

Návrh studijního předmětu: *Ekonomika I*

| Týden výuky | Obsah |
|-------------|---|
| 1. 2. | Základy mikroekonomie – základní pojmy (výrobní faktory, produkt, podnik, spotřebitel, náklady, výnosy, příjmy, zisk, bod zvratu, alternativní náklady, riziko, nabídka poptávka, konkurence). Vztah mikro a makroekonomie. Ekonomické fungování zdravotnictví. |
| 3. 4. | Základy makroekonomie – základní pojmy (výrobní faktory, agregátní nabídka a poptávka, hrubý národní produkt, hrubý domácí produkt, inflace, nezaměstnanost, základní vztahy mezi těmito veličinami). Státní rozpočet, jeho příjmy, výdaje, koncepce, deficit státního rozpočtu a veřejný dluh. Monetární a fiskální politika. Hospodářský růst, vztah k základním veličinám a státnímu rozpočtu. Zdravotní pojištění a jeho vztah ke státnímu rozpočtu a dalším vybraným veličinám. |
| 5. | Podnik a podnikání – organizačně právní formy podnikání, podnikání podle živnostenského zákona, obchodní korporace (základní charakteristiky), sdružení podnikatelů mimo obchodní korporace |
| 6. 7. | Základy organizace podniku – organizace výrobních faktorů (funkce výkonných zaměstnanců, manažerů, materiálu a dlouhodobého majetku). Činnost manažerů, odměňování práce. |
| 8. | Základy financování podniku - Majetek a závazky (charakteristika, rozdělení, vzájemný vztah, vztah k výrobním faktorům a mikroekonomii) - rozvaha. Náklady a výnosy (charakteristika, rozdělení, vzájemný vztah, vztah k výrobním faktorům, majetku a závazkům a mikroekonomii) – výkaz zisků a ztrát. |
| 9. | Kalkulace, odpisy a likvidita – odpisy majetku (vymezení, daňové a účetní odpisy, konstrukce, vztah k rozvaze, výkazu zisků a ztrát, zisku). Rozdíl mezi příjmy a výnosy, výdaji a náklady, likvidita, cash-flow (vztah k rozvaze, zisku). Kalkulace (vymezení, metody, vztah k výkazu zisků a ztrát, zisku) |
| 10. | Základy účetnictví – principy a základy fungování podvojného účetnictví, účetní výkazy (rozvaha, výkaz zisků a ztrát, výkaz cash-flow), účty. Daňová evidence (vymezení, základy vedení). |
| 11. 12. | Podnikatelský záměr - součásti aneb co vše je potřeba řešit |
| 13. | Daňová soustava ČR – charakteristika daní, rozdíl mezi daní a poplatkem, přímé a nepřímé daně, daň z příjmů (konstrukce, výpočet), daň z přidané hodnoty (princip fungování, výpočet), majetkové daně, spotřební daně. |
| 14. | Zápočtová písemka |

Podmínky udělení zápočtu: zápočtová písemka (20 otázek, 4 varianty odpovědí, 1 správná, za správnou odpověď 1 bod, za nezodpovězenou otázku nebo špatnou odpověď 0 bodů, pro zápočet nutno získat 60%, tzn. 12 bodů). Odevzdání ucelené seminární práce podle cvičení uvedených v sylabu.

Obsah:

| | | |
|-------|---|----|
| 1 | Základy mikroekonomie..... | 4 |
| 1.1 | Nabídka | 5 |
| 1.2 | Poptávka | 8 |
| 1.3 | Náklady, výnosy, zisk a nabídka podniku | 10 |
| 1.4 | Bod zvratu | 14 |
| 1.5 | Výrobní faktory | 15 |
| 2 | Základy makroekonomie | 20 |
| 2.1 | Charakteristika základních makroekonomických veličin..... | 20 |
| 2.2 | Státní rozpočet..... | 21 |
| 2.3 | Agregátní nabídka a poptávka..... | 26 |
| 2.4 | Inflace a nezaměstnanost..... | 28 |
| 2.5 | Hospodářská politika..... | 30 |
| 2.6 | Hospodářský růst..... | 34 |
| 2.7 | Zdravotní pojištění | 36 |
| 3 | Podnik a podnikání | 39 |
| 3.1 | Podnik jednotlivce..... | 39 |
| 3.2 | Obchodní korporace | 40 |
| 3.2.1 | Osobní společnosti | 40 |
| 3.2.2 | Kapitálové společnosti | 42 |
| 3.2.3 | Družstvo | 44 |
| 3.2.4 | Sdružení podnikatelů..... | 44 |
| 3.3 | Živnostenské podnikání..... | 45 |
| 3.3.1 | Živnosti, jejich provozování a členění | 45 |
| 3.3.2 | Podnikání podle zvláštních právních předpisů..... | 47 |
| 4 | Základy organizace podniku..... | 49 |
| 4.1 | Dispozitivní práce (management a jeho funkce)..... | 49 |
| 4.2 | Oceňování práce (odměňování)..... | 51 |
| 4.2.1 | Faktory ovlivňující pracovní výkon | 51 |
| 4.2.2 | Odměňování zaměstnanců..... | 53 |
| 4.2.3 | Mzdový systém podniku | 58 |
| 4.3 | Dlouhodobý majetek | 60 |
| 4.3.1 | Životnost dlouhodobého hmotného majetku..... | 60 |
| 4.3.2 | Kapacita dlouhodobého hmotného majetku | 63 |
| 4.4 | Materiál | 65 |
| 5 | Základy financování podniku | 68 |
| 5.1 | Investice, financování a podnikový obrat..... | 68 |
| 5.1.1 | Financování podniku | 69 |
| 5.1.2 | Investice podniku | 71 |
| 5.2 | Hodnocení efektivnosti investic | 71 |
| 5.2.1 | Statické metody | 72 |
| 5.2.2 | Dynamické metody | 74 |
| 5.3 | Majetková a kapitálová struktura podniku | 75 |
| 5.3.1 | Majetková struktura podniku | 76 |
| 5.3.2 | Kapitálová struktura podniku | 77 |
| 5.4 | Výkaz zisku a ztrát | 81 |
| 6 | Kalkulace odpisy a likvidita | 84 |
| 6.1 | Kalkulace..... | 84 |
| 6.1.1 | Kalkulační vzorec..... | 84 |
| 6.2 | Odpisy | 88 |

| | | |
|-------|--|-----|
| 6.3 | Likvidita | 90 |
| 7 | Základy účetnictví | 93 |
| 7.1 | Účetní období, účetní doklady a účetní zápisy | 93 |
| 7.2 | Účetní zásady, principy podvojnosti a souvztažnosti | 94 |
| 7.3 | Majetek a zdroje jeho krytí v podniku | 95 |
| 7.4 | Oceňování majetku a závazků | 96 |
| 7.5 | Rozvaha, účty aktiv a pasiv | 97 |
| 7.6 | Výsledek hospodaření, výnosy a náklady | 101 |
| 7.7 | Směrná účtová osnova a účtový rozvrh | 104 |
| 7.8 | Výkaz cash-flow | 104 |
| 7.9 | Daňová evidence | 107 |
| 8 | Podnikatelský záměr | 109 |
| 8.1 | Podnikatelské prostředí | 109 |
| 8.1.1 | Vnější podnikatelské prostředí – základní segmenty | 109 |
| 8.1.3 | Vnitřní podnikatelské prostředí – základní segmenty | 112 |
| 8.1.4 | 4 C analýza | 114 |
| 8.2 | Vyhodnocení podnikatelského prostředí, stanovení vize, mise a cílů | 116 |
| 8.3 | Stanovení strategie podnikání | 121 |
| 8.4 | Sestavení business modelu vzhledem k zjištěným skutečnostem | 123 |
| 8.5 | Financování podniku | 125 |
| 8.6 | Finanční plánování | 127 |
| 8.6.1 | Zakladatelský rozpočet | 128 |
| 8.6.2 | Analýzu bodu zvratu, plánované dosažení úspor z rozsahu a výpočet poměrových ukazatelů | 129 |
| 8.7 | Analýza rizika, způsoby odklonu a řízení rizika | 131 |
| 8.7.1 | Metody analýzy rizik | 132 |
| 8.7.2 | Řízení a odklon rizika | 133 |
| 9 | Daňová soustava ČR | 135 |
| 9.1 | Druhy daní | 136 |
| 9.1.1 | Daně z příjmů | 137 |
| 9.1.2 | Majetkové daně | 138 |
| 9.1.3 | Nepřímé daně | 142 |

1 ZÁKLADY MIKROEKONOMIE

Ekonomie (makro i mikro) řeší alokaci zdrojů, které jsou omezené a tudíž vzácné, mezi různé alternativy jejich využití. Na jedné straně řeší alokaci výrobních faktorů a jejich využití na výrobu statků, na druhé straně řeší alokaci produktů mezi spotřebitele na základě jejich preferencí. Vzácnost výrobních faktorů je určována cenou, cena je zároveň také odrazem vzácnosti produktu. Vzácnost je však dána nejen potřebou (výrobních faktorů nebo produktů), ale také jejich množstvím. Čím je nějakého výrobního faktoru nebo produktu více, tím je jeho cena nižší. Na jedné straně tak vzniká nabídka, na straně druhé pak poptávka. Nabídka i poptávka přitom zachycují vztah mezi cenou a množstvím příslušné veličiny (výrobního faktoru nebo produktu).

Mikroekonomie řeší jednotlivé výrobní faktory v jednotlivých podnicích, které vyrábí určité produkty (jednotlivě). Mikroekonomie také řeší jednotlivé spotřebitele, kteří si kupují jednotlivé produkty. Pro zjednodušení, aby se tyto situace daly modelovat, se v mikroekonomii pracuje se dvěma výrobními faktory (práce a kapitál, neřeší se třetí výrobní faktor půda) a jedním produktem. To platí pro stranu nabídky. Na straně poptávky se zase pracuje s jedním spotřebitelem a dvěma různými produkty. Na straně nabídky se pak pracuje s trhem výrobních faktorů (kde podnik poptává výrobní faktory, především práci a kapitál) a spotřebitel nabízí svou práci. Na straně poptávky se zase pracuje s trhem produktů (statků a služeb), kde spotřebitel poptává produkty, které podnik nabízí. Oba trhy jsou tak vzájemně propojeny, i když je toto propojení nepřímé.

Mezi základní faktory, se kterými mikroekonomie pracuje, jsou tak podnik, spotřebitel, výrobní faktory a produkty. **Podnik** je organizovaná hospodářská jednotka, kde se kombinací výrobních faktorů vytváří (vyrábí) produkt (statek nebo služba) s cílem generovat zisk. Zisk je přitom rozdíl výnosů a nákladů, které podnik má s nákupem výrobních faktorů (náklady) a s prodejem produktů (výnosy).

Spotřebitel je pak osoba, která si kupuje produkt podniku pro svou spotřebu. Z této spotřeby má spotřebitel užitek (dobrý pocit, plné břicho, střechu nad hlavou atd.). Aby si mohl spotřebitel produkt koupit, musí někde získat peníze, Proto chodí spotřebitel na trh výrobních faktorů, kde nabízí (prodává) svou práci podniku, který si ji od něj kupuje. Za peníze utracené za spotřebitele, resp. jeho práci, podnik vyrábí produkt, který pak spotřebiteli prodává na trhu výrobků a služeb. Spotřebitel si však koupí jen to, o co má zájem, to co nejlépe uspokojí jeho potřeby a co odpovídá jeho preferencím. Proto se musí podnik zajímat o preference spotřebitele, aby vyráběl to, co spotřebitel chce, aby pak svůj produkt mohl prodat. Také spotřebitel se musí zajímat a to, jakou práci chce podnik, aby mu příslušnou práci nabídl, aby ji získal a následně aby za tuto práci dostal mzdu (peníze), které následně utratí za preferované produkty.

Aby podnik generoval zisk, musí být schopen prodat produkt draž, než jsou náklady spojené s jeho výrobou. Aby byl spotřebitel spokojen, musí být schopen utratit své peníze za produkty, které odpovídají jeho preferencím. Aby byla **směna** v případě produktu **efektivní**, musí být cena peněz nižší než cena kupovaného produktu (z hlediska spotřebitele) a naopak cena peněz vyšší než cena produktu (z hlediska podniku). V opačném případě by se směna na trhu nerealizovala. V případě efektivnosti na trhu výrobních faktorů to platí obdobně.

Produkt lze definovat jako statek nebo službu, tzn. něco, co je vyrobeno podnikem a určeno k prodeji spotřebiteli, který bude produkt užívat (spotřebovávat) ať už okamžitě a najednou (rohlík) nebo postupně (dům).

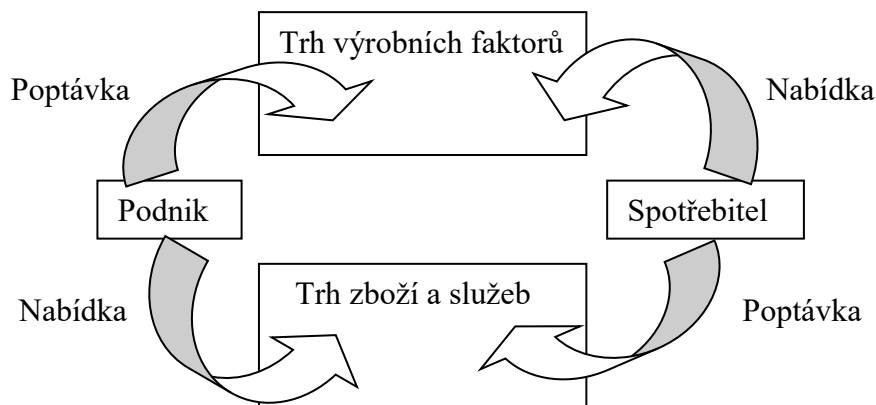
Konkurence označuje proces střetu různých ekonomických zájmů několika (alespoň dvou) tržních subjektů (spotřebitelů, podniků, státu) na různých typech trhů (produktů, výrobních faktorů). Konkurence je jeden z předpokladů fungování tržního hospodářství, tzn. že bez konkurence nemůže tržní hospodářství fungovat (srovnej s centrálně plánovaným hospodářstvím). V rámci konkurence jde o realizaci ekonomických zájmů příslušného

subjektu na trhu i na úkor jiných ekonomických subjektů. Ke konkurenci dochází na různých stranách trhu:

- **Konkurence na straně nabídky** - každý subjekt formující nabídku (podnik na trhu produktů, spotřebitel na trhu výrobních faktorů) chce prodat co nejdraž, i na úkor ostatních.
- **Konkurence na straně poptávky** - každý subjekt formující poptávku (podnik na trhu výrobních faktorů, spotřebitel na trhu produktů) chce nakoupit co nejlevněji, i na úkor ostatních
- **Konkurence mezi nabídkou a poptávkou - konkurence napříč trhem** - subjekty formující nabídku chtějí prodat co nejdraž, subjekty formující poptávku chtějí nakoupit co nejlevněji.

Trh je místo, kde se setkává spotřebitel a podnik, resp. nabídka a poptávka a na základě vzájemné dohody se utváří rovnováha. Existují dva základní typy trhů: trh zboží a služeb (produktů) a trh výrobních faktorů (především trh práce a kapitálu). Trhy neexistují zcela nezávisle na sobě, tzn. že jsou zpravidla do určité míry závislé (viz. Obrázek č. 1).

Obrázek č. 1 Schematické znázornění trhů a subjektů, které na ně vstupují

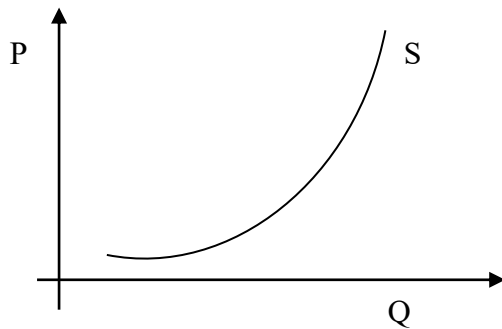


Zdroj: Autor

1.1 Nabídka

Díky tomu, že podnik nějaké produkty vyrábí za pomoci výrobních faktorů a těchto produktů vyrábí určité množství, vzniká nabídka. Nabídka je přitom určena množstvím a cenou produktu, která se odvíjí od množství a ceny použitých výrobních faktorů. Pro normální (běžné) produkty přitom platí, že čím je vyšší jejich cena (P), tím vyšší množství (Q) bude podnik, které tyto produkty vyrábí, těchto produktů nabízet. Nabídka je tak rostoucí (viz graf č. 1).

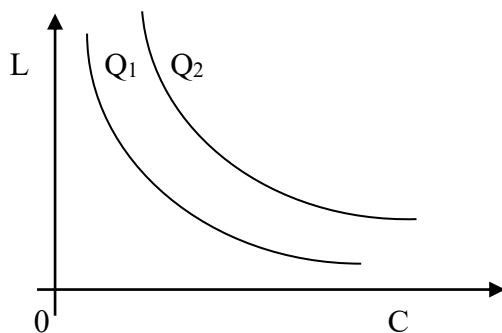
Graf č. 1: Funkce nabídky



Zdroj: Autor

Jak lze nabídku odvodit? Z faktorů, které ji tvoří a ovlivňují, tzn. z výrobních faktorů, ceny (P) a produktu (Q). Pro lepší představu a přehlednost si odvození nabídky ukážeme na nejjednodušším modelu, kde budou dva výrobní faktory (práce a kapitál) a jeden produkt. Každý podnik pracuje s nějakým rozpočtem, s penězi, které může vynaložit na výrobní faktory (každý podnik má v reálné ekonomice nějaké peníze, které získal například vkladem vlastníků, půjčkou v bance apod.).

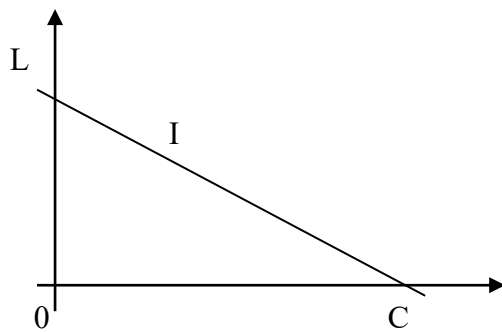
Graf č. 2: Izokvanta



Zdroj: Autor

Podnik je tedy limitován množstvím peněz. Každý podnik musí k výrobě produktu kombinovat v určitém poměru výrobní faktory (práci – L a kapitál - C). Produkt lze vyrobit různou kombinací výrobních faktorů. Zároveň také různé kombinace výrobních faktorů mohou vést ke stejnému objemu výroby produktu. Pokud tyto různé kombinace znázorníme v grafu (viz graf č. 2), získáme **izokvantu** (křivku či funkci, která znázorňuje situace, kdy vždy ke stejnému objemu výroby výstupu lze použít různé kombinace vstupů). Podnik na nákup výrobních faktorů musí vynaložit peníze, které má k dispozici, čímž podniku vzniknou **náklady**, jejichž výše bude záležet na množství a ceně nakoupených výrobních faktorů. Podnik přitom může svůj rozpočet vynaložit tak, aby různé kombinace množství a cen výrobních faktorů vedly ke stejným nákladům. Tento vztah lze opět znázornit ve formě křivky (funkce), která se nazývá **izokosta - I** (viz graf č. 3).

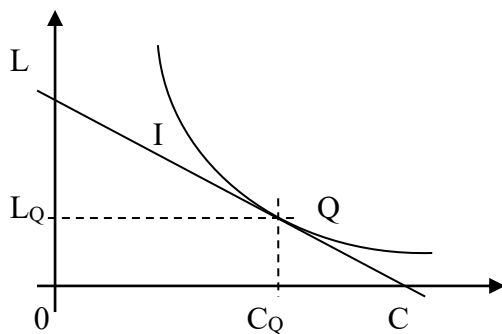
Graf č. 3: Izokosta



Zdroj: Autor

Pokud se chce podnik chovat efektivně, vynaloží své peníze na takovou kombinaci výrobních faktorů, která mu (podniku) umožní vyrobit maximální množství produktu s minimálními náklady (viz graf č. 4), která je v bodě dotyku obou křivek (izokvanty a izokosty).

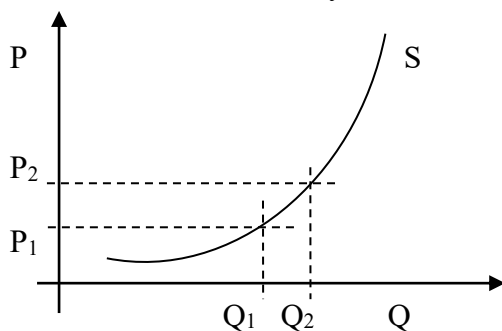
Graf č. 4: Rovnováha firmy (nákladové optimum)



Zdroj: Autor

Tak je odvozena **rovnováha firmy** (podniku), nicméně k nabídce je potřeba učinit ještě jeden krok. V grafech 2 až 4 se pracuje s výrobními faktory, s jejich objemem a cenou, s objemem produktu a s náklady, ale k odvození křivky nabídky je nutné do grafu promítnout cenu a množství nabízeného produktu.

Graf č. 5: Funkce nabídky



Zdroj: Autor

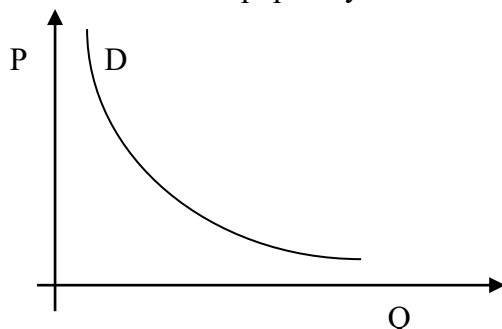
Je tedy třeba se zamyslet nad tím, k čemu dojde, pokud se objem výroby, a díky tomu také nabídka produktu, zvýší. Zvýšení objemu výroby vede ke zvýšení nákladů a ke zvýšení potřeby peněz na jejich zaplacení. Zvýšení nákladů tak způsobí adekvátní zvýšení ceny

vyráběné produkce, aby podnik získal vyšší objem peněz na zaplacení vyšších nákladů. Vyšší objem výroby tak vede k vyšším cenám produkce a k vyšší ochotě podniku více vyrábět. Výsledná situace je znázorněna v grafu č. 5. Protože je křivka nabídky spjata s náklady, vrátíme se k jejímu odvození ještě v kapitole věnované nákladům.

1.2 Poptávka

Díky tomu, že zákazník (spotřebitel) nějaké produkty poptává, na základě svých preferencí a potřeb, vzniká poptávka. Poptávka je přitom určena množstvím (Q) a cenou (P) produktu, která se odvíjí od potřeb a preferencí, ale také od rozpočtu (množství peněz), které má spotřebitel k dispozici. Pro normální (běžné) produkty přitom platí, že čím je nižší jejich cena, tím vyšší množství bude spotřebitel poptávat. Poptávka je tudíž klesající (viz graf č. 7).

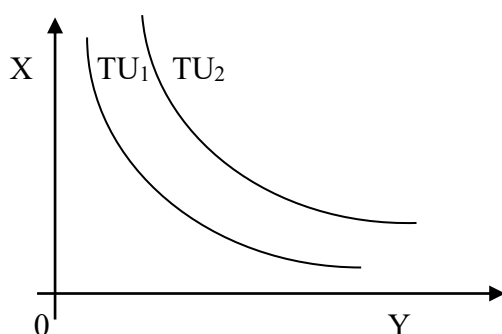
Graf č. 7: Funkce poptávky



Zdroj: Autor

Jak lze poptávku odvodit? Z faktorů, které ji tvoří a ovlivňují, tzn. z potřeb a preferencí spotřebitele, počtu produktů, jejich cen (P), množství (Q) a užitku (TU) ke kterému vedou. Pro lepší představu a přehlednost si odvození poptávky ukážeme na nejjednodušším modelu, kde budou dva produkty (X a Y). Každý spotřebitel pracuje s užitkem, který mu příslušné produkty přináší a s nějakým rozpočtem, s penězi, které může vynaložit na potřebné produkty.

Graf č. 8: Indiferenční křivky

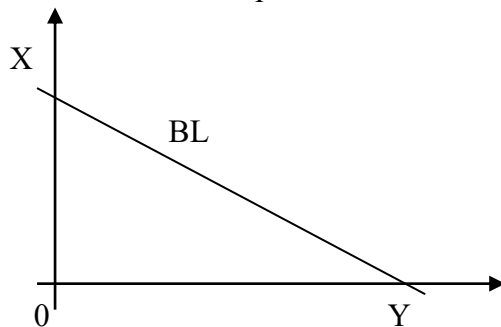


Zdroj: Autor

Spotřebitel je tedy limitován množstvím peněz. Každý spotřebitel kombinuje potřebné produkty tak, aby došlo k nejvyššímu uspokojení jeho potřeb, tzn. aby byl maximalizován jeho celkový užitek (TU). Zároveň také různé kombinace produktů mohou vést ke stejnému uspokojení spotřebitele, tzn. ke stejnému celkovému užitku. Pokud tyto různé kombinace produktů znázorníme v grafu (viz graf č. 8), získáme **indiferenční křivku** (křivku či funkci, která znázorňuje situace, kdy vždy ke stejnému užitku spotřebitele lze použít různé kombinace produktů). Pokud se chce spotřebitel chovat efektivně, vynaloží své peníze, které

má k dispozici (BL), na nákup produktů, přičemž objem nakoupených produktů bude záležet na jejich ceně. Tento vztah lze opět znázornit ve formě křivky (funkce), která se nazývá **linie rozpočtu** (BL) (viz graf č. 9).

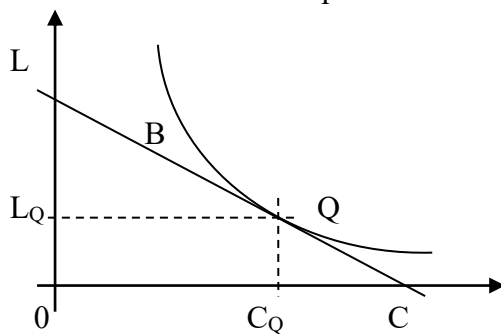
Graf č. 9: Linie rozpočtu



Zdroj: Autor

Pokud se chce spotřebitel chovat efektivně, vynaloží své peníze na nákup takové kombinace produktů, která mu (spotřebiteli) umožní dosáhnout maximálního užitku (viz graf č. 10), který je v bodě dotyku obou křivek (příslušné indifferenční křivky a linie rozpočtu).

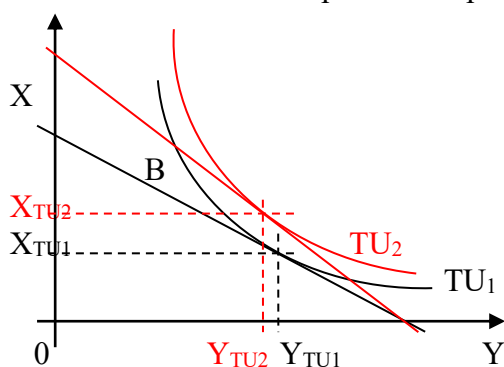
Graf č. 10: Rovnováha spotřebitele



Zdroj: Autor

Tak je odvozena **rovnováha spotřebitele**, nicméně k poptávce je potřeba učinit ještě jeden krok. V grafech 8 až 10 se pracuje s produkty, s jejich objemem a cenou a s užitekem, ale k odvození křivky poptávky je nutné do grafu promítnout cenu a množství poptávaného (požadovaného) produktu.

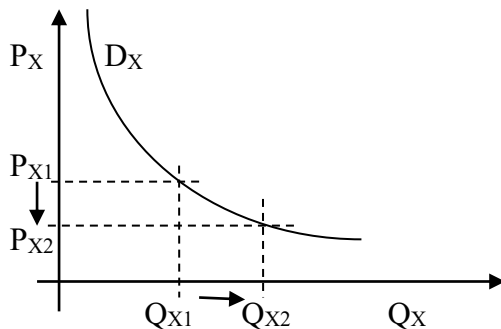
Graf č. 11: Rovnováha spotřebitele při změně ceny produktu X



Zdroj: Autor

Je tedy třeba vyřešit situaci, kdy se **cena** jednoho produktu **změní**. Tato změna ceny produktu (zde X) se promítne do množství poptávaného produktu a také do změny celkového užítku spotřebitele. V grafu č. 11 je znázorněna situace, kdy se cena produktu X sníží, takže se objem poptávaného produktu X zvýší a zvýší se také celkový užitek spotřebitele (TU). Pokud tuto změnu ceny produktu X promítneme do změny objemu tohoto produktu, který spotřebitel poptává (Q), dostáváme se ke křivce a funkci poptávky (viz graf č. 12).

Graf č. 12: Funkce poptávky po produktu X



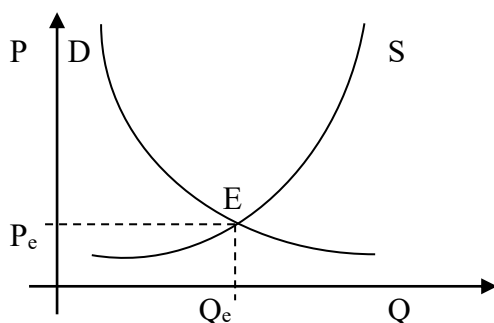
Zdroj: Autor

Výše uvedená křivka je individuální poptávkovou křivkou. Pokud chceme zjistit, jak vypadá tržní poptávka (poptávka řady různých spotřebitelů na příslušném trhu příslušného produktu – zde produktu X), je nutné zjistit a zkonstruovat všechny individuální poptávkové křivky a ty horizontálně sečíst.

Na poptávku působí především změna cen a množství, která způsobují pohyby po zkonstruované křivce poptávky, naopak změny rozpočtů a užiteků (způsobených změnou preferencí a potřeb) způsobují pohyby celé křivky poptávky.

Ke střetu poptávky a nabídky dochází na trhu, kde se utvoří rovnováha (bod E v grafu č. 13), tzn. kde se ustálí množství produktu, které podnik vyrábí a spotřebitel kupuje na jedné straně (Q_e), při ceně, za kterou je ochoten podnik prodat a spotřebitel koupit na druhé straně (P_e).

Graf č. 13: Rovnováha nabídky a poptávky na trhu příslušného produktu



Zdroj: Autor

1.3 Náklady, výnosy, zisk a nabídka podniku

Náklady se obecně vymezují jako vynaložení (obětování) ekonomických zdrojů na určitý výkon, na určitou aktivitu. Náklady se vyjadřují v penězích a přináší (očekáváme, že přinesou) ekonomický efekt. Charakteristickým rysem nákladů je vedle peněžního vyjádření jejich **účelnost** a **účelovost**. Účelností se rozumí, že vynakládání nákladů a vytváření výkonů je cílevědomě řízeno a je uskutečňováno racionálně a hospodárně. Účelovostí se rozumí, že o nákladech lze hovořit jen v případech, kdy je již předem zamýšleno vytvořit jistý výkon se

specifickou užitečností. Náklady tedy vždy předpokládají těsný (příčinný) vztah k výkonům (k produktům = výrobkům a službám).

