci největší závažnosti bylo označeno riziko vysoké konkurence na trhu, pokud nebude zvýšena konkurenceschopnost podniku, tak dojde k nedostatku klientů a možnému úpadku podniku.

6.13.3 Návrhy na eliminaci rizik a snížení jejich dopadů

V případě vysoké konkurence podniku je možné toto riziko řešit pomocí zvýšení konkurenceschopnosti podniku, kdy kromě větší propagace bude změněna i cenová politika a přístup ke klientům. Nedostatek klientům je také možné vyřešit zvýšením úrovně propagace, aby potenciální klienti věděli o existenci podniku. Podnik nemůže ovlivnit zvyšování úrokových sazeb, protože je to v kompetenci pouze bankovních institucí. Možnost jak předejít tomuto riziku je to, že podnik nebude potřebovat cizí finanční prostředky ke svému financování. Nespokojenost klientů může být způsobena různými faktory z hlediska poskytovaných služeb, proto je nutné se zaměřit na individuální přístup ke klientům. Důsledkem nedostatku klientů je způsobena nízká výnosnost, pokud podniku podaří získat více klientů, tak bude vyřešen i problém s nízkou výnosností.

6.14 Přílohy

V rámci přílohy jsou dokládány různé certifikáty či osvědčení, nájemní smlouvy a další podstatné dokument. Společnost nemá prozatím uzavřenou žádnou nájemní smlouvu. Ohledně propagace bude využívána sociální síť, proto nebudou přiloženy ani žádné propagační materiály.

ZÁVĚR

Cílem diplomové práce bylo vypracovat projekt založení podniku v oblasti účetního a daňového poradenství. Základem pro zpracování daného projektu byla důležitá teoretická znalost sestavení podnikatelského plánu a analýzy prostředí.

V teoretické části práce byla zpracována literární rešerše, která se týkala sestavení podnikatelského plánu, finančního plánování a analýzy prostředí podniku.

Praktická část diplomové práce byla rozdělena na dvě části, a to na analytickou část a projekt. V analytické části byla provedena analýza prostředí podniku pomocí SLEPT analýzy, kde byly definovány důležité faktory, které ovlivňují prostředí podniku. Dále byla zpracována Porterův model pěti sil a nakonec byla provedena analýza SWOT, kde byly definovány slabé a silné stránky podniku a také její příležitosti a hrozby. Na základě SWOT analýzy bylo zjištěn velký počet silných stránek podniku. Z čehož vyplynulo, že podnik bude na trhu úspěšný.

V projektové části byl sestaven podnikatelský plán, kdy jeho součástí byl zakladatelský rozpočet a finanční plán. V rámci finančního plánu byly zpracovány tři varianty a to realistická, optimistická a pesimistická.

Závěrem projektové části by vyhodnoceny rizika prostřednictvím míry významnosti a pravděpodobností výskytu. Při vyhodnocení rizik bylo zjištěno, že největším rizikem pro podnik byla velká konkurence na trhu.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

ABRAMS, Rhonda, 2014. *Successful business plan secrets & strategies: America's best-selling business plan guide!*. 6th edition. Palo Alto: PlanningShop, xxx, 430. ISBN 978-1-933895-46-8.

BREALEY, Richard A., Stewart C. MYERS a Franklin ALLEN, 2017. *Principles of corporate finance*. Twelfth edition. New York: McGraw-Hill Education, xxvii, 896 stran, 50 různě číslovaných. The McGraw-Hill/Irwin series in finance, insurance, and real estate. ISBN 978-1-259-25333-1.

ČERVENÝ, Radim, 2014. *Business plán: krok za krokem*. V Praze: C.H. Beck, xvii, 211 s. C.H. Beck pro praxi. ISBN 978-80-7400-511-4.

DVOŘÁKOVÁ, Lilia, c2000. *Daně I*. Dopln. a přeprac. vyd. Praha: Balance, 284 s. Vzdělávání účetních v ČR. Učebnice. ISBN 8086371042.

FOTR, Jiří, 2012. *Tvorba strategie a strategické plánování: teorie a praxe*. Praha: Grada, 381 s. Expert. ISBN 978-80-247-3985-4.

HRDÝ, Milan a Michaela KRECHOVSKÁ, 2013. *Podnikové finance v teorii a praxi*. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2013, 267 s. ISBN 978-80-7478-011-0.

JOHNSON, Gerry a Kevan SCHOLES, 2000. *Cesty k úspěšnému podniku: stanovení cíle, techniky rozhodování*. Praha: Computer Press, xxviii, 803 s. Business books. ISBN 80-7226-220-3.

KONEČNÝ, Jiří, 2010. *Podniková ekonomika*. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 134 s. ISBN 978-80-7318-771-2.