Výdajem se rozumí jakékoliv vynaložení majetku podniku (zpravidla peněz) bez zřetele na účel jeho použití. Náklady a výdaje tak představují dvě stránky téže hospodářské operace, neboť výdaje jsou předpokladem vzniku nákladů a náklady dávají uskutečněným výdajům reálný smysl. Mezi oběma pojmy však vznikají rozdíly neboť se věcně ani časově neshodují.

Věcný nesoulad vzniká, když výdaje jako vynaložení prostředků a práce nemají bezprostřední (účelový) vztah k výkonům (např. výplata nemocenských dávek, dividend akcionářům, odvod DPH, podíly na hospodářském výsledku). Naopak do nákladů bývají zahrnovány i položky, které nebyly vyvolány výdejem prostředků (např. odpisy investičního majetku, tvorba rezervy na opravy).

Časový nesoulad mezi náklady a výdaji vzniká díky tomu, že v určitém časovém okamžiku vznikne náklad (výdaj) a v jiném časovém okamžiku výdaj (náklad). Příkladem časového nesouladu může být koupě hotelu za 100 mil. Kč, kdy je nutno obratem uhradit příslušnou sumu a vzniká tak výdaj (okamžitě), ale náklad vznikne pouze ve formě 1/50 kupní ceny (tedy 2 mil. Kč) ve formě odpisu příslušné budovy. Časový nesoulad bude odstraněn po padesáti letech, kdy bude vynaložen poslední náklad ve výši 2 mil. Kč. Tento nesoulad se řeší časovým rozlišováním nákladů a výdajů, které ovlivňuje rozsah vykázaných nákladů a výsledek hospodaření i návratnost vynaložených nákladů a má značný vliv na financování podniku, ale i na daňovou povinnost.

Pro účely analýzy hodnotově vyjádřené spotřeby výrobních faktorů se využívá typologického členění nákladů podle řady kritérií. **Členění nákladů podle vztahu k produkci:**

- **Přímé** - mění se s objemem produkce, vznikají opakovaně při uskutečňování každé jednotky výkonu (jsou přímo spjaty s produkcí), což je umožněno dělitelností spotřebovávaných výrobních faktorů. Přímé náklady jsou závislé na objemu výroby (např. materiálové náklady, úkolové mzdy).
- **Nepřímé (režijní)** – nelze je přímo spojit s produkcí konkrétního produktu, ale jsou potřebné k celkovému fungování podniku. Mohou být neměnné (stejně jako fixní náklady), ale mohou se i měnit. Nepřímé náklady nejsou závislé na objemu výroby (např. mzdové náklady manažerů a jejich asistentů, odpisy dlouhodobého hmotného majetku).

Jiné členění nákladů bere v potaz **časové hledisko** (krátké období do jednoho roku a dlouhé období and jeden rok):

- **Variabilní náklady** - mění se v čase (zpravidla s objemem produkce) v krátkém i dlouhém období.
- **Fixní (stálé) náklady** – nemění se v čase (v krátkém období), v dlouhém období neexistují. Zpravidla jsou v rámci určitého rozpětí (kapacity) prováděných výkonů neměnné, tzn. že se nemění s objemem produkce. Mění se skokem při potřebě zhotovit objem produkce překračující dosavadní kapacitu. Náklady mají fixní charakter tehdy, jestliže nemohou být během sledovaného hospodářského období (kalendářního roku) ovlivněny.
- **Celkové náklady (TC)** - jsou veškeré náklady vynaložené na celkový objem produkce. Skládají se z fixních nákladů (FC) a variabilních nákladů (VC), jejichž celková výše je násobkem průměrných variabilních nákladů (AVC) a objemu produkce (Q):

$$TC = FC + VC = FC + AVC * Q$$

Náklady lze členit také podle **tempa růstu:**

- **proporcionální náklady** – náklady se vyvíjejí vzhledem k objemu produkce lineárně.

- **nadproporcionální (progresivní) náklady** - náklady které rostou rychleji, než objem produkce.
- **podproporcionální (degresivní) náklady** - náklady které s rostoucím objemem výroby rostou pomaleji, než objem produkce.

Další důležité členění nákladů vychází z dalších vztahů k produkci:

- **mezní (marginální) náklady** – přírůstek celkových nákladů, který je vyvolán poslední jednotkou objemu produkce.
- **oportunitní náklady (náklady příležitosti)** – představují finanční prostředky, které jsou vynaloženy na druhou nejlepší alternativu (investiční příležitost) podniku.
- **explicitní náklady** – náklady zřetelně sledované a evidované.
- **implicitní náklady** – náklady obtížně vyčíslitelné, skryté (např. mzda, kterou by podnikatel získal z pracovního poměru nebo úroky, které by obdržel alternativním investováním svého kapitálu).

V tabulce č. 1 je znázorněn vztah mezi vybranými druhy nákladů a objemem produkce. Z

Tabulka č. 1: Vzájemný vztah vybraných druhů nákladů a jejich vztah k objemu produkce

| Q | TC | FC | AFC | VC | AVC | AC | Δq | MC |
|---|-----|-----|------|----|-----|------|------------|----|
| 0 | 200 | 200 | - | - | 0 | - | - | - |
| 1 | 210 | 200 | 200 | 10 | 10 | 210 | 1 | 10 |
| 2 | 220 | 200 | 100 | 20 | 10 | 110 | 1 | 10 |
| 3 | 230 | 200 | 66,7 | 30 | 10 | 76,7 | 1 | 10 |
| 4 | 240 | 200 | 50 | 40 | 10 | 60 | 1 | 10 |
| 5 | 250 | 200 | 40 | 50 | 10 | 50 | 1 | 10 |
| 6 | 260 | 200 | 33,3 | 60 | 10 | 43,3 | 1 | 10 |

Kde:

Q – objem výroby v kusech

TC – celkové náklady

FC – fixní náklady

AFC – průměrné fixní náklady

VC – variabilní náklady

AVC – průměrné variabilní náklady

AC – průměrné náklady

Δq – přírůstek objemu výroby v kusech

ΔN – celkové přírůstkové náklady

MC – mezní (marginální) náklady

Zdroj: Autor

Výnosy se definují jako ekonomický prospěch převoditelný na peníze a získaný účelným využitím ekonomických zdrojů. Absolutní výše získaných výnosů je závislá jednak na rozsahu realizovaných výkonů (především prodeje vlastních výrobků, zboží a služeb), jednak na výši dosažené ceny. Výnosy vystupují jako hodnotový ekvivalent prodaných i neprodaných výkonů a mají účelový vztah k produktům podnikové činnosti. Při předávání výkonů uvnitř podniku vznikají v jednotlivých útvarech **vnitropodnikové výnosy** oceňované ve vnitropodnikových cenách. Sjednaná cena znamená vlastně uznání nákladů, které příslušný útvar podniku vynaložil na předávané dílčí výkony.

Příjem se naopak rozumí přírůstek ekonomických zdrojů (především peněz) bez zřetele na jejich použití. Také příjmy (tržby) a výnosy představují často dvě stránky jedné skutečnosti a může mezi nimi vzniknout časový i věcný nesoulad se stejnými důsledky jako mezi náklady a výdaji.

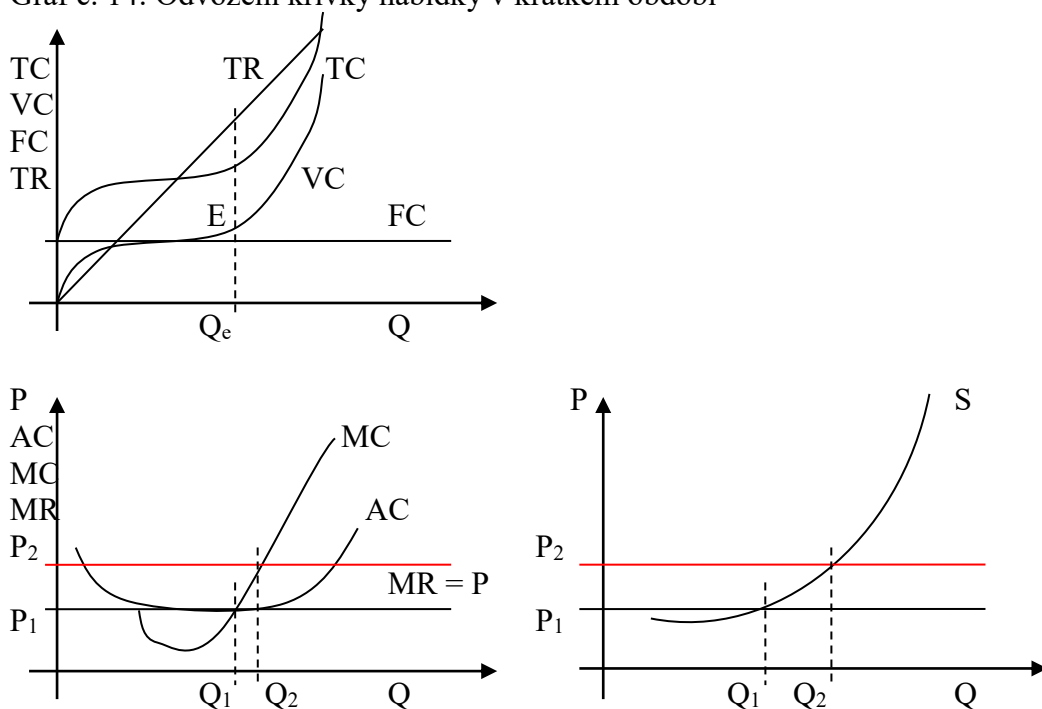
Zisk potom představuje kladný rozdíl mezi výnosy a náklady, záporný rozdíl (záporný zisk) se potom nazývá ztrátou. Rozdíl příjmů a výdajů se nazývá peněžní tok (cash flow). Přestože

spolu peněžní tok a zisk souvisí, nejedná se o stejné veličiny a nelze je tudíž zaměňovat. Zisk, který vychází z výnosů a celkových nákladů (jako součtu fixních a variabilních nákladů) se označuje jako zisk účetní. Existuje však i zisk ekonomický, který lze zjistit z účetního zisku odpočtem alternativních (oportunitních) nákladů. V ekonomii se těmito náklady rozumí druhá nejlepší investiční (podnikatelská) příležitost, která je představována uložením peněz do banky, tzn. příslušným úrokem (úrokovou sazbou). V podnikovém hospodářství je vhodnější tuto konstrukci nahradit podnikatelským rizikem, neboť zisk by měl být dostatečně vysoký na to, aby toto riziko pokryl.

V kapitole věnované nabídce byla odvozena nabídková křivka s pomocí izokvanty a izokosty. Tato nabídková křivka je platná pro podnik v dlouhém období, neboť pracuje s tím, že oba vstupy (práce a kapitál) jsou variabilní (lze je měnit, resp. se mění s objemem produkce). V krátkém období tomu tak však být nemusí a jeden z obou vstupů (zpravidla kapitál) je považován za fixní vstup. Náklady pak mají jiný průběh a tvar, neboť zde kromě variabilních nákladů (práce) máme i fixní náklady (kapitál) a s ohledem na vymezení těchto druhů nákladů výše zde máme i produkci, resp. vztah příslušných nákladů k objemu produkce.

Podnik však nesleduje jen své náklady, ale také své výnosy (zde TR) a zisk. Podnik bude v rovnováze v okamžiku, kdy bude generovat zisk, který mu trh (spotřebitelé a konkurenti) umožní realizovat. V ekonomii se pracuje především s ekonomickým ziskem (v reálné ekonomice lze také pracovat s ekonomickým ziskem, ale podniky s ním pracovat nemusí a mnohdy s ním tedy ani nepracují).

Graf č. 14: Odvození křivky nabídky v krátkém období



Zdroj: Autor

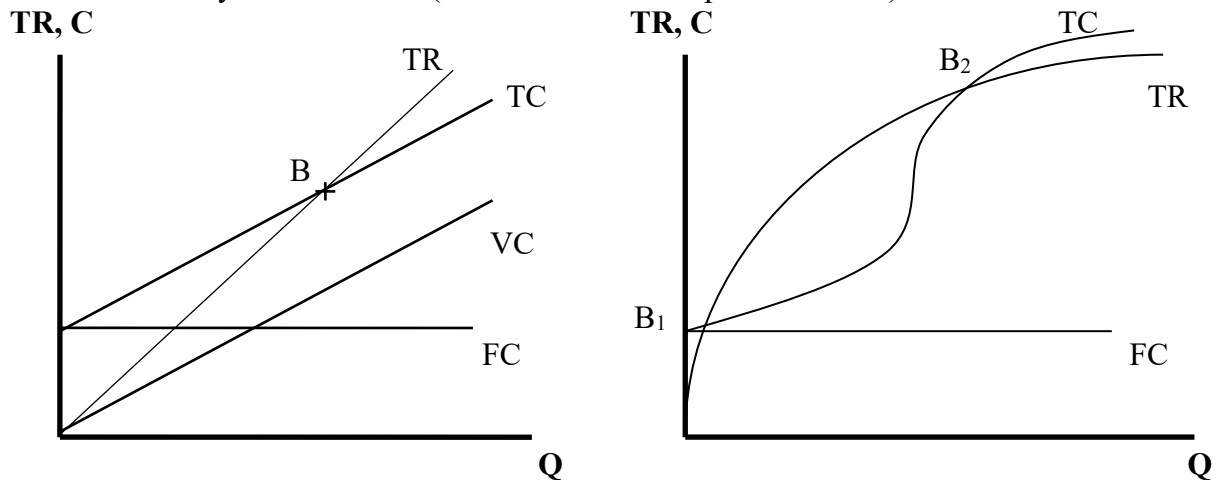
Pro zjednodušení lze předpokládat, že podnik bude usilovat o nulový ekonomický zisk, tzn. o zisk, který mu vykompenzuje podstupované podnikatelské riziko. Zároveň budeme předpokládat, že se podnik pohybuje na dokonale konkurenčním trhu (nejjednodušší situace), kde je mu cena diktována spotřebiteli a podnik ji tudíž nemůže ovlivnit. Pokud bude podnik maximalizovat (ekonomický) zisk bude usilovat o co největší rozdíl mezi výnosy (TR) a celkovými náklady (TC), což bude v bodě, kde se rovnají mezní náklady (MC) mezním

příjmům (výnosům – MR). Tento bod zároveň určuje objem produkce podniku. Pokud dojde ke zvýšení ceny, projeví se to ve vyšších výnosech, které povedou k vyššímu objemu výroby a vyšším nákladům. Ve svém výsledku tak dojde k růstu nabídky. Zisk (ekonomický) podniku přitom zůstává stejný, objem produkce se zvýšil. Vztahy jsou zobrazeny v grafu č. 14.

1.4 Bod zvratu

Bodem zvratu se rozumí situace, kdy je zisk v podniku nulový, tzn. kdy se celkové náklady rovnají celkovým výnosům. V rámci analýzy se stanovuje objem tržeb (výnosů), který je nutné dosáhnout, aby došlo k pokrytí všech nákladů. Výsledkem je potom minimální hranice výroby (prodeje) pod kterou by podnik neměl klesnout, jinak bude realizovat ztrátu. Analýzu bodu zvratu přibližuje graf č. 15.

Graf č. 15: Analýza bodu zvratu (lineární a nelineární průběh veličin)



Zdroj: autor

kde: TR.....celkové výnosy
 C.....náklady
 TC...celkové náklady
 VC...variabilní náklady
 FC...fixní náklady
 Q.....celkový objem výroby, prodaného zboží apod.
 B (B_{1,2}).....nulový bod (bod zvratu mezi náklady a výnosy).

Jestliže bude množství prodaného produktu (zboží, výrobků nebo služeb) nižší než objem, který odpovídá bodu zvratu (bod B v grafu č. 15), potom podnik dosahuje ztráty. Naopak, pokud bude množství prodaného produktu vyšší než objem, který odpovídá bodu zvratu, potom podnik dosahuje zisku. V případě, že objem prodaného produktu odpovídá přesně bodu zvratu, dosahuje podnik také nulový zisk. V tomto bodě podnik svými výnosy kryje sice své celkové náklady (tzn. fixní i variabilní), a je tak schopen reprodukovat své zdroje, ale díky chybějící odměně (zisku) podnikateli za podnikatelské riziko nemá tento podnikatel důvod (v dlouhém období) pokračovat v podnikání.

To platí v případě lineárního průběhu celkových nákladů a výnosů. Pokud jsou obě (nebo alespoň jedna z těchto veličin) nelineární, podnik může dosáhnout minimálně dvou bodů zvratu a rozhodnutí o tom, zda zvýšení objemu prodaného zboží povede k zisku, není jednoznačné (viz B_{1,2} v grafu č. 15).

Bod zvratu (objem produkce, kde je zisk nulový) se vypočítá takto:

$$\begin{aligned} \text{Výnosy} &= \text{Náklady} & \text{Zisk} &= 0 \\ p * Q &= \text{FC} + \text{VC} \\ p * Q &= \text{FC} + \text{vc} * Q \\ p * Q - \text{vc} * Q &= \text{FC} \\ Q * (p - \text{vc}) &= \text{FC} \\ \mathbf{Q} &= \mathbf{(\text{FC}) / (p - \text{vc})} \end{aligned}$$

Kde: Q...objem produkce
p...cena za jednotku prodané produkce
vc...variabilní náklady na jednotku produkce
FC...fixní náklady
VC...variabilní náklady.

Cvičení

Zamyslete se nad spotřebiteli (zákazníky) podniku nutričního terapeuta a charakterizujte je. Zamyslete se nad konkurenty podniku nutričního terapeuta a charakterizujte je. Jestliže budete zakládat podnik nutričního terapeuta, zvažte konkrétní místo a v souladu s ním potenciální zákazníky (jejich charakteristiku a počet), potenciální konkurenty (jejich charakteristiku a počet) a svou konkurenční výhodu (proč by zákazníci měli spotřebovávat Váš produkt a ne produkt konkurence).

1.5 Výrobní faktory

Vymezení systému výrobních faktorů je určováno cílem, který se tímto členěním sleduje. V současnosti se využívá členění vytvořené Gutenbergem, které slouží ke zkoumání činitelů, na nichž závisí výnosnost užitých výrobních faktorů při tvorbě (výrobě) a zhodnocování (prodeji) výkonů v podniku.

Proces tvorby a prodeje výkonů v podniku vyžaduje obecně užití lidské práce, strojů, nástrojů a materiálu. Pracovní výkony, dlouhodobý majetek a materiál jsou tedy tři základní výrobní faktory, které se v podniku kombinují. Jejich kombinace ale neprobíhá sama o sobě a nahodile. Naopak, je výsledkem řídicí činnosti člověka, která zahrnuje především vedení (lidí) a řízení (strojů), plánování, organizaci a kontrolu v podniku. Tyto dispozitivní (řídicí) činnosti, patří rovněž k lidským pracovním výkonům, jako k nim patří výkonná práce, například práce číšníka nebo pokojské, stejně jako úředníka na přepážce banky nebo stavebního dělníka. Vzhledem k tomu, že celková kombinace výrobních faktorů je zajištěna podnikovým řízením (jako dispozitivním pracovním faktorem) a protože bez této činnosti nemohou být ostatní základní faktory smysluplně využívány, je třeba vyčlenit podnikové řízení jako samostatný výrobní faktor. Proto je vhodné rozlišovat dva druhy pracovních výkonů: prováděcí (výkonnou) práci a řídicí (dispozitivní) práci. Tato situace je schematicky znázorněna na obrázku č. 2.

V rámci Gutenbergova přístupu lze tedy rozlišit v každém podniku čtyři výrobní faktory:

- výkonná práce,
- materiál,
- dlouhodobý majetek,
- dispozitivní práce.

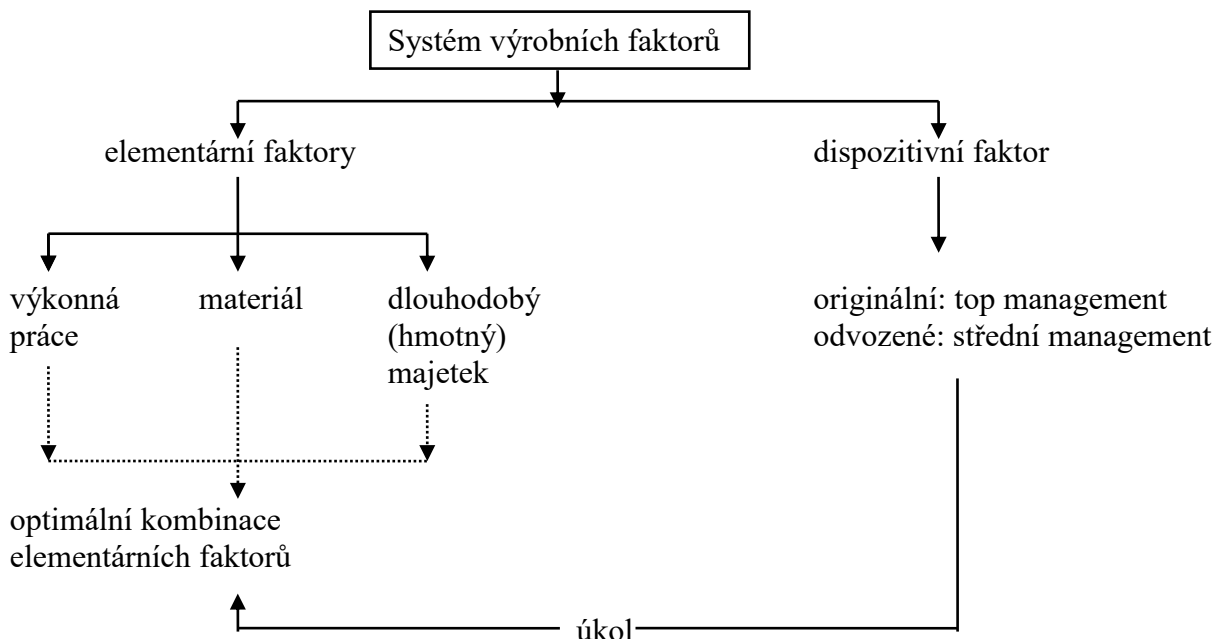
Výrobní faktory výkonná práce (práce vztahená k předmětu výroby nebo služby), dlouhodobý majetek (např. nemovitosti, zařízení kuchyně, kanceláře) a materiál (např. potraviny, nápoje, mýdlo, ručníky, ale také cihly, cement, kancelářský papír) jsou společně označovány jako

elementární faktory. Je tomu tak proto, že je jim společný bezprostřední vztah k předmětu výroby (produkce), resp. k poskytované službě. Využívání elementárních faktorů v rámci hospodářských procesů v podniku je pak dále řízeno dispozitivním faktorem.

Výše uvedené členění výrobních faktorů je typické pro výrobní podnik, kde převládá dlouhodobý hmotný majetek a materiál. Z účetního hlediska se majetek podniku člení na oběžný majetek (zásoby materiálu a zboží, pohledávky, finanční majetek) a dlouhodobý majetek (dlouhodobý hmotný, nehmotný a finanční majetek). V účetním pohledu se přitom mísí vstupy - výrobní faktory (dlouhodobý majetek a materiál, event. dodávané zboží) s výstupy (vyrobené výrobky, zboží připravené k distribuci, pohledávky), takže je na první pohled nemusí být snadné rozlišit. Do tohoto systému pak navíc vstupují peníze, které jsou z účetního, ale i ekonomického pohledu zvláštní zboží, zprostředkovávající hospodářskou činnost podniku, které jsou jak vstupem (v okamžiku kdy je hodláme vynaložit na nákup materiálu nebo dlouhodobého majetku), tak výstupem (v okamžiku kdy je obdržíme jako platbu za zboží, vlastní výrobky nebo služby).

Ani vymezení dispozitivního faktoru oproti výkonné práci není bez problému. V hierarchii řídicích míst v podniku působí vedle vrcholových řídicích pracovníků (top management), zabývajících se vedením podniku (vlastníci, případně vlastníky pověřeni vrcholoví manažeři nebo zástupci vlastníka – např. ministři, starosta apod.), i vedoucí pracovníci na nižších stupních řízení (střední nebo nižší management), kteří mohou přijímat v určitých oblastech vlastní řídicí rozhodnutí, ale současně musí provádět příkazy svých nadřízených. Proto je v podnikovém hospodářství dispozitivní faktor dále členěn na část původní (originální) a části odvozené (derivativní). Obsahem původní části dispozitivního faktoru je činnost top managementu, tzn. především stanovení cílů, rozhodování a dohled. Obsahem odvozené části dispozitivního faktoru je pak činnost středního managementu, tzn. především plánování, organizace a částečně rozhodování a dohled, přičemž rozhodovací a kontrolní pravomoc je v různé míře omezována příkazy vedení podniku.

Obrázek č. 2 Systém výrobních faktorů podniku



Zdroj: autor dle Novotný, J., Suchánek, P. (2004)

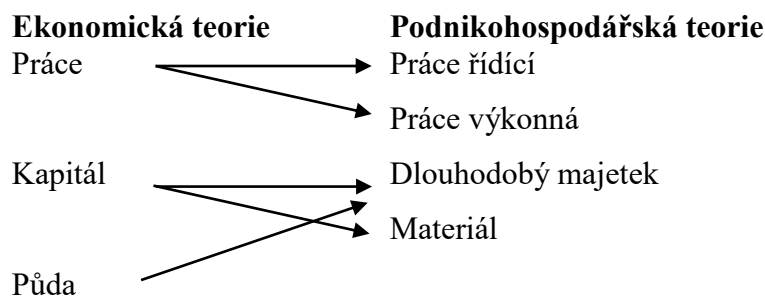
Na rozdíl od podnikového hospodářství využívá obecná ekonomická teorie odlišného členění výrobních faktorů pro svá zkoumání a analýzu hospodářských dějů. Člení je do tří skupin na:

- práci,
- půdu a
- kapitál.

U tohoto členění se dispoziční práce nechápe, resp. nevyčleňuje jako zvláštní faktor. Práce a půda jsou však chápány stejně jako původní výrobní faktory, kapitál je chápán také stejně jako odvozený výrobní faktor. V ekonomické teorii se kapitálem rozumí kapitálové statky, tedy reálný kapitál (tzn. především stroje, zařízení, ale také materiál a peníze jako zvláštní statek). Výrobní faktor kapitál je z pohledu ekonomické teorie tvořen statky, které jsou využívány ve výrobním procesu (tzn. statky, jejichž spotřeba je odložena do budoucnosti) a kombinovány s faktory práce a půda.

Systém výrobních faktorů dle ekonomické teorie je vhodný pro zkoumání a analýzu tvorby a rozdělení národního důchodu. Jeho složkami je úhrn mezd (tedy suma příjmů výrobního faktoru práce), úhrn pozemkových rent (suma příjmů faktoru půda), úhrn úroků (suma příjmů faktorů kapitál) a podnikatelský zisk dosažený ve sledovaném období. Tento systém lze také použít pro mikroekonomické analýzy a modely, neboť předmětem zkoumání mikroekonomické teorie je efektivnost transformace vstupů ve výstupy bez ohledu na způsob transformace (čímž se zabývá podnikohospodářská teorie).

Obrázek č. 3: Vztah výrobních faktorů v ekonomii a v podnikovém hospodářství



Zdroj: Autor

Vztah výrobních faktorů ekonomické a podnikohospodářské teorie je znázorněn na obrázku č. 3. Výrobní faktor půda dle ekonomické teorie je v podnikovém hospodářství součástí výrobního faktoru dlouhodobý hmotný majetek. Materiál je v podnikovém hospodářství samostatným výrobním faktorem, zatímco v ekonomické teorii je zahrnován do faktoru kapitál.

V ekonomické teorii existují pouze tři hlavní nákladové druhy (mzda, pozemková renta a úrok). Členění výrobních faktorů v podnikovém hospodářství umožňuje zkoumat a analyzovat celou řadu nákladových druhů jako jsou například mzdy a platy, materiálové náklady, odpisy, úroky atd. Členění výrobních faktorů v podnikovém hospodářství je tak podrobnější a vhodnější pro zkoumání fungování podniku.

Příklad

Uvažujete o zřízení hotelu s restaurací a barem. Zamyslete se nad zajištěním hotelu z hlediska výrobních faktorů. Zvažte nutnost konkrétních položek s ohledem na velikost, event. luxusnost podniku.

Řešení

V hotelu musí být zastoupeny všechny výrobní faktory, tzn. výkonná a řídicí práce, dlouhodobý majetek a materiál.

Dlouhodobý hmotný majetek

pozemek - je nutné

budova hotelu (pronajatá nebo vlastní – koupená) – zpravidla spojená s pozemkem – je nutné

parkoviště (možné v rámci budovy nebo pozemku hotelu) – není nutné

zařízení kuchyně (např. sporáky, nádobí, myčka, lednička, mrazák apod.) – je nutné

zařízení restaurace (stoly, židle, barpult, pípá, dekorace, WC, umyvadla, apod.) – je nutné

zařízení baru (viz výše) - je nutné

zařízení hotelu (recepce, postele, stolky, židle, koupelny, WC, vana, umyvadla, TV, apod.) – je nutné.

Materiál

osvětlení – je nutné

potraviny – je nutné

nápoje – je nutné

zařízení kuchyně (nože, nádobí, utěrky, apod.) – je nutné

zařízení restaurace (stoly, židle, dekorace, koberce, ubrusy, prostírání, atp.) – je nutné

zařízení baru (viz výše) – je nutné

Výkonná práce

recepční – je nutné

hotelový vrátný – není nutné

pokladník směnárník - – není nutné

pracovník rezervací – není nutné

bagážista – není nutné

dveřník – není nutné

telefonista – není nutné

pracovnice sekretářských služeb – není nutné

hotelová hospodyně – je nutné

pokojská – je nutné

uklízečka – je nutné

šéfkuchař – je nutné

asistent šéfkuchaře – není nutné

kalkulant – není nutné

kuchyňská hospodyně -- není nutné

číšník – je nutné

barman – je nutné

technický pracovník – je nutné

asistent(ka) ředitele – není nutné

sekretářka – je nutné

právník – není nutné

asistent vedoucího úseku ubytování – není nutné

Řídicí práce

Top management

generální ředitel – je nutné

ekonomický ředitel – není nutné

obchodní ředitel – není nutné
prodejní a marketingový ředitel – není nutné
finanční ředitel – není nutné
personální ředitel – není nutné
manažer jakosti – není nutné

Provozní management

vedoucí úseku ubytování – není nutné
vedoucí lůžkové části – není nutné
vedoucí stravovacího provozu – není nutné
vedoucí technického úseku – není nutné
vedoucí údržby – není nutné

Lze ještě uvažovat v rámci provozního managementu o vedoucím skladu, v rámci výkonné práce např. o referentu zásobování, skladníkovi a v rámci dalších provozů (včetně příslušných pracovníků managementu a výkonných pracovníků) o hotelové prádelně, zahradnictví, ostraze, tiskárně, údržbě a správě počítačové sítě.