KORÁB, Vojtěch, Jiří PETERKA a Mária REŽŇÁKOVÁ, c2017. *Podnikatelský plán*. Brno: Computer Press, 216 s. Praxe podnikatele. ISBN 978-80-251-1605-0.

KORÁB, Vojtěch a Marek MIHALSKO, 2005. *Založení a řízení společnosti: společnost s ručením omezeným, komanditní společnost, veřejná obchodní společnost*. Brno: Computer Press, vii, 252 s. Praxe podnikatele. ISBN 80-251-0592-X.

KOŠŤAN, Pavol a Oldřich ŠULERŤ, 2002. *Firemní strategie: plánování a realizace*. Praha: Computer Press, xi, 124 s. Praxe manažera. ISBN 80-7226-657-8.

KRAUSEOVÁ, Jaruše, 2013. *Finanční projekt firmy do kapsy*. Praha: Balance, 154 s. ISBN 978-80-86371-57-3.

MRKOSOVÁ, Jitka, 2017. *Účetnictví 2017: učebnice pro SŠ a VOŠ*. Brno: Edika, 312 s. Daně a účetnictví. ISBN 978-80-266-1073-1.

PAVELKOVÁ, Drahomíra a Adriana KNÁPKOVÁ, 2008. *Podnikové finance: studijní pomůcka pro distanční studium*. Vyd. 4., nezměn. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 293 s. ISBN 978-80-7318-732-3.

REŽŇÁKOVÁ, Mária, 2012. *Efektivní financování rozvoje podnikání*. Praha: Grada, 142 s. Finance. ISBN 978-80-247-1835-4.

SRPOVÁ, Jitka, 2011. *Podnikatelský plán a strategie*. Praha: Grada, 194 s. Expert. ISBN 978-80-247-4103-1.

SRPOVÁ, Jitka a Václav ŘEHOŘ, 2010. *Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*. Praha: Grada, 427 s. Expert. ISBN 978-80-247-3339-5.

VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ, 2008. *Podnikání malé a střední firmy*. 2., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 311 s. Expert. ISBN 978-80-247-2409-6.

WUPPERFELD, Udo, 2003. *Podnikatelský plán pro úspěšný start*. Praha: Management Press, 159 s. Malé a střední podnikání. ISBN 8072610759.

ZEMÁNEK, Pavel a Jiří KONEČNÝ, 2013. *Finanční řízení podniku*. Ve Zlíně: Univerzita Tomáše Bati, 84 s., [8] s. obr. příl. ISBN 978-80-7454-115-5.

ZEMÁNEK, Pavel a Jiří KONEČNÝ, 2012. *Malé a střední podnikání*. Zlín: Univerzita Tomáše Bati, Fakulta logistiky a krizového řízení, 122 s. ISBN 978-80-7454-114-8.

ZEMÁNEK, Josef a Jiří LACINA, 2011. *Příručka pro začínající podnikatele*. Kralice na Hané: Computer Media, 96 s. ISBN 978-80-7402-109-1.

ZLÁMAL, Jaroslav, Jana BELLOVÁ a Eva BOHANESOVÁ, 2007. *Podniková ekonomie a management*. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci, 238 s. Skripta. ISBN 978-80-244-1724-0.

Internetové zdroje

AKONTA Zlín, s.r.o, © 2011 [online] [cit. 2017-04-13]. Dostupné z: www.akonta.cz

audit.brychtová a.s., © [online] [cit. 2017-04-13]. Dostupné z: www.brychtova.cz

CÍGLER SOFTWARE, © 2017 [online] Účetní program Money S3 Premium [cit. 2017-04-16]. Dostupné z: <http://www.money.cz/money-s3/cenik/premium/>

EKONOM, © 2006-2013[online] Ceník [cit. 2017-04-16]. Dostupné z: <http://www.ekonom-system.cz/cz/cenik>

Golan.cz, © 2016 [online] [cit. 2017-04-13]. Dostupné z: www.golan.cz

ict-123.com, © 2004-2017 [online] SLEPT [cit. 2017-04-15]. Dostupné z: <http://www.ict-123.com/Metody/SLEPT>

Ing. ANDREA HALSKI, © 2011 [online] [cit. 2017-04-13]. Dostupné z: <http://www.daneucetnictvi.cz/>

JUDr. Marcela Fianová, © 2011 [online] Založení společnosti s ručením omezeným [cit. 2017-04-13]. Dostupné z: <http://www.notarfianova.cz/agendy/?site=s1e0>

STORMWARE s.r.o., © 2017 [online] Pohoda [cit. 2017-04-16]. Dostupné z: <https://www.stormware.cz/pohoda/>