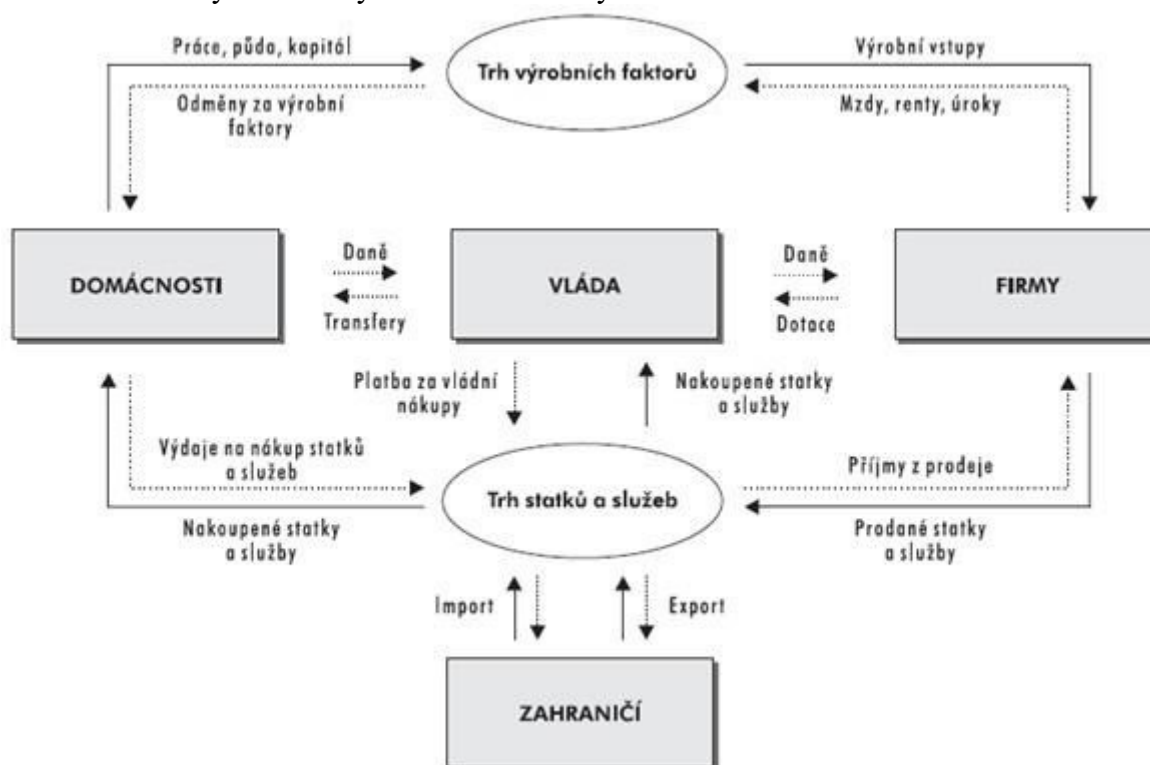
Cvičení

Zvažte jaké výrobní faktory (počet, cena) budete ve Vašem podniku potřebovat. Odhadněte fixní (nepřímé) náklady i variabilní (přímé) náklady Vašeho podniku v kalendářním roce. S ohledem na předpokládanou cenu produktu a provoz Vašeho podniku odhadněte objem výnosů Vašeho podniku v kalendářním roce a konstruuje bod zvratu. Na základě konstrukce bodu zvratu zvažte reálnost fungování a přežití Vašeho podniku. Uvažujte realistickou, optimistickou a pesimistickou variantu vývoje nákladů a výnosů (fungování) podniku.

2 ZÁKLADY MAKROEKONOMIE

Makroekonomie zkoumá národní hospodářství jako celek – agregát. Pracuje proto s agregovanými veličinami. Nejdůležitějšími veličinami jsou agregátní nabídka, agregátní poptávka, produkt a cenová hladina, které jsou velmi podobné veličinám, které byly představeny v předchozí části věnované mikroekonomii. Přestože s těmito veličinami úzce souvisí, resp. je tyto veličiny tvoří, jsou vztahy na této úrovni poněkud komplikovanější a v některých případech jsou subjekty nebo síly, které je ovlivňují odlišné.

Obrázek č. 4: Čtyř sektorový model ekonomiky



Zdroj: <https://quizlet.com/349895627/1-otazka-makroekonomicky-kolobeh-diagram/>

Makroekonomie pracuje (v rámci konstruovaných modelů) s různým počtem sektorů. Sektory v podstatě představují subjekty (skupiny subjektů), které se v ekonomice pohybují a vstupují do vzájemných vazeb na různých trzích (především statků a služeb a výrobních faktorů). Nejjednodušší modely pracují se dvěma sektory (firmy – podniky a domácnosti – spotřebitelé), ke kterým se připojuje třetí sektor (stát – vláda a parlament, včetně centrální banky) a čtvrtý sektor (zahraničí – zahraniční podniky a investoři). V rámci dalšího výkladu budeme ekonomiku chápat jako čtyř sektorovou (viz obrázek č. 4). Modelová situace z předchozí kapitoly tak bude významně rozšířena.

2.1 Charakteristika základních makroekonomických veličin

První makroekonomickou veličinou je **agregátní nabídka**, která znamená celkovou nabídku zboží a služeb v národní ekonomice v určitém časovém období, vyjádřenou v penězích. Agregátní nabídka je ovlivňována trhem výrobních faktorů. Pokud dojde na trzích výrobních faktorů ke změnám a posunům (např. se změní cena mzda a díky tomu se změní rovnováha mezi nabídkou a poptávkou na trhu práce), dojde následně k posunu celé agregátní nabídky. Další důležitou veličinou je **agregátní poptávka**, což je úhrn výdajů všech ekonomických subjektů (spotřebitelů, firem, státu, dovozců, zahraničních subjektů). Agregátní poptávka je ovlivňována především trhem statků a služeb, trhem investic a zahraničním obchodem, resp.

exportem (vývozem) a importem (dovozem). Agregátní poptávku ovlivňují změny na těchto trzích a tyto změny způsobují, že se následně posouvá celá agregátní poptávka.

Jednou z nejdůležitějších veličin v makroekonomii, kolem které se vše točí, je produkt. **Produkt** je v podstatě tržní hodnotou všech statků a služeb, které byly vytvořeny během určitého časového období. Produkt lze však různě členit, resp. ho lze různě chápat a díky tomu také různě měřit. Proto se velmi důležité vždy přesně specifikovat, jaký produkt máme na mysli. Lze rozlišovat:

- **GDP** – hrubý domácí produkt - je celková peněžní hodnota finálních statků a služeb vyrobených během určitého období (zpravidla jednoho kalendářního roku) na území daného státu ať již tuzemskými nebo zahraničními subjekty. Auto Škoda vyrobené v Mladé Boleslavi koncernem Volkswagen se sídlem v Německu se bude počítat do GDP České Republiky.
- **NDP** – čistý domácí produkt – je GDP, od kterého se odečte znehodnocení kapitálu (majetku), tzn. GDP mínus odpisy (kde odpisem se rozumí finanční vyjádření opotřebení majetku)
- **GNP** - hrubý národní produkt - je celková peněžní hodnota finálních statků a služeb vyrobených během určitého období občany dané země v tuzemsku i v zahraničí. Auto Škoda vyrobené v Mladé Boleslavi koncernem Volkswagen se sídlem v Německu se bude počítat do GNP Německa.
- **NNP** – čistý národní produkt - je GNP, od kterého se odečte znehodnocení kapitálu (majetku), tzn. GNP mínus odpisy (kde odpisem se rozumí finanční vyjádření opotřebení majetku)
- **Nominální produkt** (GDP či GNP) - produkt vyjádřený v tržních cenách každého roku, tzn. produkt vyjádřený v běžných cenách (měří současnou peněžní hodnotu produktu).
- **Reálný produkt** (GDP či GNP) - produkt vyjádřený v cenách výchozího roku, tzn. produkt vyjádřený ve stálých cenách (měří celkové množství produktu).
- **Potenciální produkt** – nejvyšší udržitelný výkon ekonomiky za podmínek daného množství a kvality vstupů, tzn. za efektivního využití disponibilních zdrojů. Jedná se o produkt při plné míře zaměstnanosti, resp. při přirozené míře nezaměstnanosti. Potenciální produkt je za daných podmínek dlouhodobě nepřekročitelný.
- **NEW** – čistý ekonomický blahobyt - je upravenou mírou celkového národního produktu, která koriguje některá omezení metodiky měření GNP. NEW je tedy upraveným GNP o připočitatelné a odpočitatelné položky. Mezi připočitatelné položky patří např. hodnota volného času, výrobky a služby vyprodukované stínovou ekonomikou (trestná činnost), výrobky a služby vyrobené a poskytnuté sami sobě (zahrádkáři), kvalita výrobků a služeb apod. Mezi odpočitatelné položky patří škody na životním prostředí (exhalace, vypouštění znečištěných vod), život ve městě apod.

Inflace představuje nárůst všeobecné cenové hladiny zboží a služeb v ekonomice v určitém časovém období (zpravidla kalendářní rok). Nejedná se o změnu ceny (produktu) na trhu, ale o změnu cenové hladiny, tzn. všech cen na všech trzích v příslušné ekonomice.

Nezaměstnanost je stav, kdy dochází k nerovnováze na trhu práce, kdy je poptávka po pracovních místech vyšší než nabídka práce. Za nezaměstnaného se považuje osoba, která je starší patnácti let, aktivně hledá práci a je připravena k nástupu do práce do 14 dnů.

2.2 Státní rozpočet

Státní rozpočet lze považovat za specifický ekonomický subjekt (instituci), který se vyznačuje tím, že neusiluje o zisk (jako podnik) a má možnost použít donucení proti ostatním subjektům na trhu (spotřebitelům i firmám – např. ve formě příkazu platit daně, cla apod.). Aktuální

informace o státním rozpočtu ČR lze najít na stránkách Ministerstva financí (viz zde: <https://www.mfcr.cz/cs/o-ministerstvu/vzdelavani/rozpocet-v-kostce/statni-rozpocet-v-kostce-2020-38000>).

Státní rozpočet představuje plán finančního hospodaření státu na daný rozpočtový (kalendářní) rok, kterým se zajišťuje plnění ekonomických, sociálních a politických funkcí státu. Prostřednictvím státního rozpočtu vláda realizuje hospodářskou politiku a uskutečňuje své programové priority. Státní rozpočet je centralizovaným peněžním fondem a představuje bilanci příjmů a výdajů státu na daný rozpočtový rok.

Příjmová strana rozpočtu obsahuje informace o tom, z jakých zdrojů vláda plánuje tyto aktivity státu financovat, hlavní zdroje příjmů státního rozpočtu jsou daně, poplatky a další příjmy. Výdajová strana rozpočtu informuje o tom, kolik stát vydává na financování jednotlivých aktivit státu jako například na školství, zdravotní péči, důchody, obranu aj. Jednotlivé příjmy a výdaje státního rozpočtu se člení podle jednotlivých kapitol vyjadřujících okruh působnosti a odpovědnosti jednotlivých ústředních orgánů státní správy (např. ministerstva).

Státní rozpočet může být vytvořen ve třech variantách — vyrovnaný (příjmy se rovnají výdajům), přebytkový (příjmy jsou vyšší než výdaje) či schodkový (výdaje jsou vyšší než příjmy). Jednotlivé varianty odrážejí hospodářskou politiku státu, která reaguje na aktuální ekonomickou situaci a na předpokládaný vývoj ekonomiky. Pokud je státní rozpočet schodkový, vzniká **deficit** státního rozpočtu. Kumulací deficitů státního rozpočtu v čase vzniká **státní dluh**.

Státní rozpočet plní několik funkcí:

1. Alokační funkce

Státní zásahy směřující k podpoře efektivnosti alokace (umístování) vzácných zdrojů se pokoušejí napravovat tzv. selhání trhu (existenci monopolů, externalit, veřejných statků apod.). V rámci alokační funkce stát ovlivňuje (mění) výslednou alokaci zdrojů oproti tomu, jak by proběhla, pokud by alokační rozhodnutí prováděli jednotliví soukromí vlastníci zdrojů.

2. Redistribuční funkce

Spravedlnost (myšlena zejména tzv. distribuční spravedlnost, tj. žádaný stav rozdělení důchodů a bohatství ve společnosti) je státem ovlivňována mnoha formami, typicky prostřednictvím daňové politiky, poskytování transferů (např. sociálních dávek), případně výdajovou politikou (viz bezplatné poskytování některých statků a služeb, kdy cílem není „napravovat tržní selhání“, nýbrž podporovat některé skupiny obyvatelstva, zajistit rovné příležitosti apod.). Pojetí spravedlnosti se může výrazně lišit.

3. Stabilizační funkce

V rámci své stabilizační funkce se stát snaží o vyrovnávání extrémů hospodářského cyklu, omezování inflace, předcházení nezaměstnanosti a podporu ekonomického růstu.

Státní rozpočet je největším a nejdůležitějším ze soustavy rozpočtů, které dohromady tvoří veřejné rozpočty. **Soustava veřejných rozpočtů** je závislá na územně správním uspořádání státu. V ČR je v současné době tvořena, kromě **státního rozpočtu**, rozpočty územních samosprávních celků, tj. **rozpočty krajů** (vyšších územně samosprávních celků) a **rozpočty obcí** a **rozpočty dalších veřejnoprávních korporací**. K veřejným financím se řadí i tzv. **systém fondového financování** či hospodaření. O fondech se hovoří u těch peněžních vztahů, kde se uplatňuje účelová vazba mezi určitým druhem příjmů a příslušnými výdaji, resp. kde je možnost využití určitých peněžních prostředků omezena na financování předem stanovených potřeb. Jde o autonomní složku veřejných financí, která je zpravidla tvořena skupinou státních (účelových) fondů, skupinou svěřeneckých fondů (fondů nekomerčního pojistného charakteru, jako jsou např. zdravotní pojišťovny), skupinou privatizačních (majetkových)

fondů (dočasně fungujících v tranzitivních ekonomikách) a skupinou fondů a institucí státní podpory podnikání, které ovšem již stojí na rozhraní veřejných financí. Každý rozpočet má svoji relativní samostatnost, která je dána dispozicí vlastní příjmové základny. Mezi jednotlivými rozpočty však existují vazby v podobě přesunů prostředků. Jedná se obvykle o přesuny z rozpočtů vyšší úrovně vertikálně do nižšího rozpočtu. Stejně jako státní rozpočet, také ostatní rozpočty mohou být deficitní, přičemž součet těchto deficitů pak tvoří **deficit veřejných rozpočtů**, jejichž kumulací pak vzniká **veřejný dluh**.

Pokud má vláda **státní dluh**, většinu chybějících peněz si obvykle půjčuje **emisním financováním** (tiskem peněz), **vydáváním dluhopisů** (obligací) a dalších cenných papírů s takovou úrokovou sazbou, aby je někdo koupil. Většina států své dluhy vůbec nesplácí, tzn. že když jsou dluhopisy splatné, vydají dluhopisy nové (tzv. rolování). To se však týká pouze států, jejichž obligace jsou finanční trhy ochotné kupovat. Ochota finančních trhů kupovat dluhopisy se odvíjí především od odhadu rizika, že dluhy nebudou včas a řádně splaceny, které vyjadřuje rating (hodnocení) vydávaný ratingovými agenturami. Od ratingu se pak odvíjí rizikový příplatek, což je cena pojištění právě pro případ, že dojde k nesplácení státního dluhu.

Podle toho, kdo je věřitelem, se rozlišuje **vnitřní dluh**, kdy věřiteli jsou občané státu a právnické osoby v něm registrované, a **zahraniční dluh**, kdy jsou věřiteli zahraniční subjekty, a to jak soukromé (např. obchodní banky), tak jiné vlády a nadnárodní instituce (např. Evropská centrální banka či Světová banka).

Příklad

Vybrané charakteristiky státního rozpočtu v ČR

Úhrnná bilance příjmů a výdajů státního rozpočtu v roce 2020 v Kč

| UKAZATEL | V Kč |
|---|------------------------|
| Příjmy státního rozpočtu celkem | 1 578 118 723 753 |
| Výdaje státního rozpočtu celkem | 1 618 118 723 753 |
| z toho: finanční vztahy k rozpočtům: – krajů | 1 488 199 500 |
| – obcí v úhrnech po jednotlivých krajích | 9 828 964 200 |
| – finanční vztah k rozpočtu hlavního města Prahy | 1 140 915 000 |
| Schodek | -40 000 000 000 |
| – zvýšení stavu přijatých dlouhodobých úvěrů | 42 626 169 129 |
| – změna stavu na účtech státních finančních aktiv | -2 626 169 129 |

Zdroj: <https://www.mfcr.cz/cs/o-ministerstvu/vzdelavani/rozpocet-v-kostce/statni-rozpocet-v-kostce-2020-38000>

Srovnání příjmů, výdajů a salda státního rozpočtu v letech 2014 -2020 v mld. Kč

| UKAZATEL | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020SR | ROZDÍL 2020SR -2019SR |
|--------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------------------|
| Příjmy státního rozpočtu | 1 133,8 | 1 234,5 | 1 281,6 | 1 273,6 | 1 403,9 | 1 523,2 | 1 578,1 | 54,9 |
| Výdaje státního rozpočtu | 1 211,6 | 1 297,3 | 1 219,8 | 1 279,8 | 1 401,0 | 1 551,7 | 1 618,1 | 66,4 |
| Saldo státního rozpočtu | -77,8 | -62,8 | 61,8 | -6,2 | 2,9 | -28,5 | -40,0 | -11,5 |

Zdroj: <https://www.mfcr.cz/cs/o-ministerstvu/vzdelavani/rozpocet-v-kostce/statni-rozpocet-v-kostce-2020-38000>

Struktura příjmů státního rozpočtu v mld. Kč v letech 2012 - 2020



Zdroj: <https://www.mfcr.cz/cs/o-ministerstvu/vzdelavani/rozpocet-v-kostce/statni-rozpocet-v-kostce-2020-38000>

Struktura výdajů státního rozpočtu v mld. Kč v letech 2012 - 2020



Zdroj: <https://www.mfcr.cz/cs/o-ministerstvu/vzdelavani/rozpocet-v-kostce/statni-rozpocet-v-kostce-2020-38000>

Cvičení:

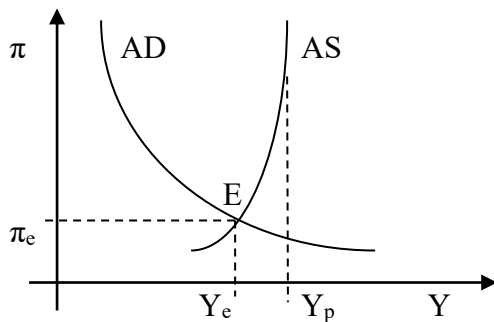
Najděte a charakterizujte základní makroekonomické veličiny (GDP, GNP, inflace, nezaměstnanost, příjmy, výdaje a saldo státního rozpočtu, výše daňových sazeb daní z příjmů) v příslušném roce a zvažte s ohledem na jejich výhled v příštím roce dopady na Váš nově zakládaný podnik.

2.3 Agregátní nabídka a poptávka

Křivka či funkce agregátní nabídky (AS) a agregátní poptávky (AD) vypadají na první pohled stejně, jako v předchozí kapitole v rámci mikroekonomického pojetí. Při bližším pohledu je ale zřejmé, že zejména agregátní nabídka vypadá poněkud jinak. V případě agregátní nabídky je nutné rozlišovat dlouhé a krátké období, resp. situaci, kdy je produkt pod svým potenciálem a na svém potenciálu. Tyto dvě situace ovlivňují tvar křivky (funkce) agregátní nabídky. V krátkém období, kdy je produkt zpravidla pod svým potenciálem, existují rezervy ve využití výrobních faktorů. Podniky tedy mohou zapojovat dodatečné výrobní faktory a zvyšovat

produkcii. Agregátní nabídka je díky tomu rostoucí. V okamžiku, kdy růst produktu dosáhne velikosti potenciálního produktu (v dlouhém období), se tento růst zastaví, neboť na trhu nejsou žádné další dodatečné jednotky výrobních faktorů, které by mohli podniky dodatečně zapojovat do výroby a zvyšovat tak produkci a produkt. V tom okamžiku se agregátní nabídka stává neelastickou (strnulou) na úrovni potenciálního produktu. Zvýšit takovou nabídku lze pouze v okamžiku, kdy se zvýší potenciální produkt, tzn. kdy dojde k hospodářskému růstu (viz kapitola níže). Situaci v ekonomice zobrazuje graf č. 16.

Graf č. 16: Rovnováha agregátní nabídky a agregátní poptávky v ekonomice

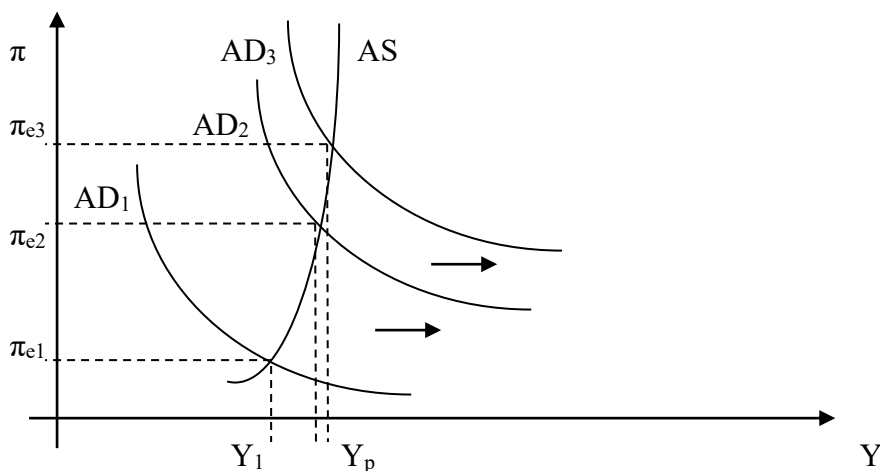


Kde: π ...cenová hladina
 π_e ...rovnovážná cenová hladina
 Y ...produkt (např. GDP)
 Y_e ...rovnovážný produkt
 Y_p ...potenciální produkt

Zdroj: Autor

Ze vztahů agregátní nabídky a poptávky vyplývá, že ovlivňovat produkt lze buď změnou agregátní nabídky, nebo změnou agregátní poptávky. Změnou agregátní poptávky lze však zvýšit produkt pouze v krátkém období, kdy je ekonomika pod potenciálním produktem, v dlouhém období, kdy je ekonomika na potenciálním produktu se zvýšení agregátní poptávky pouze přelije do zvýšení cenové hladiny (inflace, viz níže) a produkt se nezmění. Obě situace jsou znázorněny v grafu č. 17.

Graf č. 17: Vliv změny agregátní poptávky na produkt v ekonomice



Zdroj: Autor

Z grafu č. 17 plyne, že i při značné neelasticitě agregátní nabídky může dojít (a to i v reálné ekonomice) k určitému malému zvýšení produktu nad jeho potenciál. Toto zvýšení je však pouze krátkodobé a následně vede k opětovnému snížení na úroveň potenciálního produktu.

Produkt nemusí ovlivňovat jen agregátní poptávka, ale také agregátní nabídka. Ta produkt ovlivňuje v okamžiku, kdy dojde ke změnám na trzích výrobních faktorů, např. vlivem ropného šoku (v roce 1973), kdy náhlý vzrůst cen výrobních faktorů posouvá křivku agregátní nabídky doleva, tzn. že dochází ke snižování produktu. Díky sklonu agregátní poptávky tak zpravidla kromě poklesu produktu dochází ještě ke zvýšení cenové hladiny (inflace).

Je však otázka, co ovlivňuje posun agregátní poptávky. U agregátní poptávky existuje více faktorů, které ji mohou ovlivnit (vychýlit). Aby bylo možné tyto faktory charakterizovat, je potřeba nejprve určit, jak se tvoří a vypočte produkt. Produkt lze v zásadě konstruovat dvojím způsobem, buď ze strany nákladů, pomocí mezd, rent a úroků, nebo ze strany výdajů (tento způsob je častější), kde je produkt tvořen součtem spotřeby domácností (zákazníků) (C), investic podniků (I), vládními výdaji (G) a pokud je ekonomika alespoň trochu otevřená, tak potom ještě čistým exportem (NE) – rozdílem exportu (E) a importu (I). Rovnice vypadá následovně:

$$Y = C + I + G + NE$$

Právě tyto veličiny (C, I, G, NE) ovlivňují agregátní poptávku a způsobují její posuny. Pokud tedy stoupne spotřeba, nebo stoupne objem investic nebo stoupne objem vládních výdajů nebo stoupne objem čistého exportu, tak potom se zvýší agregátní poptávka a její křivka se posune doprava (viz. graf č. 17).

2.4 Inflace a nezaměstnanost

Jak už bylo řečeno výše, je inflace chápána jako nárůst všeobecné cenové hladiny zboží a služeb v ekonomice v určitém časovém období. Ekvivalentně lze inflaci definovat jako snížení kupní síly peněz. Změnu cenové hladiny za určité období udává míra inflace.

Vysoká míra inflace je způsobena nadměrným růstem peněžní zásoby. Účinky inflace na ekonomiku jsou různé. Mezi negativní dopady inflace patří snížení reálné hodnoty peněz a dalších peněžních aktiv, nejistota ohledně budoucího vývoje cen, která odrazuje investice a úspory. Účinky inflace však mohou být i pozitivní, například rozšířením možností centrální banky upravovat úrokové sazby (v zájmu zmírnění recese) a stimulace investic.

V současné době se doporučuje udržovat nízkou a stabilní inflaci (cca 2-3%). Nízká inflace může snížit dopad hospodářské recese tím, že umožňuje rychlejší vyčištění trhu práce (navození rovnováhy mezi poptávkou a nabídkou na trhu) a snižuje riziko neúčinnosti monetární politiky (viz níže). Úkol zachovat nízkou a stabilní míru inflace je obvykle svěřen měnovým orgánům (centrální bance), které řídí velikost peněžní zásoby nastavením úrokových sazeb, operacemi na volném trhu a stanovením sazby povinných minimálních bankovních rezerv.

Příčinou inflace (jejího růstu) jsou na straně poptávky růst peněžní zásoby, snižování úrokových sazeb, zvýšení počtu zahraničních investorů, změna očekávání subjektů na trhu. Příčinou na straně nabídky pak jsou růst cen výrobních faktorů, demografické změny (růst neproduktivního obyvatelstva – důchodců a dětí) a výpadky produkčních kapacit (přírodní katastrofy, válečné konflikty).

S inflací souvisí pojmy **stagflace** (stagnace ekonomiky doprovázená vysokou inflací a zpravidla i vysokou nezaměstnaností), **dezinflace** (což je opak růstu inflace, tzn. pokles růstu cenové hladiny) a **deflace** (což je opak inflace, tzn. pokles všeobecné cenové hladiny za určité období).

Jak už bylo uvedeno výše, je nezaměstnanost vymezena jako neuspokojená nabídka pracovní síly lidí, kteří mají zájem pracovat, na trhu práce. V tomto smyslu ji lze tedy chápat jako nevyužitou pracovní sílu. Nezaměstnanost ovlivňuje řada faktorů jako jsou např. průběh hospodářského cyklu (v recesi poptávka po pracovní síle klesá, v konjunktúře roste), vývoj inflace (s rostoucí inflací nezaměstnanost zpravidla klesá a naopak), probíhající strukturální změny (viz níže), vědeckotechnický rozvoj (zájem o některé profese klesá, např. ledaři), rozsah a formy státních zásahů do ekonomiky, integrační tendence, síla a politika odborů na trhu práce, sociálních faktorech (délka pracovního týdne, věk odchodu do důchodu, výše sociálních dávek), realizovaná mzdová politika (existence minimální mzdy), pružnost mezd, demografické faktory apod.

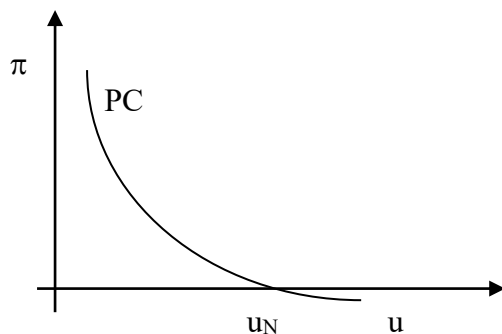
Existuje několik základních typů nezaměstnanosti:

- **Frikční nezaměstnanost** – která vzniká, pokud se zaměstnaná osoba dobrovolně vzdá svého pracovního místa, protože si hledá jiné pracovní místo.
- **Sezónní nezaměstnanost** - způsobují ji nepravidelnosti produkce v odvětvích, kde je produkce závislá na počasí (např. stavebnictví, zemědělství), včetně navazujících zpracovatelských odvětvích (potravinářský průmysl) nebo výkyvy ve spotřebě, které jsou vyvolány buď institucionálními příčinami (např. vánoční nebo velikonoční svátky) nebo střídáním ročních období (např. cestovní ruch).
- **Strukturální nezaměstnanost** - která vzniká, pokud nabídka práce určitého druhu (např. podle pohlaví, povolání, kvalifikace, regionu), je vyšší, než je poptávka v uvedené struktuře, a když nejsou osoby (z hlediska celkové poptávky po práci), kteří si práci hledají, schopni si práci najít na jiných trzích práce (v jiných odvětvích, v jiných profesích, v jiných regionech).
- **Cyklická nezaměstnanost** - je vyvolaná (a také odstraněna) cyklickými změnami hospodářských aktivit v makroekonomickém rozměru (v rámci průběhu hospodářského cyklu). Vzniká tehdy, když poptávka po zboží a službách při daných mzdových sazbách a při dané produktivitě práce není postačující na zaměstnanost těch, kteří jsou schopni a ochotni pracovat.

Přirozená míra nezaměstnanosti je nejnížší dlouhodobě udržitelná míra nezaměstnanosti odpovídající potenciálnímu produktu a tvoří ji tak součet frikční, sezónní a strukturální nezaměstnanosti.

Uvádí se, že mezi inflací (π) a nezaměstnaností (u) existuje vztah, vyjádřený tzv. Phillipsovou křivkou (PC) (viz graf č. 18). Tento vztah je však sporný a zdá se, že pokud platí, tak spíše v krátkém období.

Graf č. 18: Vztah mezi inflací a nezaměstnaností (Phillipsova křivka)



Kde u_N je přirozená míra nezaměstnanosti.

Zdroj: Autor

2.5 Hospodářská politika

Hospodářská politika státu je způsob (spíše to jsou způsoby), jakým stát ovlivňuje rovnováhu na trhu (zpravidla je to snaha tuto rovnováhu nebo naopak nerovnováhu ovlivnit a usměrnit žádoucím směrem) s důrazem především na stranu agregátní poptávky tak, aby byl dosažen stanovený cíl této politiky. **Hlavní cíle** hospodářské politiky jsou čtyři: **ekonomický růst**, tzn. produkt a jeho maximalizace, resp. dosažení potenciálního produktu a jeho růstu, **vnější ekonomická rovnováha**, tzn. vyrovnaná či přebytková platební bilance (rozdíl exportu a importu), **stabilní cenová hladina**, tzn. nízká inflace a plná zaměstnanost, tzn. nezaměstnanost na úrovni přirozené míry nezaměstnanosti. Tyto čtyři cíle lze znázornit do grafu (viz graf č. 19), který se nazývá magický čtyřúhelník díky tomu, že tyto cíle nelze splnit najednou, v určitém čase, ale je potřeba stanovit priority, tzn. některé z cílů upřednostnit.

Graf č. 19: Hlavní cíle hospodářské politiky (magický čtyřúhelník)



Zdroj: <http://www.univerzita-online.cz/ekn/makroekonomie/makroekonomicka-politika-statu/>

V rámci hospodářské politiky lze rozlišit čtyři základní politiky:

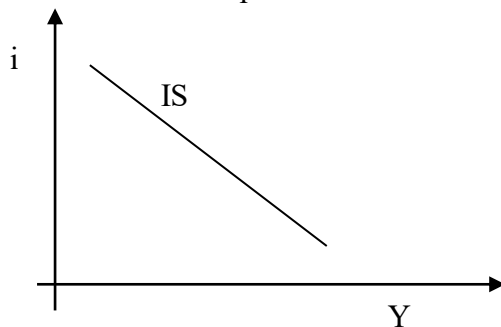
- **Fiskální politika** – rozpočtová – ovlivňuje vývoj ekonomiky změnami výše a struktury veřejných výdajů a daní. Jedná se o nástroj aktivního zasahování státu do hospodářství. Zahrnuje vládní výdaje (G) a míru zdanění (t).
- **Monetární politika** – měnová - tvoří ji souhrn opatření a zásad, které mají prostřednictvím měnových nástrojů prosazovat plnění měnových cílů. Jedná se o nástroj centrální banky (v ČR je to ČNB) a jejím základním cílem je hlídání a aktivní ovlivňování míry znehodnocení peněz (inflace). Zahrnuje ovlivňování úrokových sazeb (i) a podmínek úvěrování prostřednictvím centrální banky (stanovuje míru rezerv komerčních bank).
- **Vnější obchodní a měnová politika** - ovlivňuje mezinárodní obchod země (prostřednictvím cel, kvót a dalších nástrojů podporujících či omezujících import a export) a regulací měnového kurzu působí na toky zboží a služeb a příliv a odliv kapitálu.

- **Důchodová politika** - zahrnuje snahu stabilizovat ceny a udržet nezaměstnanost v přijatelných mezích při riziku vysoké nebo pádivé inflace, tato politika je nejvíce problematická, neboť podniky nesouhlasí s fixními cenami a odbory si nepřejí regulované mzdy.

Dále se budeme soustředit pouze na fiskální a monetární politiku za prvé díky propracovanosti jejich vlivů na agregátní poptávku a nabídku, a za druhé díky tomu, že tyto politiky svými nástroji ovlivňují (a v podstatě zahrnují) také vnější obchodní a měnovou a důchodovou politiku.

Níže bude demonstrován vliv fiskální i monetární politiky na funkci agregátní poptávky, resp. na její posun. **Fiskální politika** vychází z působení na trhu statků a služeb, kde je podmínkou rovnováhy rovnost úspor (S) a investic (I). Tato rovnováha je pak promítnuta do vztahu reálného produktu a úrokové míry. Vzniká tak, **křivka (funkce) IS** jako veškeré kombinace úrokové míry a reálného produktu, při kterých je trh statků a služeb v rovnováze. Situace je znázorněna v grafu č. 20.

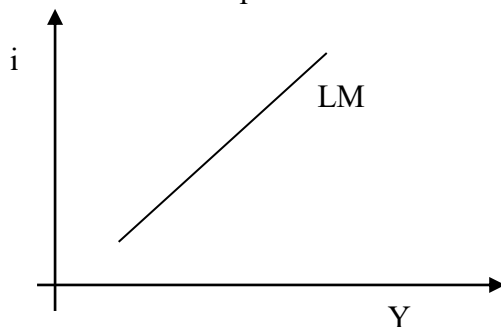
Graf č. 20: Vztah produktu a úrokové míry při rovnováze na trhu statků a služeb (funkce IS)



Zdroj: Autor

Monetární politika působí na trhu peněz, kde se setkává nabídka (L) a poptávka (M/P) po reálných peněžních zůstatcích (hotovostní oběživo a vklady na běžných účtech očištěné o inflaci). Tato rovnováha je pak promítnuta opět do vztahu reálného produktu a úrokové míry. Vzniká tak, **křivka (funkce) LM** jako veškeré kombinace úrokové míry a reálného produktu, při kterých je trh peněz v rovnováze. Situace je znázorněna v grafu č. 21.

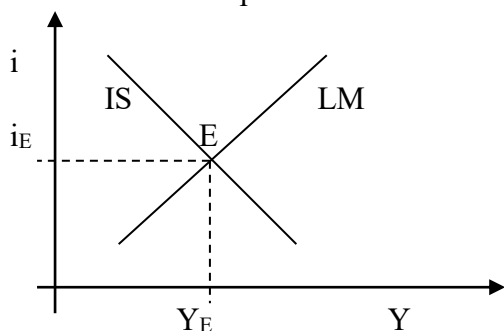
Graf č. 21: Vztah produktu a úrokové míry při rovnováze na trhu peněz (funkce LM)



Zdroj: Autor

Díky tomu, že tyto rovnováhy sledujeme v rámci stejného vztahu úrokové míry a (reálného) produktu, lze obě funkce (rovnováhy na obou trzích) promítnout do stejného vztahu. Díky tomu lze konstruovat společnou rovnováhu (rovnovážnou úrokovou míru i_E a rovnovážný produkt Y_E) na trzích statků a služeb a na peněžním trhu. Blíže viz graf č. 22.

Graf č. 22: Vztah produktu a úrokové míry při rovnováze na trhu peněz (funkce LM)



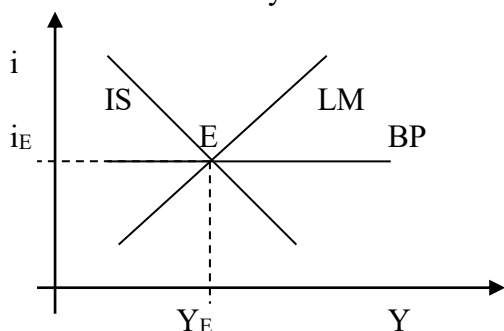
Zdroj: Autor

V bodě rovnováhy (E) se tedy velikost investic (I) rovná velikosti úspor (S) a zároveň se nabídka reálných peněžních zůstatků (L) rovná jejich poptávce (M/P). Pokud bychom do tohoto modelu promítly ještě funkci (křivku) platební bilance, rozšířili bychom tento model ještě o vnější rovnováhu (platební bilanci – kde se vyskytují export a import na jedné straně a příliv a odliv zahraničních investic na straně druhé). Zde je potřeba ještě zmínit, že platební bilanci ovlivňuje také měnový kurz (reálný).

Z výše uvedeného textu, který je navíc ještě značně zjednodušen oproti komplexnímu modelu IS-LM-BP (Mundell-Flemingův model), neboť zde nejsou zmíněny ani všechny předpoklady modelu ani veškerá odvození (v tomto směru pro zájemce odkazují na základní, ev, pokročilé učebnice makroekonomie) je zřejmé, že je uvedená problematika velmi komplexní a složitá. Pro správné pochopení nástrojů hospodářské politiky je však nezbytné alespoň naznačit, jak funguje jejich mechanismus.

Díky tomu, že ČR je otevřená ekonomika s plovoucím měnovým kurzem, soustředíme se v dalším výkladu na fungování fiskální a monetární politiky právě v těchto podmínkách. V tomto případě bude celý model IS-LM-BP vypadat takto – viz graf č. 23.

Graf č. 23: Rovnováha na trhu statků a služeb, peněz a platební bilance v otevřené ekonomice s flexibilním měnovým kurzem



Zdroj: Autor

Podívejme se nejprve na **fiskální politiku**, ta pracuje především s vládními výdaji (G) a mírou zdanění (t), která je zaměřena na daň z důchodu (především příjmu, ať už přímo nebo nepřímo), a dále také s transferovými platbami (např. podpora v nezaměstnanosti) a autonomními daněmi (nezávislými na důchodu – příjmu, např. majetkové daně). Fiskální politika může být expanzivní, neutrální nebo restriktivní. **Expanzivní fiskální politika** se orientuje na růst výkonu ekonomiky. Znamená to, že se státní výdaje zvyšují nebo se snižují čisté daně. Veřejné výdaje jsou větší než vybrané daně, takže vzniká schodek (deficit) státního rozpočtu, čímž roste státní dluh. Expanzivní fiskální politika se snaží stimulovat růst výkonu

ekonomiky prostřednictvím růstu státních výdajů a projeví se (zpravidla) krátkodobým růstem produktu (HDP).

Neutrální fiskální politika se vyznačuje tím, že veřejné výdaje se rovnají vybraným daním a státní rozpočet je tudíž vyrovnaný. Tento stav představuje zřejmě těžko dosažitelný ideál, neboť se vyskytuje jen zcela výjimečně. **Restriktivní fiskální politika** se orientuje na pokles výkonu ekonomiky. Veřejné výdaje jsou menší než daně, takže se snižuje státní dluh. Restriktivní fiskální politika má smysl tehdy, má-li stát velký státní dluh, jinak by to znamenalo, že stát vybírá zbytečně vysoké daně. Ve skutečnosti jsou však všechny moderní státy spíš více než méně zadluženy, a přesto se jim nedaří restriktivní politiku zavést.

Cílem fiskální politiky je (krátkodobě) regulovat agregátní nabídku a především poptávku a dlouhodobě regulovat zaměstnanost a dosáhnout cenové stability.

Podívejme se nyní na fungování fiskální politiky v našem modelovém případě. Fiskální politika (expanzivní), posune křivku IS doprava a zvýší produkt, zároveň ale zvedne také úrokovou míru, domácí úroková míra je tak vyšší než světová, což povede k přílivu kapitálu (kapitál lze nyní v ČR zúročit lépe než mimo ČR), díky tomu, že je kurz flexibilní, tento příliv kapitálu povede k zhodnocení domácí měny (kurz měny se zhodnotí, tzn. např. 1 EUR nekoupíme za 26 Kč, ale za 25 Kč), což povede ke snížení čistého exportu (díky zhodnocení kurzu zdraží vývozy, takže se sníží a naopak zlevní dovozy, takže se zvýší), jedná se přitom o čisté exporty zboží, které jsou součástí křivky IS, což naopak produkt sníží a křivka IS se nakonec posune zpět do původní úrovně. Nastal tzv. mezinárodní vytěšňovací efekt, kdy je **fiskální politika zcela neúčinná** a není schopna ovlivnit agregátní poptávku a díky tomu produkt.

Další politikou je **monetární politika**, která pracuje s celou řadou nástrojů, jež se dají rozdělit na:

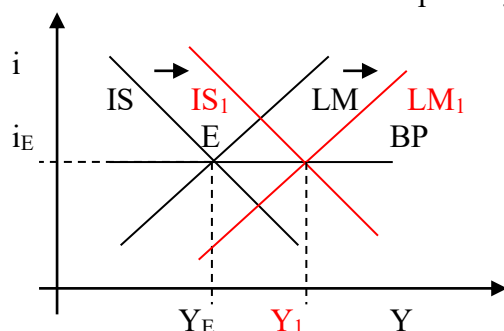
- **Přímé** - které se v tržní ekonomice téměř nepoužívají, jelikož dopadem těchto nástrojů dochází k omezení podnikatelské samostatnosti bank, přestože jsou účinnější, než nástroje nepřímé:
 - **Pravidla likvidity** - jsou určována buď stanovením závazné struktury aktiv a pasiv obchodních bank nebo formou některých vzájemných vazeb mezi nimi a slouží k zajištění likvidity obchodních bank.
 - **Úvěrové kontingenty** - spočívají v direktivním stanovování limitů úvěrů (ať již absolutně nebo relativně).
 - **Úrokové limity** (úrokové stropy) - stanovení maximální úrokové sazby, které mohou požadovat komerční banky z jimi poskytovaných úvěrů, nebo naopak minimální úrokové sazby z přijímaných depozit.
 - **Povinné vklady** - většinou se týkají centrálních institucí nebo orgánů místní samosprávy.
- **Nepřímé** - které dopadají na všechny banky, ale banky mají na výběr, zda a jak na tato opatření reagovat. To může snížit účinnost těchto opatření:
 - **Diskontní nástroje** - představují úrokové sazby a další podmínky úvěrů, které centrální banka poskytuje obchodním bankám v domácí měně, což ovlivňuje úvěrovou kapacitu obchodních bank.
 - **Operace na volném trhu** - znamenají nákup nebo prodej cenných papírů centrální bankou od komerčních bank. Tím jsou zvyšovány nebo snižovány jejich likvidní rezervy a zároveň i jejich úvěrová kapacita.
 - **Povinné minimální rezervy** - jsou stanoveny procentem z celkové sumy primárních vkladů obchodních bank. Každá změna rezerv tedy ovlivňuje úvěrovou kapacitu obchodních bank, protože se změní objem prostředků, se kterými může daná komerční banka disponovat.

- **Konverze a swapy (termínové smlouvy o směně za předem stanovených pevných podmínek) cizích měn** - nákupem a prodejem cizích měn centrální bankou od komerčních bank je také ovlivňována úvěrová kapacita obchodních bank.
- **Intervence ve prospěch (v neprospěch) devizového kurzu** = nákup (stahování) nebo prodej (emise) domácí měny - tímto nástrojem centrální banka nejčastěji ovlivňuje vývoj obchodní bilance státu a míru inflace.

Centrální banky většinou upřednostňují jeden cíl z celé řady možných cílů. Především se jedná o udržení stability domácí měny. Díky dodržení tohoto cíle lze sledovat další cíle. Jedná se především o stabilní cenovou hladinu. Také monetární politika může být expanzivní, neutrální či restriktivní podle toho, jak ovlivňuje množství peněz v oběhu, resp. objem reálných peněžních zůstatků.

Jak bude fungovat monetární politika v tomto modelovém případě (blíže viz graf č. 24). Pokud dojde k monetární expanzi, křivka LM se posouvá doprava (dolů), to sníží domácí úrokovou míru oproti světové, takže dojde k odlivu kapitálu z domácí ekonomiky, díky tomu dochází ke znehodnocení kurzu domácí měny, což ovlivní (zvýší) čistý export (import klesá, export se zvyšuje), což posune křivku IS tak daleko doprava, až se vrátí na světovou (výchozí) úrokovou míru a produkt vzroste na Y_1 . V tomto případě je **monetární politika účinná** a dojde k příslušnému posunu agregátní poptávky.

Graf č. 24: Účinnost monetární politiky v otevřené ekonomice s flexibilním měnovým kurzem



Zdroj: Autor

Konkrétní fiskální a monetární politika a jejich účinnost závisí na reálném nastavení příslušných veličin a funkcí. Proto lze pouze odhadovat jejich účinnost. Díky tomu, že tyto politiky mohou působit proti sobě nebo naopak ve vzájemném souladu, je vhodné, aby centrální banka (jako subjekt, provádějící monetární politiku) spolupracoval se státem (jako subjektem, provádějícím fiskální politiku). To na druhou stranu nic nemění na požadavku, aby fiskální a monetární politika zůstali odděleny, resp. aby zůstali odděleny subjekty, které ji realizují.

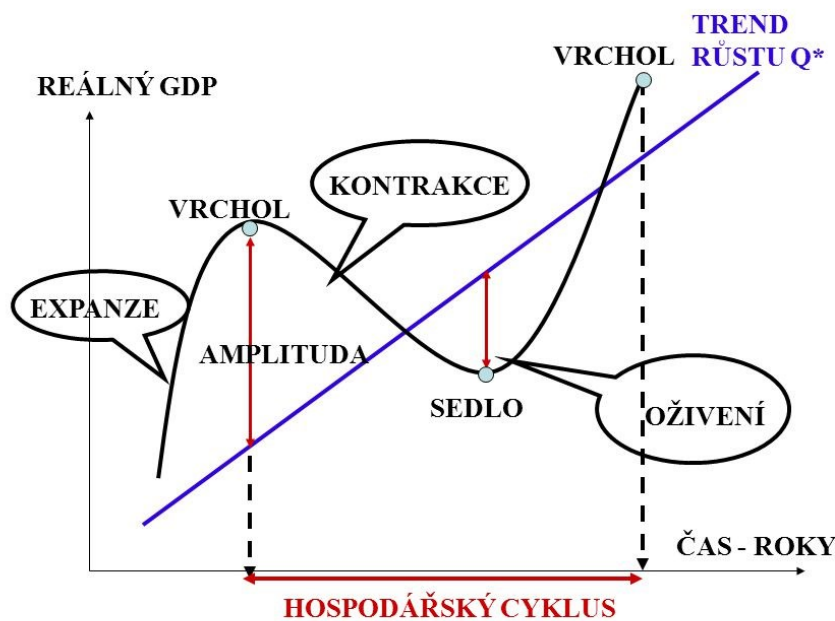
2.6 Hospodářský růst

Hospodářský růst lze definovat jako vzestup hospodářského potenciálu země, ke kterému dochází díky zvyšování (růstu) potenciálního hrubého domácího produktu (reálného). Toto zvýšení může být buď krátkodobé, které je po určité době vystřídáno poklesem produktu nebo dlouhodobé, spojené se zvyšováním produkčních možností ekonomiky. V prvním případě jde v podstatě o cyklické kolísání produktu, ve druhém případě jde o dlouhodobý růst potenciálního produktu, neboli o hospodářský růst.

V prvním případě lze hovořit o **hospodářském cyklu**, který označuje kolísání ekonomické aktivity na úrovni celé ekonomiky okolo dlouhodobého trendu (potenciálního produktu).

Cyklem se pak nazývá střídání relativního ekonomického růstu a relativního poklesu (viz obrázek č. 5). Toto kolísání je často měřeno pomocí hrubého domácího produktu. Délka hospodářského cyklu se při různých příležitostech liší v závislosti na jeho původu, ekonomice, ve které k němu dochází, a dalších faktorech. Po ukončení jednoho cyklu ekonomika plynule přechází do cyklu dalšího.

Obrázek č. 5: Znárodnění hospodářského cyklu v ekonomice



Zdroj: <https://slideplayer.cz/slide/3753919/>

Zdroje, které umožňují dlouhodobý růst (růst potenciálního produktu) jsou tvořeny několika složkami:

- **Lidské zdroje**, konkrétně množství práce a lidský kapitál (tj. vzdělání, zručnost a zkušenosti pracovníků, náklady na jejich získání, zvýšení a udržení, a dále i motivace a schopnost podnikání).
- **Přírodní zdroje**, konkrétně množství půdy a nerostného bohatství a kvalita těchto zdrojů (úrodnost půdy, kvalita nerostů, klimatické podmínky).
- **Kapitálové zdroje** v podobě kapitálových statků, jejichž stav (zásoba) je obnovován a rozšiřován investičními statky. Patří sem především stroje a zařízení, budovy, stavby apod. a technická úroveň těchto statků - jejich výkonnost, přesnost, pracovní a energetická náročnost.
- **Technologie**.

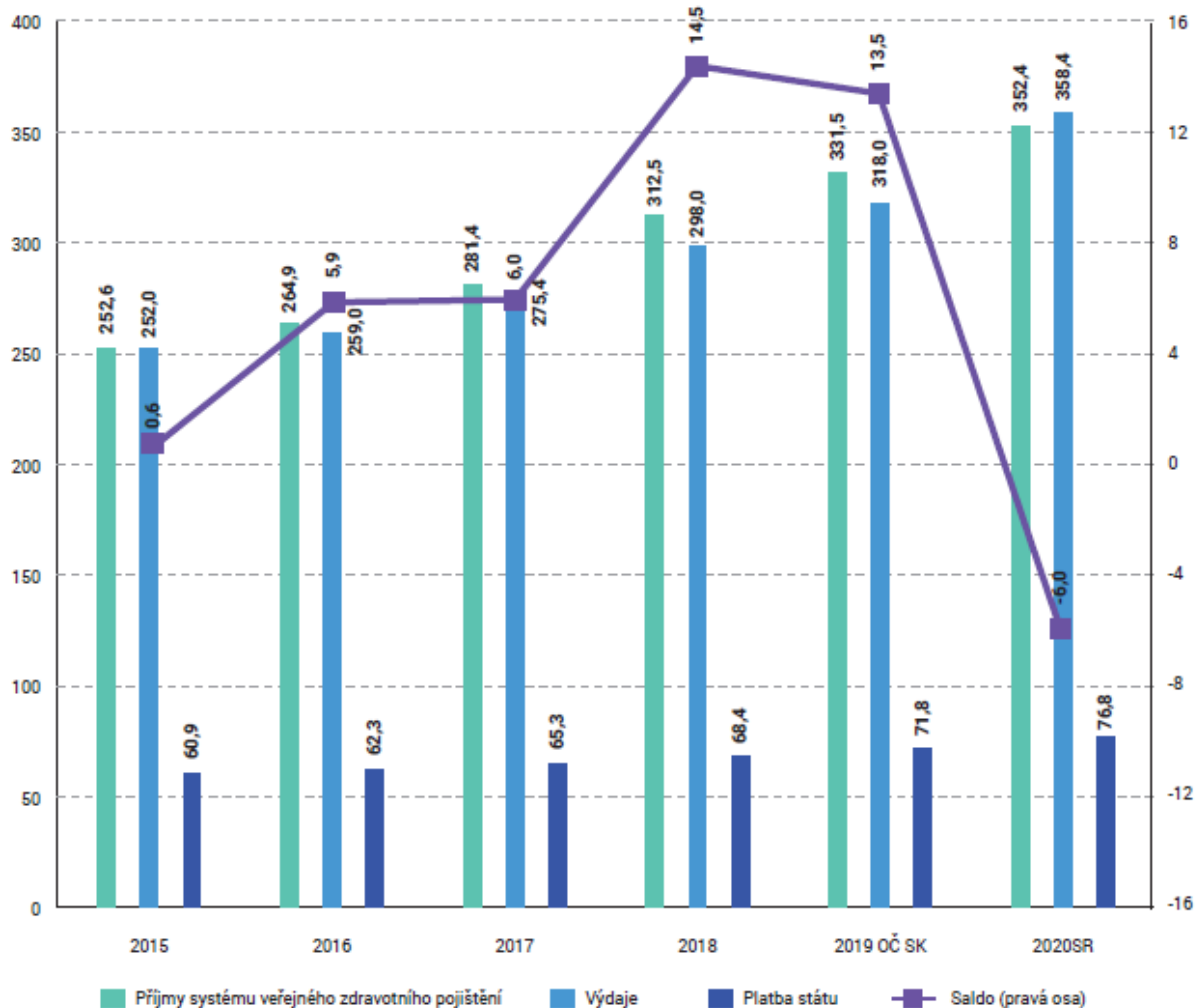
Obecněji je možno zdroje hospodářského (ekonomického) růstu rozdělit do dvou skupin:

- **Kvantitativní** zdroje růstu: do výroby jsou zapojována nová kvanta práce, přírodních zdrojů a kapitálu se stejnými kvalitativními charakteristikami. Takový růst se označuje jako extenzivní růst.
- **Kvalitativní** zdroje růstu: zvyšování kvalifikace pracovníků, využívání kvalitnějších přírodních zdrojů, rozvoj technické úrovně fixního kapitálu. Takový růst, který využívá zvýšení technologie, se označuje jako intenzivní růst.

2.7 Zdravotní pojištění

Zdravotní pojištění v ČR je v podstatě daň, která je součástí jednoho ze tří pilířů sociálního zabezpečení vedle státní sociální podpory a sociální pomoci. Zdravotní pojištění slouží pro případ nemoci, kdy se pojištěnci hradí potřebná zdravotní péče v rozsahu stanoveném zákonem. Zdravotní pojištění je postaveno na principu povinné přerozdělovací platby odvedené z výše příjmu, principu svobodné volby zdravotní pojišťovny a principu povinnosti být pojištěn. Veřejné zdravotní pojištění je povinné jak v ČR, tak v EU. Toto pojištění musí odvádět každý zákonem stanovený plátec. V rámci EU platí princip jednoho pojištění - tzn. pokud je osoba pojištěncem v jiném státě EU, pak nemůže být (až na výjimky) zároveň pojištěncem i v ČR.

Obrázek č. 6: Příjmy a výdaje veřejného zdravotního pojištění v ČR



Zdroj: file:///C:/Users/suchy/AppData/Local/Temp/Informacni-letak_2020_Statni-rozpočet-v-kostce-1.pdf, s. 50

Systém zdravotního pojištění v ČR je založený na financování prostřednictvím povinného veřejného zdravotního pojištění a označuje se jako tzv. Bismarckovský systém. Typickým rysem tohoto systému je získávání prostředků z příspěvků zaměstnanců (z mezd), zaměstnavatelů a státu na straně jedné a existence soustavy nemocnic zajišťujících poskytování zdravotní péče (bez ohledu na formy vlastnictví a financování) a soukromých lékařů (poskytující ambulantní zdravotní služby), kterým jsou provedené výkony hrazeny prostřednictvím smluv se zdravotními pojišťovnami na straně druhé.

Charakteristika tohoto systému je následující:

- Zdravotní péče je garantována státem pouze do výše stanoveného standardu.
- Zákonem je stanovena povinnost platit pojistné do fondu zdravotního pojištění, který není spravován orgánem státní správy, ale zdravotní pojišťovnou jako nekomerčním subjektem, který koná ve veřejném zájmu.
- Funguje na principu solidarity, každý platí v závislosti na svých příjmech a dostává zdravotní péči podle potřeb.
- Rozsah a kvalitu zdravotní péče určuje lékař.
- Základem jsou individuální soukromé praxe ambulantních lékařů.
- Převažující způsob úhrady je platba za výkon, kombinována s kapitační platbou (platbou za osobu – za hlavu).
- V lůžkových zařízeních se odvádí platba za ošetrovací den.
- Stát hradí platby pojistného za osoby společensky uznané.
- Prováděcí kompetence a kontrolní funkce jsou delegovány na jiné subjekty, které stojí mimo státní správu – na veřejnoprávní pojišťovny.

Tento systém má řadu výhod. Díky zdravotnímu pojištění je zdravotní péče garantována pro celou populaci a finanční spoluúčast pacienta je zaváděna s ohledem na sociální únosnost. Systém umožňuje vysokou úroveň zdravotní péče a vybavenost zdravotních zařízení; rozvoj vědy, výzkumu a vzdělávání. Stát stanovuje směrná čísla pro přijímání studentů lékařských fakult, která korespondují s garantovanou zdravotní péčí, jejím objemem a strukturou zdravotnických zařízení. Z organizačního hlediska je výhodou decentralizace v organizování a financování zdravotní péče formou přenesení kompetencí na regionální úroveň.

Tento systém má také svoje nevýhody. Výkonový systém úhrad vede k inflaci výkonu a k inflaci hodnoty bodu, díky poskytování nadměrné a často nepotřebné péče. Chybí zde mantinely, takže nabídka indukce (vytváří) poptávku. Tento systém také stimuluje spotřebu léků. Systém umožňuje odměňování za chybné výkony lékaře. Systém umožňuje také lobbings. Práce praktických lékařů má nízkou prioritu, naopak práce ambulantních lékařů dominuje. Pro systém je typické vykazování vysokého počtu návštěv lékaře, nadměrnou spotřebou léků i duplicitní péčí. Systém je složitý a finančně náročný na administrativu. Ve snaze docílit úspory nákladů je v rámci tohoto systému často centrálně regulována síť zdravotních zařízení, což způsobuje nezaměstnanost lékařů a omezuje dostupnost zdravotní péče.

V České republice si zdravotní pojištění tedy platí zaměstnanec i jeho zaměstnavatel. Zaměstnanec má jako vyměřovací základ pro platbu zdravotního pojištění hrubou mzdu. Sami si platí zdravotní pojištění osoby samostatně výdělečně činné (OSVČ). U těchto osob je vyměřovacím základem 50 % z částky rozdílu mezi příjmy a výdaji na dosažení, zajištění a udržení příjmů ze samostatné výdělečné činnosti, minimální vyměřovací základ je dvanáctinásobek poloviny průměrné mzdy v národním hospodářství ČR. U osob bez zdanitelných příjmů je vyměřovacím základem částka odpovídající výši minimální mzdy. Tento systém si pojištěnci mohou doplnit komerčním zdravotním připojištěním, které je nepovinné. Podíl pojištěnců, za které zdravotní pojištění hradí stát, je více než polovina.

V České republice jsou povinně zdravotně pojištěny všechny osoby, které mají trvalý pobyt na území státu, i osoby, které trvalý pobyt v ČR nemají. Osoby bez trvalého pobytu však musí mít zaměstnavatele, který podniká (a má sídlo) na území ČR. Tito zaměstnanci s trvalým pobytem mají ale zdravotní pojištění hrazeno pouze po dobu pracovního poměru.

Zdravotní pojištění v České republice není součástí žádného jiného sociálního pojištění, je postavené pouze na základě smluvní dohody mezi občanem ČR a jím zvolenou zdravotní pojišťovnou. Dále pak tyto zdravotní pojišťovny musí mít smlouvy se zdravotnickými zařízeními. V tomto řetězci má přední úlohu zdravotní pojišťovna, která si může sama určit, s jakým zdravotnickým zařízením bude mít smlouvu. Zdravotní pojišťovnu můžete změnit

pouze 1x za rok. Podle termínu, kdy o změnu požádáte, se stanete klientem nové pojišťovny buď k 1. červenci (pokud o přeregistraci požádáte mezi 1. lednem až 31. březnem) nebo k 1. lednu (pokud o přeregistraci požádáte mezi 1. červencem až 30. zářím). Celou změnu zdravotní pojišťovny, tedy i odhlášení, provádí nově vybraná zdravotní pojišťovna. Pojištěnec má také právo na dobrovolný výběr jakéhokoliv zdravotnického zařízení.

Pacienti se u lékaře prokazují průkazem pojištěnce. Zdravotní pojišťovny jsou povinny bezplatně vydat svým pojištěncům průkaz pojištěnce pro doložení veřejného zdravotního pojištění v ČR. Z veřejného zdravotního pojištění jsou v ČR vyňaty osoby, které na území ČR vykonávají nelegální práci.

Cvičení

Na základě provedených analýz mikrookolí (viz kapitola věnovaná mikroekonomii) a makrookolí (viz předchozí úkol této kapitoly) formulujte příležitosti a hrozby Vašeho budoucího podniku. Ohodnoťte závažnost těchto příležitostí a hrozeb.

3 PODNIK A PODNIKÁNÍ

Možnost volné volby právní formy podniku je jedním z podstatných rysů svobody podnikání. Právní řád v ČR stejně jako v dalších státech s tržní ekonomikou nabízí podnikatelům řadu právních forem, ze kterých mohou budoucí podnikatelé vybírat. Při tomto výběru zakladatelé (zpravidla vlastníci) podniku vychází z ekonomických, daňových, ziskových a řady dalších hledisek.