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1 Členění živností (Konečný, 2010, str. 14)	16
Obrázek 3 Struktura plánované rozvahy (Fotr, 2012, str. 187)	40
Obrázek 6 Struktura finančního plánu (Pavelková a Knápková, 2008, str. 215).....	43
Obrázek 7 SLEPT analýza (ict-123.com, © 2004-2017)	51
Obrázek 8 SWOT analýza (Zemánek, 2011, str. 72.....	54

SEZNAM SCHÉMAT

SEZNAM SCHÉMÁT

Schéma 1 Výpočet cash-flow přímou metodou (Koráb, 2007, str. 136).....	42
Schéma 2 Výpočet cash-flow nepřímou metodou (Koráb, 2007, str. 137)	42

SEZNAM TABULE

Tabulka 1 Příležitosti a hrozby (vlastní zpracování).....	72
Tabulka 2 Silné a slabé stránky (vlastní zpracování).....	73
Tabulka 3 SWOT analýza (vlastní zpracování)	74
Tabulka 4 Porovnání účetních programů (vlastní zpracování).....	78
Tabulka 5 Titulní strana podnikatelského plánu (vlastní zpracování)	79
Tabulka 6 Ceník – vedení účetnictví a účetní poradenství (vlastní zpracování)	83
Tabulka 7 Ceník – daňové poradenství (vlastní zpracování).....	84
Tabulka 8 SWOT analýza společnosti Tomáš Golář (vlastní zpracování)	85
Tabulka 9 SWOT analýzy firmy Ing. Andrea Halski (vlastní zpracování)	85
Tabulka 10 SWOT analýza společnosti audit.brychtová a.s. (vlastní zpracování).....	86
Tabulka 11 SWOT analýza společnosti AKONTA Zlín s.r.o. (vlastní zpracování).....	86
Tabulka 12 SWOT analýza společnosti EUROGNIA, s. r.o. (vlastní zpracování)	87
Tabulka 13 Náklady na zahájení podnikání (vlastní zpracování)	91
Tabulka 14 Náklady spojené s provozní činností (vlastní zpracování).....	92
Tabulka 15 Zahajovací rozvaha (v Kč) za rok 2018 (vlastní zpracování)	93
Tabulka 16 Plánovaný vývoj tržeb 2019 – 2021 (vlastní zpracování).....	93
Tabulka 17 Plánované náklady v období tří let (vlastní zpracování)	93
Tabulka 18 Výkaz zisků a ztrát – realistická varianta (vlastní zpracování)	94
Tabulka 19 Výkaz zisků a ztrát – optimistická varianta.....	95
Tabulka 20 Výkaz zisků a ztrát – pesimistická varianta	96
Tabulka 21 Parametry pro hodnocení rizik (vlastní zpracování).....	97
Tabulka 22 Hodnocení rizik (vlastní zpracování).....	97

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha P I: Životopis jednatele společnosti

PŘÍLOHA P I: ŽIVOTOPIS JEDNATELE SPOLEČNOSTI

Životopis

Osobní informace

Jméno a příjmení	RADKA PONÍŽILOVÁ
Datum narození	23. října 1988
Adresa	Plačkov 1589, 769 01 Holešov
Kontakt:	
mobilní telefon	724 990 381
e-mail	r.ponizilova@gmail.com

Vzdělání

2014 – dosud	Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně Finance, navazující magisterské kombinovaná forma
2011 - 2014	Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně Finanční řízení podniku, bakalářská práce a státní závěrečná zkouška
2009 – 2011	Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně Účetnictví a daně, studium přerušeno
2004 – 2008	Střední odborná škola Holešov Obchodně podnikatelská činnost, maturita

Praxe

2015 – dosud	ASTORIA audit, s.r.o. <i>pozice:</i> účetní <i>náplň práce:</i> vedení podvojného účetnictví
2014 – dosud	Junák, český skaut, středisko Holešov, z. s. <i>pozice:</i> hospodář <i>náplň práce:</i> vedení účetnictví
2014	Ing. Lukáš Urbánek, finanční poradenská a konzultační činnost <i>pozice:</i> asistentka <i>náplň práce:</i> vyřizování obchodní korespondence, administrativní práce, vyřizování telefonních hovorů, péče o návštěvy, příprava podkladů pro nadřízeného zaměstnance
2007 – 2012	František Ponižil, čerpací stanice Holešov <i>pozice:</i> asistentka <i>náplň práce:</i> komunikace s klienty, administrativa (fakturace, vyřizování korespondence, výpomoc s účetnictvím)

Znalosti a dovednosti

Jazykové znalosti

anglický jazyk	středně pokročilá úroveň, B1
----------------	------------------------------

Další dovednosti

práce na počítači	uživatelská úroveň (Word, Excel, Internet, E-mail, účetní program Money)
řidičský průkaz	skupina B