Právní normy České republiky (zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, event. Zákon č. 77/1997 Sb., o státním podniku) definovali podnikání a podnik následovně:

„Podnikáním se rozumí soustavná činnost prováděná podnikatelem samostatně, pod vlastním jménem a na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku.“

Zákon č. 513/1991 Sb. Byl však nahrazen Zákonem č. 90/2012 Sb., zákon o obchodních korporacích, který již vymezení podniku a podnikání nevymezuje. Jediný zákon, který se zabývá vymezením podniku, jako obchodního závodu, je Zákon 89/2012 Sb., občanský zákoník, který vymezuje obchodní závod „jako **organizovaný soubor jmění, který podnikatel vytvořil a který z jeho vůle slouží k provozování jeho činnosti. Závod tvoří vše, co zpravidla slouží k jeho provozu.**“

Podnikem se rozumí soubor hmotných, osobních a nehmotných složek podnikání.

V podnikohospodářské teorii je podle Synka (1995) základním třídícím znakem podniků právní forma vlastnictví. Vychází ze členění Samuelsona (1967) a Begga (1989) a uvádí členění na podniky jednotlivců (angl. single nebo individual proprietorship či sole trader), podniky ve vlastnictví společníků (partnership), společnosti (company, corporation), družstva (cooperative societies) a veřejné (státní) podniky (public ownership, government ownership). Právní normy České republiky přitom vymezují právní formy podniku obdobně.

3.1 Podnik jednotlivce

Podnik jednotlivce není nijak upraven ani obchodním zákoníkem ani žádnou jinou formou, tzn. že jeho vznik je vázán pouze na rozhodnutí podnikatele začít podnikat. Historicky je nejstarší a nejjednodušší právní formou podnikání. Je to podnik vlastněný jednou (fyzickou) osobou, který může (ale nemusí!) být zapsán v obchodním rejstříku¹. Regulace činnosti podniku jednotlivce ze strany státu je minimální (ve srovnání s jinými právními formami, např. s akciovou společností).

Podnikání formou podniku jednotlivce nabízí několik výhod. Patří mezi ně především relativní jednoduchost a nízké náklady založení. Podnik fyzické osoby nemusí vytvářet základní kapitál, což snižuje požadavky finanční prostředky k jeho založení na minimum. Díky tomu, že podnikatel nemá společníky, není nutná žádná právně propracovaná smluvní úprava vztahů mezi nimi, což dále snižuje náklady a šetří čas.

Za výhodu lze považovat i volné disponování se ziskem, které přísluší podnikateli jako jedinému vlastníku. Výhodou je i možnost rychlého přijímání rozhodnutí a tedy flexibilita podniku jednotlivce při reagování na podněty vnějšího prostředí. Specifickým rysem podniku fyzické osoby je také daňová výhoda spočívající pouze v jednom zdanění příjmu podnikatele pouze daní z příjmu fyzických osob. Jako poslední z předností pak lze uvést utajení obchodního tajemství. Vyplývá jednak ze skutečnosti, že sám vlastník je výkonným podnikatelem, jednak z okolnosti, že podnik jednotlivce nepodléhá zveřejňovací povinnosti

¹ Vzhledem k tomu, že každý podnikatel, ať už fyzická osoba (což je případ podniku jednotlivce) nebo právnická osoba (viz právní formy uvedené dále v textu), musí vlastnit povolení k podnikání (nejčastěji ve formě živnosti), což lze považovat za (nepřímé) podmínky k podnikání podniku jednotlivce. Tyto podmínky jsou upraveny příslušnými právními předpisy (např. živnostenským zákoníkem). Pro vznik podniku jednotlivce a další podnikání je tak nutné být způsobilý k právním úkonům, dovršit věk 18 let a být bezúhonný (viz následující text).

Vedle výše uvedených předností však s sebou tato forma podnikání nese i některé nevýhody. Patří mezi ně především neomezené ručení, což znamená, že vlastník podniku ručí za závazky vzniklé hospodářskou činností podniku veškerým svým (soukromým) majetkem. Negativem je dále, že je existence podniku spojena s konkrétním vlastníkem. Jestliže ukončí podnikání (např. zemře) – podnik zaniká². Další nevýhodou je omezená možnost získat úvěr. To vyplývá z toho, že tyto podniky jsou zpravidla malé a disponují tak pouze malým majetkem, který mohou použít jako záruku za poskytnutý úvěr. Další nevýhodou jsou omezené podnikatelské zkušenosti a znalosti, které plynou z nutnosti podnikatele přijímat všechna podstatná hospodářská rozhodnutí sám. Oproti tomu ve velkých podnicích rozhodují týmy manažerů – specialistů. Z velikosti podniku pak plyne další nevýhoda podniku jednotlivce, již je nedostatek příležitostí pro zaměstnance, který nevytváří dostatečný prostor pro kariéerní růst perspektivních zaměstnanců (při jednostupňovém řízení není kam růst).

Podniky jednotlivců svým počtem převládají v každém hospodářství s tržní ekonomikou (tvoří přes 90 % všech podniků). I když je jejich podíl na hrubém národním produktu zpravidla nízký (uvádí se okolo 20-30 %), tyto podniky poskytují pracovní příležitost nezanedbatelnému počtu pracovních sil (uvádí se okolo 60-70 %), a jsou tudíž pro národní hospodářství nezastupitelné. Úspěšný podnik jednotlivce je také zpravidla východiskem vzniku velkého podniku. Řada velkých nadnárodních podniků vznikla průvodně jako podnik jednotlivce (např. Baťa, Ford, Microsoft apod.). Pokud je tedy podnik jednotlivce úspěšný a jeho právní forma přitom neumožňuje jeho další rozvoj, může se transformovat na obchodní společnost (obchodní korporaci).

3.2 Obchodní korporace

3.2.1 Osobní společnosti

Osobní společnosti jsou právní formou podnikání, která odstraňuje některé nevýhody a zachovává některé výhody podniku jednotlivce. Z tohoto pohledu stojí na pomezí podniku jednotlivce (jako podniku fyzické osoby) a obchodními korporacemi (jako podniku právnické osoby). Jejich společným rysem je to, že jsou zakládány a vlastněny dvěma nebo více osobami. Společníci se osobně zúčastňují podnikání, dosažené zisky si rozdělují mezi sebe a společně nesou odpovědnost i za vzniklé ztráty. Osobní společnosti nemusí vytvářet rezervní fond (v některých případech ani základní kapitál).

Osobní společnosti vytváří poněkud vhodnější podmínky pro získávání kapitálu i pro překonávání kvalifikační omezenosti podnikatele. Spojením několika společníků do jednoho podniku se vytváří majetkové zázemí i větší ručitelství kapitál pro zajištění případných úvěrů, prostor pro zaměstnávání specialistů (např. účetních) apod. Určitou nevýhodou těchto společností je ale závislost jejich úspěšné existence na vzájemných vztazích mezi společníky. Česká legislativa (obchodní zákoník) umožňuje existenci dvou forem osobních společností:

- Veřejná obchodní společnost
- Komanditní společnost.

Veřejná obchodní společnost patří mezi typické osobní společnosti a má nejbližší k podniku jednotlivce. Mohou ji založit nejméně dva společníci, kteří v jejím rámci podnikají pod společnou obchodní firmou (názvem, pod kterým je podnikatelský subjekt zapsán v obchodním rejstříku), jejíž součástí je označení „veřejná obchodní společnost“ (ve zkratce „v. o. s.“). Společnost je právnickou osobou, což znamená, že se zapisuje do obchodního rejstříku. Společníci nemusí do společnosti vložit žádný vklad, ale v rámci společenské

² Smrtí podnikatele ve většině případu podniku zanikne, ale neplatí to absolutně. Ustanovení § 13 odst. živnostenského zákona upravuje pokračování živnosti při úmrtí podnikatele a zákoník práce pro tento případ také počítá s trváním pracovněprávních vztahů.

smlouvy se lze na povinnosti peněžitého či nepeněžitého vkladu dohodnout. Případné vklady se pak stávají majetkem společnosti. Za závazky společnosti ručí společníci společně a nerozdílně, celým svým majetkem., Díky tomu, že ze zákona je každý ze společníků oprávněn k obchodnímu vedení společnosti (tzn. každý z nich je statutárním orgánem), není třeba zřizovat žádné orgány společnosti (pokud se ve společenské smlouvě společníci nedohodnou jinak). Společníci si také rozdělují zisk rovným dílem (opět pokud se ve společenské smlouvě nedohodnou jinak). Zisk je pak zdaňován prostřednictvím individuálních podílů na zisku jednotlivých společníků a to pouze daní z příjmů fyzických osob.

Komanditní společnost (ve zkratce „k. s.“) je přechodnou formou mezi typickou osobní společností, kterou je veřejná obchodní společnost a kapitálovou společností, jakou je společnost s ručením omezeným. Je to společnost, kterou zakládají a provozují dva (nebo více) společníci, z nichž jeden (nebo více) ručí za závazky společnosti do výše svého vkladu (tzv. komanditista) a jeden (nebo více) ručí za závazky společnosti celým svým soukromým majetkem (tzv. komplementář).

Postavení komplementářů je obdobou postavení společníků ve veřejné obchodní společnosti. Díky tomu že komplementáři ručí osobně a neomezeně, jsou ze zákona oprávněni k obchodnímu vedení společnosti a jednání jejím jménem (každý komplementář je statutárním orgánem společnosti). Postavení komanditistů se naopak blíží postavení společníka ve společnosti s ručením omezeným. Komanditista je ze zákona povinen vložit do společnosti vklad (základní kapitál) ve výši stanovené společenskou smlouvou. Protože minimální vklad není nijak upraven, lze vyvodit, že jeho minimální výše je 1 Kč. Při rozhodování, které překračuje rámec obchodního vedení, se rozhodnutí přijímá většinou hlasů všech společníků, z nichž každý má jeden hlas, pokud společenská smlouva nestanoví jinak. Komanditisté mají jinak jen kontrolní pravomoc.

Zisk se v komanditní společnosti se rozděluje nejprve na dvě části: na část připadající komanditistům a na část připadající komplementářům a to v poměru, který stanoví společenská smlouva. Pokud není poměr smluvně určen, dělí se zisk na poloviny. Část zisku, která připadla komanditistům, se zdaňuje daní z příjmu právnických osob a pak se rozdělí mezi jednotlivé komanditisty podle výše splacených vkladů. Individuální podíly zisku komanditistů se pak ještě dále zdaňují daní z příjmu fyzických osob (daní z výnosu kapitálových vkladů) – dochází u nich tedy ke dvojímu zdanění. Pokud ve společenské smlouvě není dohodnuta jiná úprava, rozdělují si komplementáři jim připadající část zisku, která nebyla souhrnně zdaněna, rovným dílem. Zdaněny tak jsou pouze jejich individuální podíly na zisku, a to daní z příjmu fyzických osob.

Příklad

Komanditní společnost tvoří komplementáři A a B a komanditisté C a D. Dosažený zisk komanditní společnosti v roce 2008 činil 800 000,- Kč, platná sazba daně z příjmu právnických osob činí 21 %. Kapitálový vklad komanditisty C činí 150 000,- Kč a komanditisty D 250 000,- Kč.

Jak bude rozdělen zisk mezi jednotlivé komanditisty a komplementáře, jestliže společenská smlouva ustanovení o rozdělování zisku neobsahuje?

Řešení

Dosažený zisk 800 000 Kč je nejprve nutno rozdělit na dvě poloviny mezi komanditisty a komplementáře.

Podíl komplementářů je dále nutno rozdělit rovným dílem, takže komplementáři dostanou: $800\,000 / 2 = 400\,000$, $400\,000 / 2 = 200\,000$ Kč pro komplementáře A a B (tuto částku však ještě musí zdanit daní z příjmů fyzických osob).

Podíl 400 000 obou komanditistů je nejprve nutno zdanit daní z příjmů právnických osob, tedy: $400\,000 - (0,19 * 400\,000) = 324\,000$ Kč.

Tuto sumu je dále potřeba rozdělit mezi komanditisty podle jejich podílu na kapitálovém vkladu, takže: komanditista C dostane: $(150\,000 / 400\,000) * 324\,000 = 121\,500$ Kč

komanditista D dostane: $(250\,000 / 400\,000) * 324\,000 = 202\,500$ Kč,

obě částky je však ještě opět nutno zdanit daní z příjmů fyzických osob, konkrétně zvláštní sazbou daně ve výši 15 %, takže: komanditista C dostane: $118\,500 * 0,85 = 100\,725$ Kč

komanditista D dostane: $197\,500 * 0,85 = 167\,875$ Kč.

3.2.2 Kapitálové společnosti

Charakteristických rysem kapitálových společností je povinnost společníků podílet se na podnikání společnosti kapitálově, tzn. předem určeným vkladem, nikoli jejich osobní účastí na podnikání nebo na řízení společnosti. Společníci ručí za závazky vzniklé hospodářskou činností společnosti jen do výše svého nesplaceného vkladu. Právní předpisy (Zákon o obchodních korporacích) v České republice umožňují uplatnění dvou forem kapitálových společností:

- **společnost s ručením omezeným,**
- **akciovou společnost.**

Společnost s ručením omezeným je kapitálová společnost, která si povinně vytváří základní kapitál. Může být založena a provozována fyzickými i právnickými osobami (i jednou osobou, přičemž maximální počet společníků je omezen na padesát). Dolní hranice základního kapitálu není stanovena, ale lze ji dovodit z individuálních vkladů, tzn. že činí 1 Kč, horní hranice určena není. Základní kapitál tvoří souhrn peněžitých i nepeněžitých vkladů společníků, přičemž minimální výše individuálního vkladu musí činit alespoň 1 Kč. Společnost ručí za své závazky celým svým majetkem. Společníci mají solidární odpovědnost a za závazky společnosti ručí společně a nerozdílně, ale jen do výše souhrnu nesplacených částí vkladů.

Registrace v obchodním rejstříku musí obsahovat obchodní firmu (název) společnosti s dodatkem společnost s ručením omezeným (ve zkratce „s. r. o.“). Nejvyšším orgánem společnosti je valná hromada, při jejímž rozhodování uplatňují společníci svou vůli podle výše svého vkladu (1000 Kč vkladu znamená jeden hlas), pokud společenská smlouva neurčí jinak. Statutárním orgánem je jednatel nebo jednatele. Pokud to stanoví společenská smlouva, volí valná hromada i dozorčí radu (jako kontrolní orgán společnosti). Zisk, který společnost vytvoří, se zdaní daní z příjmu právnických osob a rozdělí se mezi společníky podle výše kapitálového vkladu. Individuální podíly společníků pak ještě podléhají daní z příjmů fyzických osob (zdanění příjmů z kapitálových vkladů – stejně jako v případě komanditistů u k. s.).

Založení i správa společnosti s ručením omezeným je podstatně jednodušší než v případě akciové společnosti. To je také důvodem oblíbenosti a rozšířenosti této formy podnikání. Jak uvádí Synek (1999), první společnosti s ručením omezeným začaly vznikat již počátkem minulého století na základě zákona o společnostech s ručením omezeným, přijatého v roce 1906 v tehdejší Rakousku-Uhersku.

Akciová společnost (ve zkratce „a. s.“) je kapitálovou společností, ve které je základní kapitál rozvržen na určitý počet akcií o určité jmenovité hodnotě. Může být založena jedním zakladatelem, ať už fyzickou nebo právnickou osobou, nebo více zakladateli. Základní kapitál každé akciové společnosti musí být minimálně 2 mil. Kč. Společnost odpovídá za své závazky celým svým majetkem, akcionář za závazky společnosti neručí.

Nejvyšším orgánem společnosti je valná hromada, při jejímž rozhodování uplatňují společníci svou vůli podle výše svého vkladu. Stanovy musí obsahovat jaký model vnitřní struktury

společnosti byl zvolen (představenstvo + dozorčí rada nebo statutární ředitel a správní rada) včetně pravidel pro určení počtu členů orgánů společnosti. Společnost také musí mít zřízeny internetové stránky.

Zisk vytvořený společností se zdaňuje daní z příjmu právnických osob a následně se rozděluje mezi akcionáře ve formě dividend. Dividendy akcionářů pak ještě podléhají dani z příjmů fyzických osob (zdanění příjmů z kapitálových vkladů), které obvykle strhává a odvádí příslušná akciová společnost.

Příklad

Akciová společnost má 3 majitele, 3 členy dozorčí rady a 3 členy představenstva. Základní kapitál společnosti je 3 000 000 Kč, přičemž společníci vložili do společnosti svůj kapitál takto:

Společník A: 2 000 000 Kč

Společník B: 700 000 Kč

Společník C: 300 000 Kč.

Společnost měla v roce 2010 výnosy z provozní činnosti ve výši 250 mil. Kč a náklady na provozní činnost ve výši 200 mil. Kč. Společnost také zaplatila úroky z úvěru ve výši 2 mil. Kč. Valná hromada společníků rozhodla o vyplacení tantiém (odměny členům orgánů společnosti) ve výši 5 mil. Kč a o vyplacení dividend ve výši 50 % ze zisku.

Kolik peněz odvedou uvedené osoby státu na daních, jestliže daň z příjmů fyzických osob je 15 % a daň z příjmů právnických osob je 21 %?

Kolik peněz (čistého) dostanou jednotliví akcionáři a členové orgánů společnosti a kolik peněz ze zisku zůstane ve společnosti?

Řešení

Nejprve je nutné stanovit hrubý zisk společnosti, což je rozdíl celkových výnosů a celkových nákladů: $HZ = 250 - (200 + 2) = 48$ mil. Kč

Tento zisk je dále nutné zdanit daní z příjmů právnických osob:

$\check{Z} = 48 * 0,81 = 38,88$ mil. Kč (DPPO = 9,12 mil. Kč)

Od tohoto čistého zisku společnosti je nutné odečíst tantiémy členům dozorčí rady a představenstva společnosti, rozdělit je rovným dílem (pro zjednodušení – výši tantiém je možné stanovit také diferencovaně) a zdanit ji 15 % DPFO:

Čistý zisk bez tantiém = $38,88 - 5 = 33,88$ mil. Kč

Každý člen orgánu společnosti dostane: $(5 * 0,85) / 6 = 708\,333$ Kč (DPFO dohromady činí 750 tis. Kč)

Nyní je nutné stanovit objem dividend (= vyplacený čistý zisk na akcii):

Zisk rozdělovaný = $33,88 * 0,5 = 16,94$ mil. Kč

V tomto případě můžeme při rozdělování dividend zjednodušeně vycházet z podílů společníků na majetku společnosti, neboť odpovídá počtu vlastněných akcií (dividenda je tak stanovena souhrnně a vyjadřuje podíl vyplaceného zisku v závislosti na množství vlastněných akcií – základního kapitálu - společnosti):

$A = ((2 / 3) * 16,94) * 0,85 = 0,667 * 16,94 * 0,85 = 9\,604\,133$ Kč (DPFO = 1 694 847 Kč)

$B = ((0,7 / 3) * 16,94) * 0,85 = 0,233 * 16,94 * 0,85 = 3\,354\,967$ Kč (DPFO = 592 053 Kč)

$C = ((0,3 / 3) * 16,94) * 0,85 = 0,1 * 16,94 * 0,85 = 1\,439\,900$ (DPFO = 254 100 Kč)

Výnos státu na daních = DPPO + DPFO = $9,12 + 0,75 + 1,694847 + 0,592053 + 0,2541 = 11\,736\,023$ Kč (tj. 24,45 % z hrubého zisku!)

Ve společnosti přitom zůstane 16,94 mil. Kč (tento zůstatek se už dále nedaní).

3.2.3 Družstvo

Družstvo je společenstvím neuzavřeného počtu osob založeným za účelem podnikání nebo zajišťování hospodářských, sociálních nebo jiných potřeb svých členů, které si povinně vytváří základní kapitál. Může být založeno a provozováno fyzickými i právnickými osobami (každé družstvo musí přitom mít alespoň 3 členy). Dolní hranice základního kapitálu není stanovena, ale lze dovodit, že činí 3 Kč, neboť členský vklad musí být pro všechny členy stejný, jeho minimální výše není stanovena a lze dovodit, že činí 1 Kč. Horní hranice určena není. Podmínkou vzniku členství je splacení členského vkladu určeného stanovami (tzv. základní členský vklad) anebo ve stanovách určené části základního členského vkladu (tzv. vstupní vklad).

Družstvo ručí za své závazky celým svým majetkem. Členové neručí za závazky družstva. Stanovy mohou určit, že někteří členové družstva mají na základě rozhodnutí členské schůze vůči družstvu uhrazovací povinnosti (do určité výše), která přesahuje členský plat, na krytí ztrát družstva. Uhrazovací povinnost člena však nesmí přesáhnout trojnásobek členského vkladu.

Registrace v obchodním rejstříku musí obsahovat obchodní firmu (název) společnosti a označení „družstvo“. Nejvyšším orgánem společnosti je členská schůze, při jejíž rozhodování má každý člen jeden hlas. Statutárním orgánem je představenstvo. Členská schůze volí i kontrolní komisi (jako kontrolní orgán družstva). Zisk vytvořený společností se zdaňuje daní z příjmu právnických osob. Nevyplývá-li ze stanov něco jiného, určí se podíl člena na zisku poměrem výše jeho splaceného vkladu k splaceným vkladům všech členů (u členů, jejichž členství v rozhodném roce trvalo jen část roku, se tento podíl poměrně krátí). Individuální podíly společníků pak ještě podléhají dani z příjmů fyzických osob (zdanění příjmů z kapitálových vkladů).

3.2.4 Sdružení podnikatelů

Pokud alespoň dvě fyzické osoby chtějí podnikat společně a nechtějí zvolit žádnou z forem obchodních korporací uvedených výše, mohou založit společnost uvedenou v ustanoveních § 2716 až § 2746 Zákona č. 89/2012 Sb., Občanský zákoník, které bylo v minulosti označováno jako sdružení bez právní subjektivity.

Z pohledu Občanského zákoníku se jedná o společnost, pokud se alespoň dvě fyzické osoby smluvně zaváží sdružit jako společníci za společným účelem nebo společnou věcí. Tato smlouva nemusí být písemná, pokud se společníci nezavážou k majetkovým vkladům do společnosti (jinak být písemná musí). Sdruženo je přitom to, co uvádí příslušný soupis majetkových hodnot. Touto hodnotou přitom může být vše (veškeré jmění), které společník vlastnil před nabytím účinnosti smlouvy o sdružení. Společník také může ke společnému účelu přispět pouze svou činností (bez vložení majetku). Společník pak nemá spoluvlastnický podíl na vloženém majetku, ale má právo na podíl ze zisku sdružení (společnosti) a může také užívat věci, které byly do společnosti vloženy. Podíl na zisku společnosti je pro všechny společníky stejný, pokud si (nejlépe písemně) nestanoví jiná pravidla rozdělení.

Správu společnosti si upravují společníci. Správu může vykonávat jeden nebo několik (i všichni) společníci, nebo také třetí osoba. Správce (nebo správci) musí vést řádně účty a přehledy o majetkových poměrech společnosti. Pokud není správa společnosti nijak rozdělena mezi společníky, tak potom v běžných (provozních) záležitostech jedná každý společník sám za sebe. Společníci, kteří správu společnosti nevykonávají, nesmí nakládat s majetkem společnosti a mají pouze kontrolní pravomoc, tzn. mohou kontrolovat hospodářství společnosti, přezkoumávat účetní záznamy apod. Pokud vykonává správu společnosti více společníků, kteří rozhodují společně, tak při běžném (provozním) rozhodování, rozhoduje prostá většina hlasů, při změně společenské smlouvy je však nutné jednomyslné rozhodnutí. Přitom platí, že každý společník má jeden hlas.

Díky tomu, že společnost nemá právní subjektivitu, není poplatníkem daně z příjmů. Poplatníky jsou tak pouze společníci (fyzické osoby), kteří podléhají pouze dani z příjmu fyzických osob (části spadající do samostatné výdělečné činnosti).

3.3 Živnostenské podnikání

Většina podniků v ČR podniká na základě živnosti a řídí se tak především zákonem č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání, ve znění pozdějších novel (pro potřeby této kapitoly dále jen zákon)³. Pro živnostenské podnikání tento zákon užívá označení živnost, kterou definuje následovně:

„Živností je soustavná činnost provozovaná podnikatelem samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených tímto (živnostenským) zákonem“.

Definice živnosti dle živnostenského zákona vylučuje z úhrnu živností některé činnosti, které jsou z hlediska právního režimu natolik specifické, že jsou z působnosti živnostenského zákona vyňaty (např. činnosti vyhrazené státu či určitým osobám, některé činnosti autorské, činnosti fyzických osob při výkonu některých povolání – např. advokáti, a další činnosti, které vzhledem významu, povaze provozu a vlivu na okolí vyžadují zvláštní právní úpravu) a v jeho znění jsou výslovně uvedeny⁴.

Živnost je určitou ekonomickou, organizační a právní jednotkou, kterou vlastní jeden podnikatel nebo několik společníků (živnost tedy může provozovat jak fyzická, tak právnická osoba).

3.3.1 Živnosti, jejich provozování a členění

Živnost může provozovat fyzická nebo právnická osoba po splnění podmínek stanovených živnostenským zákonem. Především jsou to všeobecné podmínky, které musí splňovat žadatel o jakékoli živnostenské oprávnění. Tyto podmínky musí plnit sama fyzická osoba, v případě právnické osoby pak odpovědný zástupce, přičemž se jedná o:

- Dosažení věku 18 let.
- Způsobilost k právním úkonům, to znamená, že osoba je schopná vlastními úkony nabývat práva a sama se zavazovat.
- Bezúhonnost znamená, že osoba nebyla trestána za činy související s předmětem podnikání nebo za jiné úmyslné trestné činy (blíže viz §6 odst. 2 zákona).

Za bezúhonného se přitom nepovažuje ten, kdo byl pravomocně odsouzen pro úmyslný trestný čin, jestliže byl spáchán v souvislosti s podnikáním.

Překážkou provozování živnosti je insolvenční řízení, případně zákaz činnosti podnikající osoby (v takovém případě tedy nelze živnost provozovat, event. nelze vydat živnostenské oprávnění)⁵.

Živnosti se z hlediska způsobu získání živnostenského oprávnění dělí na:

- **Živnosti ohlašovací**, které smějí být provozovány na základě ohlášení živnostenskému úřadu, za předpokladu, že jsou splněny zákonem stanovené podmínky.

³ Živnost je nutné chápat jako povolení k podnikání, které potřebuje ke své činnosti každý podnikatelský subjekt bez ohledu na to, zda se jedná o fyzickou nebo právnickou osobu. Samozřejmě ne všechny (podnikatelské) činnosti jsou živnostmi, nicméně potom musí podnikatelský subjekt splnit podmínky jiného zákona, než živnostenského. V současnosti v ČR není činnost, kterou by mohl podnikatel vykonávat, aniž by podléhala zákonné úpravě, tzn. nějaké formě povolení.

⁴ Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání, vymezuje v §2 co živnost je a v §3 co živnost není.

⁵ blíže viz §8 zákona

- **Koncesované živnosti** mohou být provozovány pouze na základě státního povolení – koncese. Toto oprávnění vzniká až dnem nabytí právní moci rozhodnutí o udělení koncese.

Bez ohledu na typ živnosti prokazuje podnikatel své živnostenské oprávnění buď výpisem ze živnostenského rejstříku s příslušnými údaji (blíže viz §60), nebo (do vydání výpisu) stejnopisem ohlášení s prokázaným doručením živnostenskému úřadu, nebo pravomocným rozhodnutím o udělení koncese.

Podle podmínek, které musí uchazeč o živnostenské oprávnění splňovat při ohlášení živnosti, zejména podle požadované odborné způsobilosti, se rozlišují tři druhy ohlašovacích živností:

- **řemeslné živnosti**, u nichž je podmínkou pro jejich provozování odborná způsobilost (zpravidla získaná vyučením v oboru, studiem na střední nebo vysoké škole, event. praxí),
- **vázané živnosti**, pro jejichž provozování je podmínkou odborná způsobilost upravená zvláštními předpisy (zpravidla je třeba absolvovat kurz nebo školení a složit zkoušku způsobilosti),
- **volné živnosti**, u nichž není jako podmínka provozování odborná způsobilost stanovena.

Živnosti řemeslné, jsou živnosti uvedené v taxativním výčtu v příloze č. 1 Živnostenského zákona. Jsou to například kovářství, zámečnictví, řeznictví a uzenářství, truhlářství, zednictví atd. Ostatní řemesla, která nejsou zahrnuta ve výčtu a nepatří ani mezi živnosti koncesované nebo vázané, jsou živnostmi volnými nebo nejsou živnostmi.

Živnosti vázané jsou živnosti uvedené v taxativním výčtu v příloze č. 2 Živnostenského zákona. Jsou to například svářeč, jeřábík, ale také řidič ad. Tyto živnosti nejsou zpravidla vázány na výuční list nebo jiné vzdělání v oboru, ale na příslušné oprávnění, které lze získat po složení příslušné odborné zkoušky.

Živnosti volné jsou vymezeny výčtem v příloze č. 4 Živnostenského zákona. V příloze je uvedeno 80 volných živností např. zprostředkování obchodu a služeb, ubytovací služby, provozování cestovní agentury a průvodcovská činnost v oblasti cestovního ruchu, provozování kulturních, kulturně-vzdělávacích a zábavních zařízení, pořádání kulturních produkcí, zábav, výstav, veletrhů, přehlídek, prodejních a obdobných akcí ad.

Živnosti koncesované jsou taxativně uvedeny v příloze č. 3 Živnostenského zákona. Jsou to např. vývoj, výroba, úpravy a prodej zbraní; vývoj, výroba úpravy a prodej střeliva; provozování střelnic, výroba zvláště nebezpečných jedů apod. Jedná se přitom o obory podnikání, u kterých existuje vysoké riziko ohrožení života, zdraví, majetku nebo zákonem chráněných veřejných zájmů.

Odborná způsobilost pro koncesované živnosti je uvedena v příslušné příloze. Všeobecnou podmínkou provozování koncesované živnosti je i spolehlivost podnikatele a jeho zaměstnanců ve vztahu k předmětu podnikání i ochrana veřejnosti. Toto i okolnost, že vydání koncese bývá podmíněno souhlasným vyjádřením orgánu státní správy příslušného podle oboru činnosti, pak má za následek, že zahájení činnosti je vázáno na pravomocné rozhodnutí o udělení koncese, přičemž živnostenský úřad do 5 dnů ode dne nabytí právní moci rozhodnutí o udělení koncese provede zápis do živnostenského rejstříku a podnikateli vydá výpis. Na získání koncese není právní nárok.

Pokud samotný podnikatel (fyzická osoba) odbornou způsobilost nesplňuje, může, resp. musí (pokud chce výše uvedenou podnikatelskou činnost provozovat) si zajistit odpovědného zástupce, který bude schopen (a ochoten) odbornou způsobilost prokázat a splňovat (tento odpovědný zástupce odpovídá za řádný provoz živnosti a za dodržování živnostenskoprávních

předpisů a musí být ve smluvním vztahu k podnikateli – odpovědný zástupce přitom může zastupovat maximálně 4 podnikatele).

Pro vydání živnostenského oprávnění (udělení koncese) je nutné zaplatit správní poplatek (dle zákona č. 634/2004 Sb., o správních poplatcích), jehož výše je následující:

- 1 000 Kč (ohlášení živnosti nebo přijetí žádosti o koncesi při vstupu do živnostenského podnikání),
- 500 Kč (další ohlášení živnosti, přijetí další žádosti o koncesi, změna rozhodnutí o udělení koncese a vydání rozhodnutí o schválení odpovědného zástupce pro koncesovanou živnost),
- 100 Kč (vydání výpisu ze ŽR po provedení oznámené změny).

Splnil-li ohlašovatel všechny podmínky stanovené zákonem, provede živnostenský úřad zápis do živnostenského rejstříku do 5 dnů ode dne doručení ohlášení a vydá podnikateli výpis. V případě řízení o koncesi se postupuje obdobně. Zákon o poplatcích se často novelizuje, takže je nutné sledovat jeho aktuální znění!

3.3.2 Podnikání podle zvláštních právních předpisů

Činnost nutričních terapeutů není živností a nespadá tedy do působnosti Živnostenského zákona. Tuto činnost upravuje Zákon č. 372/2011 Sb., o zdravotních službách a podmínkách jejich poskytování (zákon o zdravotních službách). Nutriční terapeut svou činnost může vykonávat buď v rámci zdravotnického zařízení (jako jeho zaměstnanec), nebo mimo toto zařízení (jako podnikatel) na základě povolení uděleného krajským úřadem (viz par. 15 odst. 1 Zákona o zdravotních službách).

Tento zákon uvádí v par. 16 podmínky udělení oprávnění k poskytování zdravotních služeb, které jsou pro fyzickou osobu (odst. 1) následující:

- dosáhla věku 18 let,
- je plně svéprávná,
- je bezúhonná,
- je držitelem povolení k pobytu na území České republiky, pokud má povinnost takové povolení mít,
- je způsobilá k samostatnému výkonu zdravotnického povolání v oboru zdravotní péče, kterou bude poskytovat jako zdravotní službu a je členem komory, jestliže členství v komoře je podmínkou pro výkon tohoto povolání, nebo ustanovila odborného zástupce,
- je oprávněna užívat k poskytování zdravotních služeb zdravotnické zařízení, které splňuje požadavky na technické a věcné vybavení,
- jsou splněny požadavky na personální zabezpečení poskytovaných zdravotních služeb,
- orgán ochrany veřejného zdraví schválil provozní řád zdravotnického zařízení podle zákona o ochraně veřejného zdraví,
- netrvá žádná z překážek pro udělení oprávnění uvedených v § 17 (např. zákaz činnosti poskytování zdravotních služeb, odnětí oprávnění k poskytování zdravotních služeb apod.).

Zákon č. 96/2004 Sb., Zákon o podmínkách získávání a uznávání způsobilosti k výkonu nelékařských zdravotnických povolání a k výkonu činnosti souvisejících s poskytováním zdravotní péče a o změně některých souvisejících zákonů (zákon o nelékařských zdravotnických povoláních) vymezuje způsobilost k výkonu povolání nutričního terapeuta v par. 3 odst. 1 tohoto zákona jako osoby, která:

- má odbornou způsobilost podle tohoto zákona, nebo jemuž byla uznána způsobilost k výkonu zdravotnického povolání nebo k výkonu povolání jiného odborného pracovníka v souladu s ustanoveními hlavy VII nebo VIII,
- je zdravotně způsobilá,
- je bezúhonná.

V odstavci 2 téhož paragrafu téhož zákona je potom vymezena povinnost doložit zdravotní způsobilost k výkonu povolání lékařským posudkem vydaným na základě lékařské prohlídky. Zdravotní způsobilost se přitom zjišťuje před zahájením výkonu povolání a po přerušení výkonu povolání na dobu delší než 3 roky nebo v případě důvodného podezření, že došlo ke změně zdravotního stavu zdravotnického pracovníka nebo jiného odborného pracovníka.

V odstavci 3 téhož paragrafu téhož zákona je potom vymezena také bezúhonnost, přičemž za bezúhonného se považuje ten, kdo nebyl pravomocně odsouzen k nepodmíněnému trestu odnětí svobody pro úmyslný trestný čin spáchaný v souvislosti s poskytováním zdravotních služeb, nebo se na něho hledí, jako by nebyl odsouzen.

Nutriční terapeut může získat odbornou způsobilost k výkonu svého povolání dle par. 15 odst. 1 zákona o nelékařských zdravotnických povoláních absolvováním:

- a) akreditovaného zdravotnického bakalářského studijního oboru pro přípravu nutričních terapeutů,
- b) tříletého studia v oboru diplomovaná dietní sestra na vyšších zdravotnických školách, pokud bylo studium prvního ročníku zahájeno nejpozději ve školním roce 2004/2005,
- c) nejméně tříletého studia v oboru diplomovaný nutriční terapeut na vyšších zdravotnických školách, nebo
- d) střední zdravotnické školy v oboru dietní sestra, pokud bylo studium prvního ročníku zahájeno nejpozději ve školním roce 2004/2005.

Odstavec 2 téhož paragrafu téhož zákona pak vymezuje výkon povolání nutričního terapeuta jako „činnost v rámci preventivní péče na úseku klinická výživa a specifické ošetrovatelské péče zaměřené na uspokojování nutričních potřeb. Dále se nutriční terapeut ve spolupráci s lékařem podílí na léčebné a diagnostické péči v oboru klinická výživa.“

Pracovní zakotvení činnosti nutričního terapeuta (náplň práce) je vymezena v par. 14 Vyhlášky č. 424/2004 Sb., kterou se stanoví činnosti zdravotnických pracovníků a jiných odborných pracovníků.

Cvičení

Navrhněte a zdůvodněte právní formu Vašeho podniku. Budete podnikat jako nutriční terapeuti. Jaké podmínky musíte splnit a co vše musíte zařídit, abyste získali příslušné povolení k provozování této činnosti? Rozepište i s odkazy na příslušné právní normy.

4 ZÁKLADY ORGANIZACE PODNIKU

Organizace podniku v podstatě zahrnuje organizaci výrobních faktorů. Aby bylo možno výrobní faktory organizovat, je třeba mít představu o tom, jakou funkci v podniku mají. V dalším textu se tedy budeme věnovat především charakteristice jednotlivých výrobních faktorů. Samotná organizace, tzn. identifikace činností a jejich následné strukturování v rámci procesů a pracovních míst je náplní samostatné kapitoly předmětu Management a nebudeme se jí tedy zde zabírat.

4.1 Dispozitivní práce (management a jeho funkce)

Vrcholným cílem podniku v tržním hospodářství je zpravidla dosahování co nejvyššího zisku (dlouhodobě a při plnění určitých vedlejších podmínek). I když může být cíl podniku stanoven také jinak, je podstatné, že tento cíl je (musí být) stanoven. Podnikové řízení se pak vytváří právě pro splnění tohoto cíle. Podnikové řízení na základě stanoveného cíle plánuje kombinaci výrobních faktorů, organizuje jejich vynakládání a kontroluje průběh a výsledky jejich činnosti v rámci podniku. Tato činnost se nazývá řídicí (dispozitivní) práce a souhrn všech řídicích míst v podniku se pak označuje jako dispozitivní faktor. Pro činnost řídicích pracovníků jako osob, které mohou jiným osobám dávat příkazy, se používá také označení management a totéž označení se používá i pro funkce, které tyto pracovníci vykonávají.

Prvním úkolem podnikového řízení je tedy stanovení konkrétních cílů podniku, tedy vymezení cílové funkce a formulace politiky podniku. Pro uskutečňování těchto cílů jsou využívány zdroje, resp. finance, za které je opatřován kapitál, resp. dlouhodobý majetek (včetně pozemků), materiál a pracovní síly. Cíle podniku je třeba plánovat, poté uskutečňovat (realizovat) tyto plány a nakonec kontrolovat včetně postupů a rozhodnutí, které podnik uskutečnil. Úkoly dispozitivního faktoru, resp. **funkce managementu** podniku tak lze vyjádřit sledem kroků řídicí činnosti:

- **tvorba cílů,**
- **plánování,**
- **realizace (organizování),**
- **kontrola.**

Obsahem **stanovení cílů** je vymezení žádoucích stavů, o který je usilováno. Cíle podniku jsou chápány jako uspořádaný systém. Tento systém „žádoucích stavů“ má nejen svůj horizontální rozměr daný členěním na hlavní a vedlejší cíle, ale i vertikální rozměr daný členěním na hlavní cíle, mezicíle a dílčí cíle. Mezicíle jsou přitom konkretizací cílů vyššího řádu pro nižší úroveň řízení (např. střední management). Míry konkrétnosti vymezení cíle přibývá směrem k nižší úrovni řízení. Sleduje se tím dosažení vyšší návodnosti pro žádoucí pracovní jednání.

Plánování je druhou funkcí řízení podniku, jehož obsahem je hledání alternativních cest k dosažení stanovených cílů. Jde zde o předjímání budoucích rozhodnutí, která bude třeba učinit, aby bylo dosaženo žádoucího stavu vyjadřovaného sledovaným cílem resp. sledovaným systémem cílů. Výstupem plánovacího procesu jsou varianty plánu, ze kterých je pak třeba vybrat tu, která nejlépe umožní dosažení cíle. Je tedy nutné rozhodnout o výběru jedné (optimální) varianty plánu z několika možných.

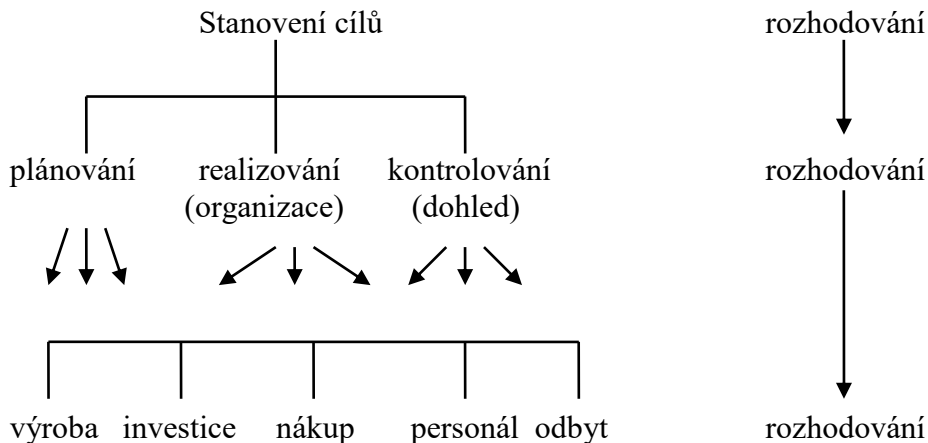
Realizování, jako třetí funkce dispozitivního faktoru, je krokem, jehož obsahem je uskutečňování vybrané varianty plánu. Zahrnuje především rozdělení úkolů, uspořádání lidí, věcných prostředků a informací v rámci přijatého plánu. Realizace zahrnuje pouze činnost dispozitivního faktoru. Vzhledem k tomu, že obsahem této funkce řízení podniku není provádění jednotlivých věcných úkolů, je jeho synonymem organizování.

Kontrola je funkcí řízení, která je posledním krokem dispozitivního faktoru v podniku. Prostřednictvím kontroly získává dispozitivní faktor informace o tom, do jaké míry a jakým způsobem jsou stanovené cíle dosahovány. Někteří autoři používají místo pojmu kontrola

termín dohled, který má ale širší význam. Zahrnuje nejen kontrolu (kterou provádí osoba, které kontrolovanou činnost provádí nebo je na ní zainteresována), ale i revizi a audit (které provádí buď interní anebo externí znalci, kteří nejsou zainteresováni na kontrolované činnosti).

Funkce řízení podniku při realizaci řídicích procesů po sobě nemusí následovat ve výše uvedeném pořadí. Vzájemně se v různé míře prolínají a kombinují. Propojenost úkolů dispozičního faktoru a jejich vzájemné vztahy znázorňuje obrázek č. 7.

Obrázek č. 7: Funkce podnikového řízení (funkce managementu)



Zdroj: Novotný, J., Suchánek, P. (2004)

Mezi jednotlivými funkcemi dispozičního faktoru existují vzájemné souvislosti a zpětné vazby. Existuje například zpětná vazba mezi určením cílů a plánováním, neboť jestliže se ukáže při plánování, že předpokládaného cíle nelze dosáhnout, musí se tento cíl korigovat, tzn. je nutné se vrátit zpět ke stanovení cíle.

Jakmile je rozhodnuto, která varianta plánu nejlépe umožní dosažení stanoveného cíle a je přistoupeno k její realizaci, musí být zjišťovány a analyzovány výsledky této realizace. Funkce kontrolování tedy probíhá souběžně s funkcí realizování. Výsledky analýzy a hodnocení kontrolních zjištění umožňují vyvodit závěry, zda je nutná úprava nebo dokonce změna plánu k odstranění slabín (nedostatků), resp. ke zvýšení (finanční či hospodářské) síly podniku. Jestliže se prokáže výhodnost změn, pak je třeba je provést.

Může se stát, že malé změny v plánu už nepostačují k dosažení požadovaného cíle. Pak je nezbytné přistoupit k zásadním změnám a zpracovat nový souhrnný plán podniku. Pro úspěšné řízení podniku je nezbytný výhled budoucího vývoje. Jeho zpracování vyžaduje reálný odhad rámcových podmínek podnikání a vyvození důsledků pro podnik. Jen tak mohou být příslušná opatření přijata včas a mohou tedy odvrátit nežádoucí vývoj.

Příklad

V návaznosti na příklad z kapitoly 1.5 určete, které funkce budou plnit jednotliví pracovníci managementu. Dále naznačte, které konkrétní úkoly budou v rámci příslušných funkcí plnit.

Řešení

Nejprve je nutné si ujasnit, o které pracovníky se jedná. V našem případě jsou to zaměstnanci v rámci výrobního faktoru řídicí práce rozdělení do dvou základních skupin top management a provozní management. Z hlediska plnění jednotlivých funkcí je zřejmé, že všichni pracovníci managementu budou vykonávat všechny funkce, tzn. budou stanovovat cíle,

plánovat, organizovat, kontrolovat a rozhodovat. Je však na druhou stranu zřejmé, že v rámci plnění jednotlivých funkcí, budou mít různí pracovníci odlišnou (konkrétní) náplň svých funkcí. Příklady jednotlivých pracovníků, včetně konkrétních náplní funkcí mohou být např. takovéto:

- **generální ředitel** – řídí činnost hotelu v souladu se zákony a předpisy, zabezpečuje plnění úkolů, které mu ukládají orgány společnosti a odpovídá za to, tzn. stanovuje cíle (např. zvýšit vytíženost lůžek na 70 % za rok, zvýšit obrat hotelu o 10 %, zvýšit zisk hotelu o 10 %), plánuje (např. tvoří a předkládá obchodní a finanční plán, účetní závěrku, plán změn v obchodní činnosti hotelu apod.), organizuje (např. nechává podřízeným zpracovat podklady svých plánů, nechává vypracovat analýzy vnitřního a vnějšího prostředí, apod.), kontroluje (např. činnost svých přímých podřízených např. asistenta, sekretářky, apod. prostřednictvím např. knihy docházky, přímé kontroly termínů a splnění úkolů apod.) a rozhoduje (např. v rámci operativního řízení – schvaluje ceníky jídel, nápojů, ubytovacích služeb, dohaduje ceny s dodavateli, v rámci strategického řízení – rozhoduje o stanovení konkrétních cílů a strategii hotelu – způsobu – jak jich dosáhnout).
- **vedoucí stravovacího provozu** – řídí činnost stravovacího provozu (baru a restaurace) v souladu se zákony a předpisy, zabezpečuje plnění úkolů, které mu ukládá generální ředitel a odpovídá za to, tzn. stanovuje cíle (např. zvýšit obrat baru a restaurace o 20 %, zvýšit zisk baru a restaurace o 20 %, snížit počet krádeží na 1 % obratu hotelu), plánuje (např. tvoří a předkládá obchodní a finanční plán stravovacího provozu, kalkulace, plán změn v činnosti stravovacího provozu apod.), organizuje (např. nechává podřízeným zpracovat podklady svých plánů, určuje plán směn, resp. způsob střídání pracovníků v zaměstnání, tvoří plán dovolených, apod.), kontroluje (např. činnost svých přímých podřízených např. číšníků, barmana, kuchaře, apod. prostřednictvím např. knihy docházky, kontroly tržeb a stavu pokladny, kontroly způsobu skladování potravin apod.) a rozhoduje (např. v rámci operativního řízení – kdo si kdy vybere dovolenou, kdo zaskočí za nemocného zaměstnance, o oprávněnosti reklamace zákazníka apod., v rámci strategického řízení – spolupracuje s generálním ředitelem a rozhoduje o stanovení konkrétních cílů a strategii – způsobu – jak jich dosáhnout v rámci stravovacího provozu).

Z obou výše uvedených příkladů plyne, že řídicí faktor práce lze v rámci plněných funkcí rozdělit na část, která plní všechny funkce beze zbytku (část managementu) a část, která plní pouze některé funkce. Je však nutné zdůraznit, že obě tyto skupiny jsou v podniku nutné, i když se mohou překrývat (zejména v rámci malých podniků, kde dochází ke kumulaci různých zaměstnaneckých pozic, resp. práce).

4.2 Oceňování práce (odměňování)

4.2.1 Faktory ovlivňující pracovní výkon

Výrobním **faktorem práce** (ať už výkonné nebo řídicí) se v podnikovém hospodářství rozumí využívání fyzických a psychických vlastností člověka k realizaci cílů podniku. Jak již bylo uvedeno v kapitole věnované členění výrobních faktorů, vystupuje faktor práce v organizačních procesech jednak jako **dispozitivní faktor** (řízení podniku), jednak jako rozhodující elementární faktor prostřednictvím **výkonné práce**. Problematika hodnocení a oceňování (odměňování) práce je (může být) pro oba typy práce (výkonné i dispozitivní) společná. Proto to, co bude o hodnocení a odměňování práce řečeno dále platí jak pro práci výkonnou, tak pro práci dispozitivní.

Při zkoumání procesu vynakládání výrobního faktoru práce v rámci podnikového hospodářství je objektem tohoto výzkumu **pracovní výkon**, který závisí na:

- **výkonnosti** (způsobilosti zaměstnance k výkonu),
- **snaze o výkon** (motivovanosti zaměstnance k výkonu).

Způsobilost zaměstnance k výkonu určitých činností (k výkonu práce) je dána jeho **fyzickými a psychickými schopnostmi**, přičemž **vliv na tuto způsobilost je diferencovaný**.

Tato **výkonnost** je ovlivňována především těmito faktory:

- **tělesná konstituce,**
- **nadání,**
- **odborná výchova,**
- **věk,**
- **zkušenosti.**

Snaha o výkon je projevem vůle zaměstnance dát svou schopnost výkonu plně k dispozici podniku. Výsledek práce tak závisí i na tom, zda se podniku podaří využít pracovní sílu podle její specifické způsobilosti, tzn. zda pracovník své psychické a fyzické schopnosti může uplatnit a zda tyto schopnosti chce uplatnit. Motivovanost zaměstnance může být významně omezena, jestliže je pověřen výkonem prací, které neodpovídají jeho způsobilosti (kvalifikaci) nebo za nevhodných pracovních podmínek. Zaměstnanec pak může být frustrován, tzn. že má pocit své osobní a odborné nedocenenosti, stává se nespokojeným a jeho výkon klesá. **Snaha o výkon závisí** podle Wöheho (1995) **na čtyřech rozhodujících faktorech**, ke kterým patří:

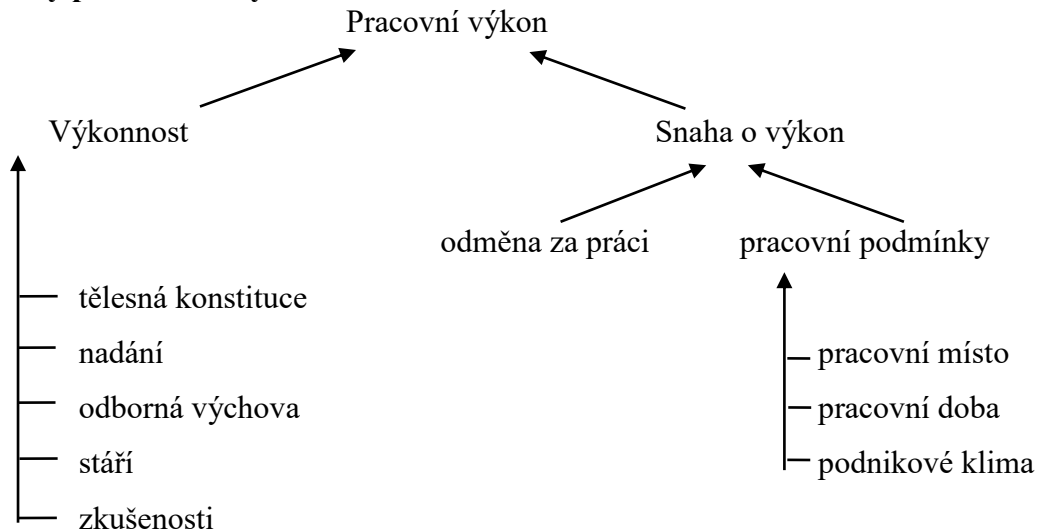
- **personální výběr,**
- **pracovní podmínky,**
- **výše odměny za práci,**
- **dobrovolné sociální požitky.**

Podnik přitom může ovlivnit (krátkodobě i dlouhodobě) především snahu zaměstnance o výkon, výkonnost může ovlivnit zpravidla pouze dlouhodobě (např. v rámci personálního výběru).

Příklad

Které z veličin uvedených v navazujícím schématu jsou ovlivnitelné vedením podniku? Vysvětlete jak a v jaké míře.

Determinanty pracovního výkonu



Řešení

Ovlivnitelné vedením podniku je především snaha o výkon.

Odměna za práci přitom motivuje krátkodobě, prostřednictvím diferenciací odměny.

Pracovní podmínky zvyšují výkon dlouhodobě, přičemž pracovní místo prostřednictvím vhodných pracovních podmínek a vhodného pracovního systému, pracovní čas prostřednictvím vhodného rozložení a vhodné délky pracovní doby a podnikové klima prostřednictvím spolurozhodování v organizaci a dobrovolných sociálních požitků.

Výkonnost je ovlivnitelná pouze při výběru zaměstnanců, s výjimkou odborné výchovy a částečně zkušeností, které lze aktivně ovlivňovat pomocí interního vzdělávacího systému podniku, případně změnou pracovní náplně.

4.2.2 Odměňování zaměstnanců

Mzda jako odměna jednoho výrobního faktoru (práce) je pro podnik veličinou ovlivňující náklady. Musí se přitom vyplácet podle pracovních smluv nezávisle na výnosové nebo likvidní situaci podniku. Pod pojem mzda se zahrnují všechny odměny vyplácené podle pracovního výkonu (a hrazené z nákladů), jsou to:

- **časové mzdy a platy,**
- **výkonové mzdy,**
- **prémie,**
- **příplatky ke mzdám,**
- **honoráře,**
- **provize.**

Od mezd je třeba odlišit odměny, které souvisí s pracovním výkonem jen zprostředkovaně a jejichž výplata a výše závisí na zisku, kam se řadí:

- **podíly na zisku,**
- **tantiémy** (odměny členům správních a dozorčích rad za výkon jejich funkce).

Při odměňování práce platí zásada, že **mzda musí být spravedlivá**. Mzdová spravedlnost je však etickou hodnotou, což znamená, že má pouze formální charakter a nemůže být v praxi přesně určena. V rámci podniku proto nelze docílit absolutní mzdové spravedlnosti, ale pouze relativní spravedlnosti, což znamená, že lze pouze odstupňovat mzdy v závislosti na objemu

výkonu a složitosti práce vykonávané zaměstnancem. K tomu, aby mzda plnila svůj motivační charakter, je podstatný subjektivní pocit zaměstnance, že je jeho mzda v přiměřeném (správném) poměru ke mzdě ostatních zaměstnanců. To se týká jak zaměstnanců, kteří vykonávají více nebo méně náročnou práci, tak zaměstnanců, kteří vykonávají stejnou práci a dosahují při ní vyšší nebo naopak nižší výkon. Odměna za práci přitom musí odpovídat produktivnímu přínosu, který byl prací pro podnik vytvořen. Pro **relativní výši odměny za práci** jsou tedy směrodatné:

- tělesné a duševní požadavky, které klade práce na člověka (**náročnost vykonávané práce**),
- **dosazený pracovní výkon** (délka práce, velikost výsledku práce, kvalita práce).

Stupeň obtížnosti práce je dán požadavky, které klade pracoviště na zaměstnance. Tyto požadavky jsou měřítkem pro relativní odstupňování pracovního výkonu podle jeho náročnosti. Stupeň obtížnosti práce, který se zjišťuje metodami hodnocení práce, rozhoduje o tom, zda má být daná činnost mzdově ohodnocena více nebo méně než činnost jiná.

Výše mzdy je ale také určována tím co zaměstnanec skutečně vykonává. Dva zaměstnanci mohou vykonávat stejnou pracovní činnost, tedy stejně obtížnou, ale výsledek jejich práce se může kvantitativně a kvalitativně lišit. Musí být proto jako srovnávací měřítko vymezen normální výkon. Musí se pohybovat v rozmezí, které je přijatelné pro zaměstnance, kterých se týká. Rozdíly ve výkonu mezi pracovníky, kteří vykonávají stejné činnosti, se do výše mzdy promítají prostřednictvím mzdových forem (úkolová mzda, prémiová mzda, časová mzda s výkonnostními příplatky - viz níže).

Jak již bylo uvedeno výše, výše odměny za práci ovlivňuje pozitivně vůli zaměstnance k pracovnímu výkonu tehdy, jestliže je ekvivalentní jeho výkonu. **Nástrojem**, který umožňuje v podnikovém hospodářství **diferencovat odměnu podle náročnosti** vykonávané práce, je **hodnocení práce a nástroj**, který slouží k vyjádření **rozdílných výkonů**, jsou **mzdové formy**. Využití obou těchto nástrojů umožňuje dosáhnout zdůvodnění mzdové diferenciace v podniku.

Úkolem hodnocení práce je odstupňování odměny za práci podle obtížnosti jednotlivých pracovních postupů, resp. jednotlivých pracovních činností nebo pracovních míst. Zatříděním pracovních postupů do tarifních stupňů se vytváří tarifní stupnice, která se používá jako objektivně zdůvodněná základna pro diferenciaci mezd.

Hodnocení práce vychází z určitých požadavků, které pracovní postup klade na zaměstnance, který jej vykonává. Obecně uznávanou strukturu požadavků využívaných pro hodnocení práce tvoří tzv. „Ženevské schéma“, vyvinuté pod záštitou Mezinárodní organizace práce a přijaté v roce 1950 na konferenci o hodnocení práce v Ženevě. Vychází ze šesti druhů požadavků rozčleněných do čtyř požadavkových skupin.

Tabulka č. 2: Ženevské schéma kritérií hodnocení práce

| Číslo skupiny | Hlavní druhy požadavků |
|---------------|---|
| I. | Odborné znalosti = duševní požadavky Dovednosti = tělesné požadavky |
| II. | Zátěž smyslová a nervová = duševní nároky Zátěž tělesná = tělesné nároky |
| III. | Odpovědnost |
| IV. | Pracovní podmínky |

Zdroj: Novotný, J., Suchánek, P. (2004)

První dvě skupiny, kterými jsou odborné znalosti a dovednosti a zátěž, jsou vztaženy jak na duševní, tak na tělesné požadavky. Zbývající dvě skupiny požadavků tvoří nároky na odpovědnost a náročnost pracovních podmínek. Ženevské schéma přibližuje tabulka č. 2.

Mzdovou formou se rozumí vztah mezi výší odměny za práci a výkonem při určité obtížnosti práce. Tento vztah musí být vymezen tak pružně, aby jeho prostřednictvím stanovovaná výše odměny v plné míře vyjadřovala rozdíly ve výkonnosti, tzn. aby odměna s růstem výkonu stoupala a při jeho poklesu klesala. Sociální zřetele, které jsou zohledňovány při stanovení odměny za práci (např. zaručená minimální mzda), vytvářejí určitá omezení pro stimulačně žádoucí jednoznačnost vztahu mezi odměnou a výkonem. V podnikové praxi se nejčastěji využívají tyto **mzdové formy**:

- **časová mzda,**
- **úkolová mzda,**
- **prémiová mzda,**
- **dodatková mzda.**

Časová a úkolová mzda jsou také označovány jako základní formy mzdy. Je tomu tak proto, že jejich prostřednictvím se stanovuje hlavní část odměny za práci, tzv. základní mzda. Tyto dvě formy pak doplňuje prémiová mzda, pokud se jedná o systém vyplácení odměn v závislosti na výkonu zaměstnance, pokud tvoří hlavní část odměny. Pokud je prémiová mzda založena na něčem jiném než je výkon (např. kvalita odvedené práce) nebo se jedná o vedlejší (doplňkovou část odměny), potom se taková prémie řadí mezi dodatkové mzdy. Mezi dodatkové formy mzdy se přitom řadí především, osobní příplatky, ostatní výplaty (13. plat, odstupné apod.), mimořádné odměny apod. Tyto dodatkové formy mzdy mají zpravidla nižší podíl na celkové odměně za práci zaměstnance a slouží k doplnění stimulačního působení základních forem mzdy na výkon.

Při **časové mzdě** se zaměstnanec odměňuje podle délky odpracované doby. Velikost pracovního výkonu tedy vyjadřuje odpracovaný čas. Jako měřítko se u pracovníků dělnických profesí používá obvykle hodina (hodinová mzda, u technickohospodářských pracovníků měsíc – měsíční mzda). Časová mzda může mít ale i podobu mzdy za směnu, denní nebo týdenní mzdy.

Mzda za časovou jednotku je konstantní. Celková mzda roste s odpracovaným časem, bez ohledu na to, zda je během pracovní doby výkonnost nad či pod průměrem (čímž dochází k porušení zásady pružnosti mzdové formy uváděné výše se všemi negativními důsledky).

Časová mzda se používá především u těch činností, kde není vhodné podněcovat zaměstnance ke zvyšování výkonu. Patří sem práce, u nichž je důležitější pečlivost, svědomitost, přesnost a kvalita než rychlost a kvantita. Časovou mzdu je ale nutno používat i tehdy, pokud výkon zaměstnance není měřitelný, nebo je jeho měření spojeno s vysokými náklady. To se týká především těch řídicích a výkonných činností, u nichž se vykonávané práce mění nepravidelně (např. pomocné práce, opravy, sklady, kancelářské práce atd.). Časová mzda se také uplatňuje tam, kde by díky zvýšenému úsilí o kvantitativní výkon mohly vzniknout škody na zdraví nebo výrobním zařízení. Časovou mzdu je také nutné použít při odměňování pracovníků, kteří nemohou ovlivnit intenzitu své práce, protože kolísá z vnějších příčin (např. prodavačky, telefonistky atd.), nebo je dána organizací práce (výrobní linky).

Předností časové mzdy je jednoduchost evidence a kvantifikace, šetření výrobních faktorů a vytváření podmínek pro docilování standardní kvality zabraňováním příliš rychlému pracovnímu tempu. Nedostatkem této formy základní mzdy je především riziko nižšího pracovního výkonu, které se pak promítá do růstu nákladů na jednotku produkce. Pokud chce podnik toto riziko odstranit nebo omezit, potom musí na tyto pracovníky dohlížet a díky tomu musí nést vzniklé dodatečné náklady. Z hlediska motivačního působení je dále obecně vnímaným problémem časové mzdy to, že nepodněcuje ke zvyšování výkonu.

Úkolová mzda (kusová mzda) je mzdová forma, při níž je výše mzdy závislá na výkonu (výsledku práce): platí se tedy za „kus“ bez vazby na reálný čas potřebný pro jeho výrobu (nebo jako provize za skutečně dosažený obrat). Zatímco u časové mzdy je odměňována délka pracovní doby, u úkolové mzdy je odměňován výsledek práce vyjádřený množstvím. Úkolová mzda se uplatňuje na pracovištích, kde jsou stanoveny výkonové normy, předem určeny technologické postupy a kde se pracovní postupy pravidelně opakují. Důležitou podmínkou je, aby zaměstnanec mohl intenzitou své práce ovlivnit kvantitativní výsledek své práce.

Úkolová mzda nabízí **dvě možnosti hodnocení**:

- **časový úkol,**
- **peněžní úkol.**

Při hodnocení **časového úkolu** se předem určí čas na provedení pracovního postupu, který se odměňuje. Jestliže se tento čas nespotřebuje (tzn. uspoří), zvyšuje se hodinová mzda zaměstnance. Při **peněžním úkolu** se za jednotku kvantitativně vymezeného pracovního výkonu stanoví peněžní sazba. Oba způsoby, přes svou podobnost, vedou k rozdílům. Časový úkol je výhodnější v tom, že při změnách tarifních sazeb v důsledku kolektivního vyjednávání (o růstu mezd) se normované časy nemění, ale pouze násobí změněnou sazbou. U peněžního úkolu se při tarifní změně musí všechny jednotkové sazby přepočítat. Nově se stanovují i normované časy, které se mohou určovat odhadem nebo přesněji exaktním měřením časovými studiemi.

Úkolová mzda umožňuje zvýšení hodinového výtěžku, ale může vést při přechodné indispozici zaměstnance k propadu jeho mzdy. Čelí se tomu obvykle spojením úkolové mzdy se zaručenou minimální mzdou (např. mzda vycházející z reálně odpracovaného času nebo minimální mzda stanovená zákonem), která se vyplácí při nižším výkonu. Není-li tedy dosažena zaměstnancem určitá výkonová úroveň, přechází úkolová mzda do časové mzdy.

Předností úkolové mzdy je podněcování k vyššímu výkonu. Podnik platí pouze za výkon, s výjimkou případů, kdy nebyla dosažena minimální mzda. Zaostávání za normálním výkonem je však při úkolové mzdě výjimečné. Výhodou úkolové mzdy dále je, že při ní jsou náklady na kus konstantní a mzdové náklady se vyvíjejí proporcionálně vyprodukovanému množství, což je výhodné pro nákladové rozpočtování.

Určitou nevýhodou úkolové mzdy je nebezpečí příliš vysokého pracovního tempa, vedoucího k rychlejší spotřebě sil, zvýšenému opotřebení dlouhodobého majetku a ke snížení kvality pracovních postupů. Vzniká tak potřeba dodatečných kontrol kvality. Vzhledem k nebezpečí, že méně výkonní zaměstnanci nebudou s vyšší odměny spokojeni, nebo že úkolové odměňování způsobí příliš vysoký nárůst odměn, je správné stanovení norem často spojeno se značnými potížemi.

Příklad

Vymezte pro úkolově odměňovaného zaměstnance hodinový výtěžek. K jeho vymezení použijte zadané veličiny:

MM minimální tarifní mzda = 36 Kč/hod.

ÚP úkolová přírážka = 20 %

MV míra výkonnosti = 125 %

SV skutečný výkon = 15 ks/hod.

Řešení

V podstatě záleží na tom, zda zjišťujeme časovou úkolovou nebo peněžní úkolovou mzdu. Pokud vycházíme z peněžní úkolové mzdy, potom hodinový výtěžek (HV) je roven násobku skutečného výkonu (SV) a peněžní sazby (PS). Peněžní sazba je dále násobkem normy času (NČ) a minutového faktoru (MF). Minutový faktor lze zjistit dělením úkolové směrné sazby

(US) šedesáti minutami. Oproti tomu normu času lze zjistit jako podíl šedesáti minut a normálního výkonu (NV). Normální výkon je přitom podílem skutečného výkonu (SV) a míry výkonnosti (MV). Konečně úkolová směrná sazba je vyjádřena součtem minimální tarifní (hodinové) mzdy (MM) a úkolové příirážky (ÚP).

Výpočet tedy vypadá následovně:

$$US = MM + \dot{U}P = 36 + 7,20 = 43,20 \text{ Kč / hod.}$$

$$MF = US / 60 = 43,20 / 60 = 0,72 \text{ Kč / min.}$$

$$N\check{C} = 60 / NV = 60 / (SV / MV) = (60 * MV) / SV = (60 * 1,25) / 15 = 5 \text{ min. / ks.}$$

$$PS = N\check{C} * MF = 5 * 0,72 = 3,60 \text{ Kč / ks}$$

$$HV = PS * SV = 3,60 * 15 = 54 \text{ Kč / hod.}$$

Pokud budeme vycházet z časové úkolové mzdy, je hodinový výtdek (HV) roven násobku zúctovaných minut (ZM) a minutového faktoru (MF). Minutový faktor přitom zjišťujeme stejně jako v případě peněžní úkolové mzdy (viz výše). Zúctované minuty jsou násobkem skutečného výkonu (SV) a normy času (NČ), přičemž normu času opět zjišťujeme stejně jako v případě peněžní úkolové mzdy (viz výše).

Výpočet tedy vypadá následovně:

$$ZM = N\check{C} * SV = 5 * 15 = 75 \text{ min. / hod.}$$

$$HV = ZM * MF = 75 * 0,72 = 54 \text{ Kč / hod.}$$

Prémiový mzdový systém je svou konstrukcí podobný úkolové mzdě a má obdobné dopady, výhody i nevýhody. Tento systém také stimuluje zaměstnance k dosahování vyššího pracovního výkonu. Výše odměny je stanovena podle objektivních kritérií (předem stanovených), kde je předem zakotven vztah mezi mírou plnění příslušného (prémiového) ukazatele a příslušnou výší prémie. Ukazatelem zde je kvantitativní výsledek práce. Uplatňují se často i ve spojení s časovou mzdou místo úkolové mzdy, když nemohou být stanoveny pevné normy, například pro měnící se pracovní podmínky.

K nejvýznamnějším prémiovým mzdovým systémům podle Wöheho (1995), patří:

- **Halseyův prémiový systém.** K základní časové mzdě se za každou jednotku výsledku práce přesahující normální výkon vyplácí prémie ve výši 50 % jednotkových mzdových nákladů odpovídajících normálnímu výkonu. Průměrná mzda zde při nadprůměrném výkonu lineárně stoupá.
- **Rowanův prémiový systém.** Prémie, kterou získává zaměstnanec k časové mzdě, činí tolik % základní mzdy, o kolik byl uspořen normovaný čas. Prémie zde tedy s růstem výkonu stoupá degresivně.
- **Diferenciální kusová mzda podle Taylora.** Tento systém vychází z úkolové mzdy, kde se určí přesnými časovými studiemi normální výkon a využívá se diferencovaných mzdových sazeb. Dosáhne-li zaměstnanec vyšší než normální výkon, stanoví se mu odměna na základě vyšší sazby než je sazba normální a při nižším než normálním výkonu se použije úkolové sazby, která je nižší než normální. Využíváním rozdílných úkolových mzdových sazeb, které rostou s dosaženým výkonem, se vytváří silný tlak na výkon a dosahuje se progresivního růstu mzdy.
- **Prémiový systém podle Bedauxe.** V tomto systému, který je nazván podle svého autora, se na základě analytického hodnocení měří lidský pracovní výkon měrnými jednotkami „B“. Výkon 60 B za hodinu představuje normální výkon normálního zaměstnance, který se odměňuje základní mzdou. Jeho zjišťování se provádí hodnocením podle autorova systému. Základní mzda je zaručenou minimální mzdou.

Dodatkové mzdové formy jsou formami doplňkových mezd, jimiž se v odměně za práci oceňuje pracovní výkon podle slovně hodnotitelných ukazatelů (s výjimkou některých výše

uvedených prémie). Tyto dodatky ke mzdě mohou být poskytovány jednak pravidelně, jak je tomu například při jejich spojení s časovou formou základní mzdy, jednak za jednorázové a mimořádné výsledky práce.

Tabulka č. 3: Znaký pro hodnocení výkonu

| | Kategorie zaměstnanců a příslušné znaky pro hodnocení výkonu | | |
|--------------|---|---|--|
| | Rutinní práce | Těžká práce bez vedení | Řídící práce |
| Výkon | Množství Kvalita | Dosažení cíle kvantitativně Dosažení cíle kvalitativně | Dosažení cíle kvantitativně Dosažení cíle kvalitativně |
| Chování | Chování mezi spolupracovníky Chování k outsiderům Dodržování předpisů Zacházení s věcmi | Informační činnost Respektování delegovaných pravomocí Chování k outsiderům Plnění příkazů Využívání pomocných zdrojů | Informační činnost Respektování delegovaných pravomocí Chování k outsiderům Plnění příkazů Dodržování rozpočtu Podpora spolupracovníků Zvládnutí řídicího procesu |
| Využitelnost | Samostatnost Možnosti využití | Rozšiřování úkolů Možnosti využití Další vzdělávání | Rozšiřování úkolů Možnosti využití Další vzdělávání |

Zdroj: Novotný, J., Suchánek, P. (2004)

Hodnocení zaměstnanců je založeno na využití tří hlavních znaků: výkonu, chování a využitelnosti. Vlastní hodnocení ale vychází z dalšího členění každého hlavního znaku pro příslušnou kategorii zaměstnanců, podle charakteru jejich práce. Toto členění je zřejmé z tabulky č. 3.

Při výkonnostním hodnocení se posuzuje výkon odvedený zaměstnancem v uplynulém období, přiřazením hodnotícího stupně každému znaku. Výkonnostní příplatky se platí za nadprůměrný výkon, za nadprůměrné chování nebo nadprůměrnou využitelnost. Jednorázové odměny za mimořádné výsledky se stanovují rovněž podle určených kritérií. Příkladem může být vypsání odměny za splnění komplexního úkolu ve stanovené kvalitě pracovním kolektivem (např. dokončení výstavby objektu) do stanoveného termínu.

4.2.3 Mzdový systém podniku

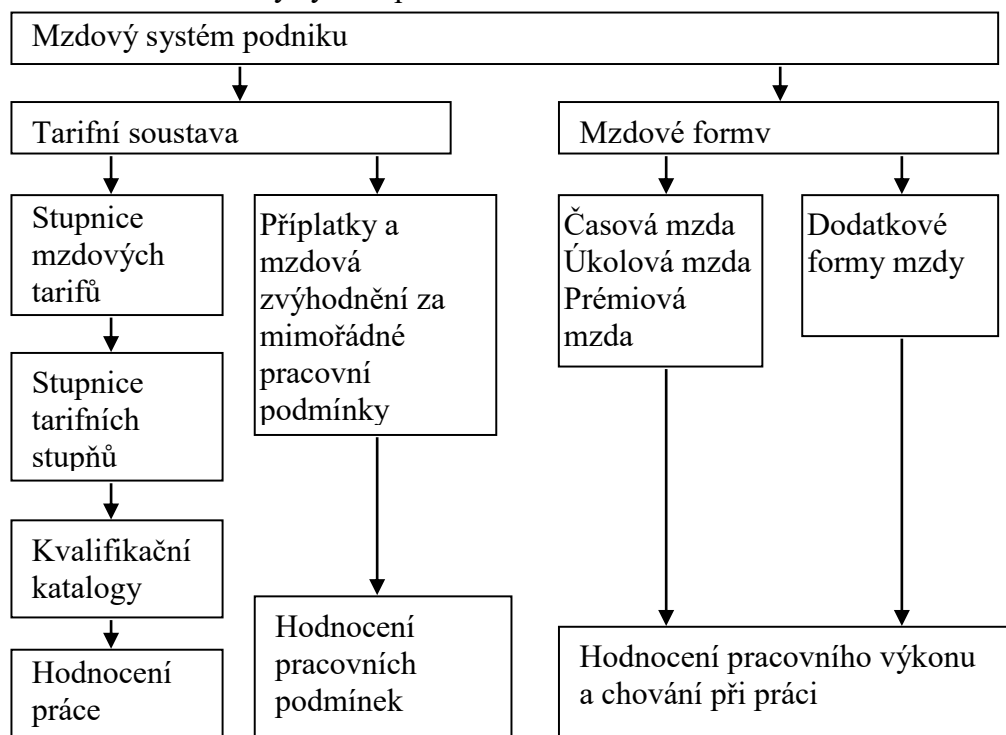
Cílem mzdového systému, jak uvádí Synek (1999), je stanovit mzdu za vykonanou práci (pracovní výkon). Mzdou se pak rozumí peněžité plnění nebo plnění peněžité povahy (naturální mzda) poskytované organizací zaměstnanci za práci. Podnikatelský subjekt při vytváření svého mzdového systému vychází ze zákoníku práce, tzn. ze zákona č. 262/2006 Sb. a z kolektivní smlouvy, organizace státní správy vychází ze zákoníku práce (zákon č. 262/2006 Sb.), event. kolektivní smlouvy. Struktura nástrojů spoluvytvářejících mzdový systém podniku je zřejmá z obrázku č. 8.

Prostřednictvím mzdového systému vyjadřuje podnik své záměry a nastavuje svou personální politiku. Svou mzdovou politikou sleduje podnik především tyto cíle:

- **získat a udržet** kvalifikované zaměstnance, kteří svými znalostmi a dovednostmi splňují požadavky pracovních míst, svým chováním přispívají k vytváření a udržování pozitivního podnikového klimatu,
- **stimulovat** objem mzdových prostředků vyplácených v odměnách za vykonanou práci zaměstnancům na úrovni, která neohrožuje konkurenční schopnost podniku,

- **zajistit** zdůvodněnou **mzdovou diferenciaci**, která bude zaměstnanci vnímána jako spravedlivá uvnitř podniku i ve vztahu ke mzdovým relacím na vnějším trhu práce.

Obrázek č. 8: Mzdový systém podniku



Zdroj: Synek (1999)

Mzdovou diferenciací se rozumí rozdíly ve výši individuální mzdy zaměstnanců, které vyplývají z rozdílu v míře náročnosti vykonávané práce (míře požadavků vykonávaného pracovního místa) a míře výkonu (míře množství práce resp. jejího výsledku). Míra diferenciacie (rozdílnosti) mezd je důležitou informací o stimulačních možnostech mzdy. Jestliže klesne pod určitou, praxí ověřenou úroveň, tak mzda přestane plnit svou funkci pobídky (stimulu). Nebude podněcovat k získání vyšší kvalifikace či ochotě převzít větší odpovědnost, které jsou potřebné pro zastávání výše postaveného pracovního místa resp. pracovní funkce nebo k dosahování vyššího výkonu.

Relativní spravedlnost odměňování je jedním z předpokladů jeho motivační působivosti. Správné mzdové relace proto musí být předmětem trvalého zájmu podniku. Podnikatelský subjekt musí sledovat vývoj mzdových nároků svých zaměstnanců, event. organizací zastupujících jejich zájmy a při trvalém hledání správných mzdových relací musí brát v úvahu i vnější trh práce.

Cíle mzdové politiky jsou vzájemně rozporné. Nelze je uskutečňovat paralelně. Při jejich sledování je proto podnik nucen volit priority. Například jestliže je podnik v důsledku nízké efektivity omezen objemem disponibilních mzdových prostředků, je nucen držet průměrnou výši mzdy svých zaměstnanců na úrovni průměrných mezd v oboru a regionu. Jeho možnosti získávat a stabilizovat zaměstnance s úzkoprofilovou kvalifikací se tak snižují.

Cvičení

Navrhněte mzdový systém Vašeho podniku. Zvažte, kolik a jakých budete mít zaměstnanců a jak je budete hodnotit a odměňovat. Uvažujte v kontextu ČR, obvyklých mezd a aktuální průměrné mzdy.

4.3 Dlouhodobý majetek

Moderní výrobní proces charakterizuje růst nasazení dlouhodobého především hmotného majetku. Pracovní síla je stále více vybavována dlouhodobým (hmotným) majetkem. Zatímco před několika desítkami let byly stroje a nářadí pouze pomůckou pro zvýšení účinnosti lidské práce, v současnosti se stroj do značné míry osamostatnil (např. při práci v kuchyni zaměstnancům pomáhají nejrůznější roboty na zpracování potravin, myčky nádobí, mikrovlnné trouby, tlakové hrnce, při úklidu se používají vysavače, ve výrobních podnicích pomáhají zaměstnancům nejrůznější stroje a zařízení apod.). Význam lidské pracovní síly v mnoha podnicích ustoupil dlouhodobému (hmotnému) majetku. V případě podniků služeb nebo některých organizací veřejné správy je však nutno zdůraznit, že k tomu došlo pouze v omezeném množství (ve srovnání např. s podniky zpracovatelského průmyslu).

Mnohá zařízení, díky automatizaci nepotřebují přímou účast pracovní síly. Krájí, obrábí, balí, dopravují a registrují „automaticky“, postačuje jejich seřízení a kontrola dispečinkem nebo obsluhujícím personálem (to je však typické spíše pro výrobu, než pro standardní podniky služeb). V důsledku uvedené tendence náklady na dlouhodobý (hmotný) majetek rostou a v řadě podniků několikanásobně převyšují náklady na pracovní výkon a na materiál. Efektivní řízení výrobního, resp. nákladového procesu proto vyžaduje, aby se využití dlouhodobého hmotného majetku věnovala zvláštní pozornost.

Pod pojmem **dlouhodobý hmotný majetek** (provozní prostředky) se zahrnuje, jak uvádí Synek (1999), soubor věcných prostředků, které nejsou spotřebovávány v jednom výrobním cyklu, ale slouží v podniku delší dobu (oproti materiálu - dobu delší než jeden rok). V účetnictví je pro jejich vymezení z praktických důvodů stanovena i **minimální cena** 40 000 Kč. Řadí se sem:

- pozemky;
- budovy a stavby;
- stroje a výrobní zařízení;
- nástroje;
- dopravní prostředky a zařízení pro dopravu;
- zařízení kanceláří;
- výpočetní technika aj.⁶

4.3.1 Životnost dlouhodobého hmotného majetku

Hlavní hospodářské problémy, které musí podnik řešit v souvislosti s dlouhodobým hmotným majetkem, vznikají především v důsledku toho, že provozní prostředky, na rozdíl od materiálu, mají určitou životnost (technickou životnost) a mohou tak být využívány po mnoho let. Nákupem zařízení si tedy podnik opatřuje výkony na řadu budoucích let. V dlouhodobém hmotném majetku jsou vázány (investovány) značné finanční prostředky po mnoho let (účetních období). Tyto prostředky se musí do konce ekonomické životnosti příslušného majetku uvolnit a patřičně zhodnotit.

Proto musí podnik odhadnout ekonomickou životnost daného dlouhodobého hmotného majetku, správně určit snížení jeho hodnoty (ve formě odpisů), ke kterému dochází v průběhu roku a připočítat je k nákladům na produkci (právě formou odpisů). **Odpisy** tak vyjadřují finanční opotřebení konkrétního dlouhodobého hmotného majetku za určité období (zpravidla kalendářní rok). Kumulované odpisy za jednotlivé roky (zpravidla účetní období) se pak

⁶ Je nutno zdůraznit, že kromě dlouhodobého hmotného majetku disponuje podnik také dlouhodobým nehmotným majetkem (např. patenty, zakoupené licence, software apod.) a dlouhodobým finančním majetkem (např. akcie v podnicích s rozhodujícím vlivem, zakoupené obligace apod.). Od těchto typů dlouhodobého majetku abstrahujeme, neboť s výjimkou finančních podniků nebo podniků zabývajících se informačními technologiemi zahrnují zpravidla pouze malou část majetku.

nazývají oprávky a tyto oprávky snižují účetní, resp. pořizovací cenu příslušného dlouhodobého hmotného majetku.

Do účtu zisku a ztrát vstupují jako náklad, ale zároveň jsou i součástí ceny výrobků a služeb produkováných daným dlouhodobým hmotným majetkem. Prodejem výrobků a služeb se částky opisů do podniku vrací. Odpisy plní tedy nejen funkci nákladovou, ale i střeďací. Na jejich výši závisí hospodářský výsledek daného období (čím vyšší odpisy, tím vyšší náklady a tedy nižší zisk) a proto jsou pro daňové účely zákonem předepsány pro jednotlivé druhy dlouhodobého majetku doby životnosti resp. způsoby odpisování a odpisové sazby.

V nákladových propočtech se odpisy stanovují tak, aby jejich zakalkulováním do cen prodaných výrobků a služeb získal podnik dostatečné finanční zdroje k náhradě spotřebovaných (a účetně odepsaných) zařízení. Jde tedy o to, aby se podniku jednak vrátilo vložené peněžní prostředky a jednak aby mohla stávající (odpisované) zařízení nahradit zařízením novým. Odpisy ale nejsou jen nákladovým, ale i finančním činitelem. Částky opisů, získané v daném hospodářském období prostřednictvím obratu pro pozdější náhradu odepsaného dlouhodobého hmotného majetku, má podnik k dispozici pro financování jiných výrobních faktorů.

Příklad

Pořizovací cena a odpisová skupina dlouhodobého hmotného majetku hotelu je tato:

Osobní automobil – 400 – odpisová skupina 2

Sporák – 80 000 Kč – odpisová skupina 2

Klimatizace – 200 000 Kč – odpisová skupina 3

Budova – 3 500 000 Kč – odpisová skupina 6

Stanovte účetní a daňové odpisy tohoto majetku v případě, že se podnikatel rozhodne majetek odepisovat lineárně. Bude mít na výši opisů vliv, že budova byla pořizena v lednu, sporák v dubnu, klimatizace v listopadu a osobní automobil v prosinci?

Řešení

Nejprve je nutné vědět, že pro daňové účely byly pro jednotlivé odpisové skupiny stanoveny tyto doby odepisování:

| Odpisová skupina | Doba odepisování |
|------------------|------------------|
| 1 | 3 roky |
| 2 | 5 let |
| 3 | 10 let |
| 4 | 20 let |
| 5 | 30 let |
| 6 | 50 let |

Dále je nutné znát roční odpisovou sazbu v prvním roce odepisování a v dalších letech. Pro lineární daňový odpis vypadají tyto sazby takto:

| Odpisová skupina | Sazba v % v prvním roce odepisování | Sazba v % v dalších letech odepisování |
|------------------|-------------------------------------|--|
| 1 | 20 | 40 |
| 2 | 11 | 22,25 |
| 3 | 5,5 | 10,5 |
| 4 | 2,15 | 5,15 |
| 5 | 1,4 | 3,4 |
| 6 | 1,02 | 2,02 |

Daňové lineární odpisy budou pak pro jednotlivé druhy majetku vypadat takto:

| Dlouhodobý hmotný majetek | Odpisová skupina | Odpis v 1. roce odepisování | Odpis v dalších letech odepisování |
|---------------------------|------------------|-----------------------------|------------------------------------|
| Osobní automobil | 2 | 44 000 Kč | 89 000 Kč |
| Sporák | 2 | 8 800 Kč | 17 800 Kč |
| Klimatizace | 3 | 11 000 Kč | 21 000 Kč |
| Budova | 6 | 35 700 Kč | 70 700 Kč |

Účetní odpisy se na rozdíl od odpisů daňových počítají zpravidla měsíčně (daňové odpisy ročně), tzn. že výše odpisů majetku bude odlišná od odpisů daňových a měsíc, ve kterém byl majetek pořízen a bude mít vliv na velikost účetních odpisů. Na velikost odpisů daňových to však mít vliv nebude. Odpisové skupiny, resp. doba odepisování majetku, však bude v případě účetních odpisů stejná jako u odpisů daňových. Velikost účetních odpisů tak bude vypadat následovně:

| Dlouhodobý hmotný majetek | Odpisová skupina | Odpis v 1. roce odepisování | Odpis v dalších letech odepisování | Odpis v posledním roce odepisování |
|---------------------------|------------------|-----------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| Osobní automobil | 2 | 6 667 Kč | 80 000 Kč | 73 333 Kč |
| Sporák | 2 | 12 000 Kč | 16 000 Kč | 4 000 Kč |
| Klimatizace | 3 | 3 334 Kč | 20 000 Kč | 16 666 Kč |
| Budova | 6 | 70 000 Kč | 70 000 Kč | 0 Kč |

Díky tomu, že majetek byl koupen v průběhu roku a odepisování probíhá po měsících, tak bude z hlediska kalendářního roku majetek účetně odepisován, s výjimkou budovy, o rok více (tzn. např. v případě osobního automobilu 5 let)!

Technická životnost dlouhodobého hmotného majetku je doba, během níž může dané zařízení poskytovat technicky nezávadný užitek. Období technické životnosti přitom pozitivně ovlivňuje pečlivé odborné ošetřování a údržba. **Ekonomická životnost** dlouhodobého hmotného majetku je doba, po kterou je účelné dané zařízení hospodářsky využívat. Ekonomická životnost dlouhodobého hmotného majetku je zpravidla kratší než technická životnost.

Dlouhodobý hmotný majetek ztrácí svou **užitnou hodnotu** během své životnosti v závislosti na svých technických vlastnostech. Obecně platí, že užitná hodnota určitého zařízení v prvních letech životnosti klesá pomalu, zatímco koncem doby využívání klesá rychleji. Naopak **tržní hodnota**, což je částka, která by se docílila při prodeji zařízení na trhu, rychle klesá ihned po uvedení do používání. Je tomu tak proto, že kupující vyžaduje při nákupu „opotřebeného“ zařízení podstatnou sražku z pořizovací ceny, i když se užitná hodnota příliš nesnížila.

Hodnotu dlouhodobého hmotného majetku nesnižuje pouze jeho opotřebením využíváním nebo přírodními vlivy (např. dopravní prostředky), ale i technický pokrok. V takovém případě hovoříme o **morálním opotřebením** (zastarání). Stále postupující vývoj techniky přináší pro podnik nebezpečí, že jeho dlouhodobý hmotný majetek „předčasně“ technicky a ekonomicky zastarává. Toto nebezpečí je tím větší, čím delší je jeho životnost (viz technický pokrok ve výpočetní technice). Podnik je tedy nucen při plánování doby ekonomické životnosti zařízení

brát v úvahu nejen snížení hodnoty pracovním a přirozeným opotřebením (fyzické opotřebením), ale i technickým pokrokem (morální opotřebením).

Podnik je často nucen řešit problém, zda je účelné nahradit zastaralé výrobní zařízení, které ještě může několik let využívat, zařízením novým, které pracuje s nižšími náklady. Technicky pokrokovější zařízení sice zpravidla přináší vyšší kvantitativní nebo kvalitativní výkon, ale ne vždy je rozhodnuto ve prospěch modernějšího zařízení. Vzhledem k tomu, že určitá zařízení se vyplácejí teprve od určité velikosti podniku nebo od určitých požadavků na přesnost, může být pro menší podnik „zastaralé“ zařízení nákladově výhodnější.

4.3.2 Kapacita dlouhodobého hmotného majetku

Sledování vrcholového cíle podniku vyžaduje, aby se kapitál vázaný v dlouhodobém hmotném majetku amortizoval a zúročil. To znamená, že každý dlouhodobý hmotný majetek musí být produktivně využíván, tzn. musí být využito jeho schopnosti poskytnout za časovou jednotku určitý výkon. Jestliže je výkonu někdy využíváno jen částečně, či po určitou dobu není zařízení využíváno vůbec, znamená to pro podnik minimálně prodloužení doby návratnosti investovaného kapitálu a úrokovou ztrátu.

Každé zařízení, zahrnované pod pojem dlouhodobý hmotný majetek, je s ohledem na své technické parametry schopno vyprodukovat za určitou dobu určité množství statků (výrobků či služeb) určité kvality. Tato výkonová schopnost se v kvantitativním a kvalitativním vymezení nazývá kapacitou. **Technickou (maximální) kapacitou** zařízení označujeme dosažitelné produkční množství, které jeho prostřednictvím lze vyprodukovat a které nelze překročit. **Ekonomická kapacita** zařízení vyjadřuje množství produkce v příslušné kvalitě, které je z ekonomického hlediska optimální. Technická kapacita je zpravidla vyšší než ekonomická kapacita.

Využití technické (maximální) kapacity není vždy účelné. Důvodem může být to, že nižší využití stroje je hospodárnější, protože je spojeno s nižšími průměrnými náklady na produkci. Využívání zařízení až na hranici jeho technické kapacity může způsobovat příliš vysoké opotřebením a nadměrnou spotřebu provozních látek. Existují i opačné situace, kdy provozní prostředky mají svou minimální kapacitu, kterou je třeba z ekonomických důvodů dosahovat. V případě poklesu produkce pod tuto kapacitu dojde buď k neúměrnému nárůstu nákladů na jednotku produkce, nebo zařízení přestane být schopno práce.

Využití kapacity dlouhodobého hmotného majetku (výrobního zařízení, stroje) lze vyjádřit poměrem mezi technickou (maximální) kapacitou a skutečným využitím kapacity a označuje se jako stupeň využití kapacity. **Stupeň využití kapacity** se vyjadřuje v procentech a má tvar:

$$\text{Stupeň využití kapacity} = \frac{\text{skutečná produkce}}{\text{dosažitelná produkce}} \times 100$$

Vedle dosažitelného maximálního výkonu, který vyjadřuje technická kapacita, má každé zařízení také kvalitativní maximální výkon. Jeho překračování vyvolává zvýšení nákladů (např. vyšší zmetkovitost). Obecně proto platí, že podnik si musí v množství nabízených zařízení vybrat taková, která jsou pro konkrétní úkoly podniku nejvhodnější. Přetěžování na jedné straně zvyšuje náklady, nízké využívání na druhé straně vede ke zbytečnému vázání kapitálu podniku.

Obecně lze kapacitu výrobní jednotky vymežit jako výslednici jejího výkonu a doby, po kterou je v činnosti. Doba činnosti se přitom vyjadřuje pomocí časových fondů. Výkonem výrobního zařízení se rozumí jeho maximální výrobnost (někdy se také označuje jako produktivita) za jednotku času, zpravidla za jednu hodinu, při normované (normální) kvalitě

materiálu a při důsledném dodržení stanoveného technologického postupu a jakosti produktů. Při jeho stanovení se vychází ze jmenovitého výkonu stroje (uvedeného v jeho technické dokumentaci) a přihlíží se ke konkrétním podmínkám. Výkon zařízení se vyjadřuje ve fyzických jednotkách – produktech, ve kterých se udává kapacita. V podnikové praxi se výkon výrobního zařízení vymezuje na základě kapacitních norem produktivity, které určují maximální množství produktů, jež může být na daném zařízení zhotoveno za časovou jednotku.

Příklad

Kuchyně v hotelové restauraci je schopna vyprodukovat za hodinu v průměru 100 obědů. Je v provozu celoročně (365 dní) v rámci otevírací doby 11.00 – 23.00 (12 hodin). 15 % disponibilního časového fondu se plánuje na prostoje. Vypočtěte výrobní kapacitu a zhodnoťte její využití v roce 2007, kdy podnik prodal 223 380 obědů.

Řešení

$$\text{Výrobní kapacita} = 12 \cdot 360 = 4\,380 \text{ h}$$

$$- 15 \% (657)$$

$$3\,723 \cdot 100 = 372\,300 \text{ obědů}$$

= maximálně dosažitelná kapacita

$$\text{Stupeň využití kapacity} = 223\,380 / 372\,300 = 0,6 = 60 \%$$

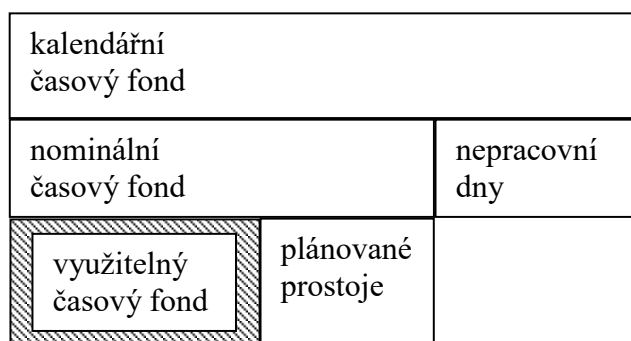
Časový fond výrobního zařízení udává plánovaný počet dnů nebo hodin jeho činnosti za rok. Jeho velikost ovlivňují specifika jednotlivých odvětví a oborů (např. nepřetržitost či nepřetržitost výrobních procesů), přírodní podmínky (např. sezónnost produkce) apod. Lze rozlišit následující časové fondy:

Kalendářní časový fond je tvořen příslušným počtem dnů v roce (v běžném roce 365 dnů), přičemž může být vyjádřen i v hodinách. Tento fond se využívá k výpočtu výrobní kapacity v nepřetržitých výrobních procesech (např. hutě). V ostatních výroбах je tento fond podkladem pro výpočet nominálního časového fondu.

Nominální časový fond se zjišťuje odečtením nepracovních dnů (neděle, soboty a státní svátky) od kalendářního časového fondu. Je-li organizována celozávodní dovolená, odečítá se i počet dnů jejího trvání.

Využitelný (efektivní) časový fond se vypočítává z nominálního časového fondu, odečtením plánovaných prostojů, což je čas pro plánované opravy a přemístění zařízení, prováděné v pracovní době.

Obrázek č. 9: Časové fondy výrobního zařízení



Zdroj: Synek (1999)

Příklad

Pro kuchyni (především zařízení kuchyně) v restauraci platí následující údaje:

Pracovní doba - týden 365 dní á 12 hodin

Každé pondělí zavřeno – 52 dní

Zavřeno na štědrý den – 1 den

Průměrná doba nečinnosti zařízení v průběhu dne díky údržbě na čištění – 2 hodiny

Průměrná doba prostojů – 20 % nominálního časového fondu

Jak vysoký je nominální časový fond zařízení kuchyně restaurace?

Kolik hodin využitelného časového fondu má podnik k využití?

Řešení

Príslušné fondy je nutné počítat v hodinách, neboť zařízení není využíváno nepřetržitě celý den.

Kalendářní časový fond = $365 * 24 = 8760$ h

- při zohlednění přetržitosti provozu = $8760 - (365 * 12) = 4380 = 4380$ h

Nominální časový fond = kalendářní časový fond – nepracovní dny

= $4380 - (53 * 12)$

= $4380 - 636 = 3744$ h

Využitelný časový fond = nominální časový fond – plánované prostoje

= $3744 - (312 * 2) - 3744 * 0,2$

= $3744 - 624 - 748,8 = 2371,2$ h

Relativní využití časového fondu = $2371,2 / 4380 = 54,14$ %.

4.4 Materiál

Materiálem se rozumí všechny statky, z nichž vznikají konečné výrobky změnou jejich tvaru, substance nebo zabudováním. Všechny tyto statky, se zpravidla získávají, zpracovávají nebo vyrábějí v jiných podnicích. To, co je pro jeden podnik konečným výrobkem, může být pro jiný podnik výchozí surovinou. Podle toho, zda materiál vstupuje do produktu (event. v jakém množství), je v produkt přetvářen nebo je spotřebován při jeho produkci, se rozlišují **čtyři druhy materiálů**:

- **Surovina** je materiál, která je ve výrobním procesu přetvářena a vchází do výrobku jako jeho hlavní část (např. maso, železo, obilí).
- **Pomocné látky** jsou materiály, které se rovněž stávají součástí výrobku, ale netvoří jeho hlavní látkovou substanci, takže se přesné zjišťování jejich spotřeby na kus nevyplácí (např. koření, lepidlo).
- **Provozní látky** se při výrobě spotřebovávají, ale do výrobku nevstupují, napomáhají však k jeho vzniku (voda, olej, elektrina apod.)
- **Hotové součástky** jsou materiály, které se zabudovávají do výrobku, aniž by byly ve výrobním procesu přetvářeny (pneumatiky, světlomety apod.).

V podnikové praxi, jak uvádí Synek (1999), se materiál zpravidla člení na výrobní (jednicový) a režijní materiál. Spotřebovávaný materiál tvoří v řadě podniků významnou složku nákladů. Sledování ziskové funkce organizací proto znamená důsledně dbát na hospodaření s materiálem. **Materiál vyvolává** v podniku dva podstatné hospodářské **problémy**:

- problém času,
- problém využití materiálu.

Problém času je důležitým problémem v hospodaření s materiálem. V materiálu, podobně jako v dlouhodobém majetku, je vázán značný kapitál, který se uvolňuje až při prodeji produktu. Doba skladování před začátkem zpracování a čas klidu mezi jednotlivými fázemi

výrobního procesu a případně i doba skladování hotových produktů, to jsou časové úseky, jejichž zkracováním se řeší problém materiálových časů.

Pro podnik má velký význam, aby se časový úsek mezi opatřením materiálu, výrobou a prodejem produktů zkrátil na minimum. Nástrojem, kterým se podniky (především výrobní) snaží tento úkol řešit, je koncepce „**just-in-tim-production**“ (produkce právě v čas). To znamená, že odbyt se řídí takovým způsobem, aby nevznikaly žádné zásoby hotových produktů, nebo aby tyto zásoby byly co nejmenší. A stejně tak i materiál nutný pro výrobu se opatřuje tak, aby byl k dispozici právě při zahájení výroby. Zamezuje se tak vzniku zásob na skladě, resp. skladování se omezuje pouze na pojistnou zásobu. Doba, kdy je materiál v klidu se tak zkracuje, snižuje se vázanost kapitálu a tím také úrokové náklady. Tento přístup je důležitý zejména v gastronomických podnicích, kde je možnost skladování jak materiálu (potravin), tak hotových produktů (jidel, nápojů) minimální.

Hladký průběh výroby vyžaduje plynulý přísun materiálu bez přestávek, které by vedly k jeho přerušování. Tradičním řešením tohoto požadavku v podnicích je nákup materiálu do zásoby. Ten ale s sebou nese potřebu skladování a tedy i vázanosti kapitálu v materiálu po tuto dobu. Moderní systém opatrování dodávek materiálu synchronizovaně s výrobou, zmíněný výše v souvislosti s koncepcí just-in-time-production, sice potřebu skladování v podstatě odstraňuje, ale za cenu nárůstu počtu dodávek (a snížení jejich velikosti), orientovaných na potřebu pracovní směny. Cena za jednotku množství ale zpravidla závisí na jednorázově objednaném množství, protože u větších objednávek může dodavatel poskytnout množstevní rabat (slevu). Podnik tedy musí usilovat o to, aby objednával takové množství, které je s ohledem na náklady objednávky, skladovací a úrokové náklady optimální.

Vedle časového problému je druhým podstatným hospodářským problémem v podniku **problém využití materiálu** (včetně problému materiálových ztrát). Ve výrobním procesu, při kterém se přetváří materiál na konečný produkt, se nelze vyhnout jeho ztrátám. Podle způsobu vzniku je lze rozdělit na **dvě základní skupiny**:

- **zmetky**, vzniklé chybou zpracování nebo nízkou kvalitou materiálu,
- **materiálový odpad**, vzniklý například opracováním při změně tvaru materiálu apod.

Výroba zmetků je pro podnik zvláště nevhodná díky tomu, že ve zmetku se znehodnocuje nejen spotřebovaný materiál, ale i práce lidí a výkon dlouhodobého majetku. U určitých produktů je možno ztrátu vzniklou vynaložením nákladů na výrobu zmetků snížit jejich prodejem (např. jako výrobků nižší kvality), ovšem v některých typech podniků (např. gastronomických) je tato možnost značně omezena zákony, nehledě na podstatné finanční ztráty, které jsou s tím spojeny.

Opadu materiálu a zmetkům nelze v plné míře zabránit. Podnik ale může jejich vznik redukovat a určitými opatřeními snižovat náklady spojené s materiálovými ztrátami, které již vznikly. **Předcházet vzniku odpadů a zmetků** může podnik zejména následujícími opatřeními:

- účelným nákupem materiálu (zejména s ohledem na kvalitu, event. rozměry materiálu),
- využíváním racionálních a technicky vyspělých technologií,
- zainteresovaností zaměstnanců na materiálových úsporách a kvalitě práce.

Prosazováním účelného nákupu materiálu usiluje podnik o kvalitu nakupovaného materiálu, který se pak nemůže stát příčinou vzniku vadného výrobku – zmetku. Zohledněním rozměrů materiálu podnik docílí vysoké výtěžnosti, tzn. že při výrobě brání přílišnému odpadu.

Uplatněním racionální a technicky vyspělé technologie čelí podnik možnosti vzniku zmetků v důsledku nedostatečné přesnosti práce výrobního zařízení či uplatnění pracovních postupů, které nechávají nadměrný prostor pro chybovost lidského činitele.

Zaínteresovanost zaměstnanců na materiálových úsporách a kvalitě práce je opatřením zaměřeným na klíčový výrobní faktor – výkonnou práci. Podněcování zájmu zaměstnanců na snižování materiálového odpadu (hospodárnosti materiálové spotřeby) a zvyšování kvality práce (snižování zmetkovitosti) prostřednictvím premií, propojuje předchozí dvě opatření a završuje tak úsilí podniku předcházet materiálovým ztrátám.

Ztráty, které podniku působí vzniklé zmetky a materiálový odpad, případně jejich likvidace, **lze snižovat** zejména následujícími opatřeními:

- prodej odpadu a zmetků,
- zpracování odpadu na vedlejší výrobky,
- recyklace odpadu.

Některé zmetky lze prodat jako zboží nižší jakosti a také mnohý odpad je prodejný. Výnosem z prodeje se snižují materiálové náklady výrobku. Jiný **odpad lze zpracovat na vedlejší výrobky** a tak jej zhodnotit. Snaha podniků o využití odpadu a jeho zhodnocení, bývá impulsem pro vývoj nových výrobků a zavádění nových výrobních linií. Jako příklad lze uvést především chemický průmysl. Odpad, který byl původně považován za nepoužitelný a jehož odstraňování bylo spojeno se značnými náklady, se stal v řadě případů základem pro vývoj nových výrobků, z nichž se pak i někdy staly výrobky hlavní.

Omezené zdroje surovin a růst jejich cen vedou k tomu, že podniky věnují stále větší pozornost využití odpadových látek, jejich dalšímu zpracování a zušlechťení, které se označuje pojmem **recyklování**. Příkladem může být energetika při zhodnocování odpadního tepla vydávaného při ochlazování nebo i průmysl umělých hmot, který plastové odpady po určité úpravě používá pro stejný nebo jiný výrobek ve vlastním podniku nebo jinde.

Jestliže vzniká ve výrobním procesu **materiálový odpad**, který **nelze dále zpracovat** a zušlechťit, vyvstává před podnikem **problém jeho likvidace**. Ta se dotýká podniku ve dvou významných aspektech. Prvním je způsob likvidace, který může vzhledem k rostoucímu zájmu veřejnosti o ekologii ovlivnit její vztah k podniku. Druhým aspektem jsou náklady, které likvidace materiálu vyvolává a které mnou významně ovlivnit výši nákladů podniku. Oba aspekty se mohou podílet na vzniku cílových konfliktů při rozhodování v podniku.

Cvičení

Zvažte a uveďte, jaký dlouhodobý majetek a materiál budete ve Vašem podniku potřebovat na rozjezd a první rok Vašeho podniku a podnikání. Uveďte věcně a vyčíslete v pořizovacích cenách.

5 ZÁKLADY FINANCOVÁNÍ PODNIKU

5.1 Investice, financování a podnikový obrat

V kapitole věnované mikroekonomii jsme hovořili o výrobních faktorech, které podnik získává a následně využívá (přetváří) v produkty, které po výrobě prodává. Soustředili jsme se přitom na nabídku produktů podniku a jeho poptávku po výrobních faktorech na příslušných trzích. Vše v určitém čase (období) a bez bližší specifikace dynamiky výrobního procesu (přeměny výrobních faktorů na produkty) a bez bližší specifikace jak tyto procesy (nákup na trhu výrobních faktorů a prodej na trhu výrobků a služeb) probíhají. Této problematice se tak budeme věnovat v této kapitole.

Podnikovou činnost tvoří: nákup výrobních faktorů, výroba a prodej výkonů (produktů). Tento proces se může uskutečňovat pouze tehdy, jestliže jsou před jeho zahájením k dispozici finanční prostředky k obstarání výrobních činitelů a návazně pak mohou být prodejem výkonů opět získány. Uskutečňování hmotného procesu musí být financováno.

Tok statků – je vyjádřením věcně hospodářského procesu (výkonů)

Tok plateb – je vyjádřením finančně hospodářské stránky procesu hospodaření.

S uskutečňováním hospodářského procesu podniku úzce souvisí pojmy investice a financování.

S pojmem financování se obvykle spojuje opatřování kapitálu a vyjadřované strukturou pasiv v rozvaze. **Investice** tedy znamená použití finančních prostředků k obstarání majetku a je vyjádřeno v aktivech rozvahy. Předmětem obstarávání je hmotný majetek, nehmotný majetek, finanční majetek, vyjadřovaný v aktivech rozvahy. Investice jsou tedy financovány a kapitál je použit k obstarání majetkových hodnot. **Financování** tedy znamená opatřování finančních prostředků (kapitálu) a je vyjádřeno v pasivech rozvahy. Kapitál tak je pojem, který má dvojitý význam, neboť může být chápán jako majetek nebo jako zdroj.

Financování nemusí znamenat jen opatřování peněz, ale i opatřování kapitálu ve všech jeho formách (např. věcné vklady) a zahrnuje i realizaci opatření (přeměnu) v kapitálové oblasti (na straně pasiv) podniku. Opakem pojmu financování je **úbytek kapitálu**. Dochází k němu např. při splácení kapitálových vkladů vlastníkům, při splácení úvěru nebo při výběrech zisku. Uvolnění investovaných částek ve věcném a finančním majetku do podoby peněz se označuje jako **dezinvestice** a je tedy opakem investice. Celkovou podnikovou činnost, vnímanou jako hmotný a finanční proces hospodaření, lze označit jako proces neustále se uskutečňujících investic a dezinvestic, to je proces stálého vázání a opětovného uvolňování finančních prostředků.

Platební prostředky nejsou všechny průběžně investovány a zároveň připlývají do podniku přeměnou podnikových výkonů v peníze. Majetková oblast podniku se proto skládá ze dvou složek: **oblasti platební** a **oblasti investiční**. Spolu s kapitálovou oblastí jsou oblasti platební a investiční bilančním obrazem podnikového obrátového procesu. Jeho vyjádřením je rozvaha (viz tabulka č. 4).

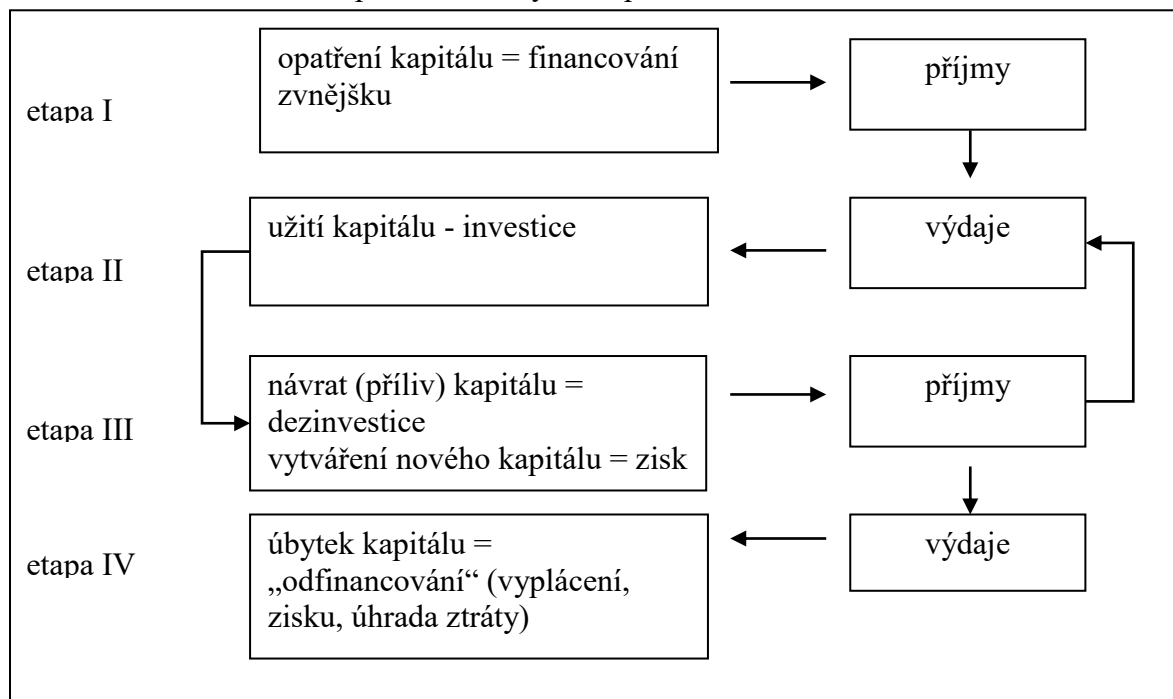
Tabulka č. 4: Rozvaha

| aktiva | Rozvaha k 31. 12. 20.. | pasiva |
|-------------------|------------------------|-------------------|
| oblast investiční | | oblast kapitálová |
| oblast platební | | |

Zdroj: autor

Operace financující podnikový obrat lze vyjádřit prostřednictvím čtyř etap., patrných z obrázku č. 10.

Obrázek č. 10: Etapy oběhu finančních prostředků v podniku zobrazené prostřednictvím pojmů investice, dezinvestice, přírůstek a úbytek kapitálu



Zdroj: Autor

Podnikový obrat je procesem průběžných příjmů a výdajů peněz a průběžných investic a dezinvestic.

V první etapě si podnik opatřuje **prostředky zvnějšku** (financování), které se v kapitálovém vyjádření promítají jako vlastní nebo cizí kapitál. V majetkovém vyjádření mají podobu platebních prostředků.

Druhá etapa vyjadřuje použití (investování) platebních prostředků k **opatření věcných statků**. Oblast platební se zmenšuje, oblast investiční zvětšuje (mění se struktura aktiv). Kapitálová oblast se nemění.

Ve třetí etapě do podniku **příplývají prostředky** získané prodejem výkonů (produktů). Oblast investiční se zmenšuje, oblast platební roste, vytváří se zisk, roste bilanční suma (zvětšuje se stejnou měrou oblast aktiv i pasiv).

Čtvrtá etapa zachycuje úbytek kapitálu v důsledku např. splácení úvěru, výplaty ze zisku apod. Dochází ke **zmenšení bilanční sumy**, tedy úbytku kapitálu i aktiv.

5.1.1 Financování podniku

Podnikový obrat se uskutečňuje, jak již bylo uvedeno, jako nepřetržitý proces investic a dezinvestic (vázání a uvolňování peněžních prostředků v majetkových součástech podniku) a zároveň jako proces operací financování (příjmů a výdajů).

Financováním rozumíme nejen opatrování kapitálu a provádění opatření v kapitálové oblasti nezbytných pro uskutečňování podnikové činnosti. Pod pojem patří i operace, které sice představují sice opatrování kapitálu, ale nemají za následek zvýšení majetku podniku.

Označují se jako **změna financování** (kapitálová restrukturalizace). Jedná se o kapitálové transformace.

Lze rozlišit následující typy kapitálové transformace:

přeměna cizího ve vlastní kapitál (např. věřitel přemění svou půjčku v majetkovou účast)

přeměna vlastního v cizí kapitál (např. společník vystoupí ze společnosti s ručením omezeným a svůj podíl přemění v půjčku)

přeměna jednoho druhu cizího v jiný druh (např. krátkodobý úvěr je přeměněn na dlouhodobý)

přeměna jednoho druhu vlastního v jiný druh (např. zvýšení základního kapitálu převodem prostředků z rezervních fondů).

Podnikohospodářské důsledky opatření kapitálu, které se týkají zvýšení finančních prostředků podniku, jsou jiné než u změny financování. Pro vymezení jednotlivých druhů financování lze využít následujících kritérií:

- **původ kapitálu** (vnitřní - vnější)
- **právní postavení původce kapitálu** (vlastní - cizí)
- **vliv na majetkovou a kapitálovou strukturu**
- **dispoziční lhůta** (neomezený, dlouhodobý, krátkodobý)
- **příčina financování** (založení podniku, zvýšení kapitálu, fúze, změna právní formy, sanace).

Systém členění druhů financování podle původu kapitálu lze rozlišit:

- **vnitřní financování** (interní) – spočívá ve využití prostředků z podnikové činnosti (obratu) jako zdroje kapitálu. Jedná se o využití zisku, odpisů, dlouhodobých rezervních fondů, prostředků uvolněných rychlejším obratem kapitálu apod.
- **vnější financování** (externí) – využívá kapitálu přicházejícího zvenčí (mimo podnik). Hlavními zdroji jsou jednak vklady a podíly zakladatelů, kapitálové vklady a účasti vlastníků a spoluvlastníků, jednak úvěry všeho druhu.

Členění podle právního postavení vkladatele kapitálu se týká rozlišení financování na:

- **financování vlastní**, působené přisunem vlastního, ručitelského kapitálu
- **financování cizí**, tvořené přisunem věřitelského kapitálu.

U obou uvedených forem se může jednat jak o vnitřní, tak o vnější financování. Vlastním financováním se rozumí jak kapitálové vklady resp. podíly, tak i financování z vlastních prostředků podniku. Do cizího financování se pak zahrnuje jak financování z úvěru, tak i financování z dlouhodobých rezerv (cizí zdroje soustředěné na výplaty cizím věřitelům).

Z hlediska získání a užití kapitálu tak lze provést členění financování na formy přinášející:

- **zvýšení bilanční sumy** přírůstkem celkového majetku i celkového kapitálu, zahrnuje vnější financování (vklady resp. podíly a úvěry) a vnitřní financování (samofinancování a financování z rezerv)
- **snížení bilanční sumy** úbytkem celkového majetku i celkového kapitálu, zahrnuje splácení vlastního i cizího kapitálu (úvěrů), výplaty ze zisku a ztráty
- **změna v aktivech rozvahy** (kdy se bilanční suma nemění) změnou struktury majetku, při zachování bilanční sumy i struktury pasiv, zahrnuje vnitřní financování z tržeb u reinvestic (zachování kapacit) i u netto-investic (rozšíření kapacity),
- **změna v pasivech rozvahy** (kdy se bilanční suma nemění) změnou struktury kapitálu, při zachování bilanční sumy a struktury celkového majetku zahrnuje záměnu jednoho druhu vlastního kapitálu za jiný, záměnu jednoho druhu cizího kapitálu za jiný, záměnu vlastního kapitálu cizím kapitálem a záměnu cizího kapitálu vlastním kapitálem.

Příklad

Charakterizujte níže uvedené způsoby financování dle původu kapitálu a právního postavení původce kapitálu:

- a) financování ze zisku
- b) financování z rezerv
- c) financování z bankovního úvěru
- d) financování z rezervního fondu
- e) financování ze základního kapitálu
- f) financování ze závazků vůči dodavatelům

Řešení

- a) vnitřní a vlastní
- b) vnitřní a cizí
- c) vnější a cizí
- d) vnitřní a vlastní
- e) vnější a vlastní
- f) vnější a cizí

5.1.2 Investice podniku

Investicemi se obecně rozumí opatřování majetkových složek podniku. Obdobně jako u financování můžeme i zde rozlišovat, jak je patrné z následujícího obr. č. 39, různé formy investic a členit je podle určitých kritérií. Podle druhu majetkových složek pořízených použitím finančních prostředků rozlišujeme:

- **hmotné investice** (věcné, fyzické, kapitálové) – zahrnují podnikem získané pozemky, budovy, stavby, stroje, nástroje, zásoby, nakupované služby,
- **finanční investice** – představují podnikem získaná práva na pohledávky a podíly (např. obligace, akcie, apod.),
- **nehmotné investice** (nemateriální) - podnik získává nákupem know-how, patentů, software, výzkumem, apod.

Dalším hlediskem pro členění investic, je jejich hodnota v jednom (sledovaném) hospodářském období. Z hlediska hodnoty v jednom hospodářském období lze investice členit na:

- **brutto-investice** (celkové, hrubé investice) – celkové investice podniku v jednom hospodářském období
- **obnovovací investice** (reinvestice) – (první) část brutto-investic, která připadá na obnovu hospodářsky opotřebovaných statků (dlouhodobého hmotného majetku)
- **netto-investice** (čisté, rozšiřovací investice) – (druhá) část brutto-investic, kterou tvoří dlouhodobý hmotný majetek, který vede ke zvětšení podnikových kapacit.

Obnovovací a rozšiřovací investice se mohou vzájemně propojovat. Například opotřebované zařízení může být nahrazeno novým technicky vylepšeným, umožňujícím zvýšení kapacity podniku - tento typ investice se nazývá **modernizační investice**. Jestliže obnovovací investice beze změny kapacity umožňuje produkovat s nižšími náklady, jedná se o **racionalizační investici**.

5.2 Hodnocení efektivnosti investic

Rozhodování o investicích patří k nejdůležitějším manažerským rozhodnutím. Předchází založení podniku, obnově technicky nebo hospodářsky opotřebovaných zařízení i rozšiřování a zvyšování hospodárnosti prostřednictvím rozšiřovacích a racionalizačních investic.

Investiční rozhodování určuje dlouhodobě druh a objem produkovaných výkonů a významně ovlivňuje další existenci podniku. Při jeho provádění musí mít rozhodovatel na zřeteli vzájemné vazby mezi jednotlivými oblastmi podniku. Investičnímu rozhodování musí předcházet investiční plánování, které musí být sladěno s kapitálovým plánováním.

Investiční plán je konkretizován v investičních projektech. Z nich se s využitím investičních propočtů vybírají ty, které nejlépe splňují cíle podniku, jak po stránce technické, tak po stránce ekonomické. Klíčovým nástrojem investičního plánování jsou **investiční propočty**, jejichž pomocí se posuzuje:

- výhodnost jednotlivého investičního projektu
- porovnání výhodnosti více investičních variant
- sestavení optimální kombinace investičních projektů vzhledem k možnostem jejich financování.

Investiční propočty připravují investiční rozhodování. Investice se bude realizovat, pokud se zajistí investorovi návratnost peněžních výdajů spojených s pořízením a dostatečné zúročení vloženého kapitálu. Cílem investičního propočtu je zjistit rentabilitu plánované investice, tzn. zda se kapitál vázaný v daném investičním projektu dostatečně zúročí ve srovnání s jinými možnostmi.

Investice je výhodná pokud:

- součet peněžních příjmů převyšuje součet výdajů a
- přebytek peněžních příjmů nad výdaji umožňuje amortizaci a přiměřené zúročení vloženého kapitálu.

Pro určování výhodnosti investic byla vyvinuta řada výpočetních postupů. K výpočtům je využíváno ukazatelů peněžní výdaje, peněžní příjmy, úroková míra a čas. **Peněžní výdaje** jsou veličina, která působí úbytek likvidních prostředků (peněz) při pořizování investice. Stejný vliv mají i provozní výdaje (materiál, mzdy, apod.), které vznikají uvedením investice do plného provozu. **Peněžní příjmy** vznikají jako příliv likvidních prostředků z prodeje vyprodukovaných výkonů případně z prodeje investice (tržby z prodeje investičního majetku). Investiční propočty nejsou založeny jen na využití údajů o peněžních výdajích a příjmech. U praktických postupů, u kterých je hodnocení prováděno obvykle v kratších časových obdobích se nejčastěji využívá k hodnocení údajů o výnosech a nákladech. Údajů o příjmech a výdajích i s promítnutím vlivů časové hodnoty peněz se využívá finančně matematických metod.

Postupy investičních propočtů lze rozdělit do dvou základních skupin:

- **statické** (pomocné praktické postupy)
- **dynamické** (finančně matematické metody)

5.2.1 *Statické metody*

Statické metody jsou též označovány jako pomocné praktické postupy. Je tomu tak proto, že neberou v úvahu časovou hodnotu peněz (současná hodnota budoucích peněz). Veličiny, které jsou v jejich rámci využívány k výpočtům, jsou především náklady, zisk a rentabilita.

Člení se na:

- **výpočet porovnávací náklady**
- **výpočet porovnávací zisky**
- **výpočet rentability** (return of investment)
- **výpočet návratnosti** (Pay-off-Period).

Pomocí **výpočtu porovnávacího nákladů** se porovnávají náklady za určité období dvou nebo i více investičních projektů. Týká se to například srovnávání původního a nového investičního majetku u obnovovacích investic, či porovnání nových zařízení při zakládání podniku nebo u rozšiřovacích investic. Kritériem výhodnosti investice je **rozdíl v nákladech**. Jestliže se kapacity porovnávaných investičních objektů liší, je nutné porovnávat místo nákladů za hodnotící období, **náklady na jednotku kapacity (produkce)**.

Nedostatkem výpočtů porovnávacího nákladů je velmi krátké hodnotící období, které neumožňuje brát v úvahu vývoj budoucích nákladů a výnosů, cenové dopady nárůstu produkce apod. Skutečnost, že určitá investiční varianta má nejnižší náklady neznamená, že umožňuje potřebné zúročení kapitálu.

Hodnocení investičních projektů podle nákladů selhává, jestliže nákladově výhodnější investiční varianta vede k vyšší produkci, a může vést k realizaci vyššího objemu produkce za nižší cenu. Celkový zisk by tak byl i přes nákladově příznivější produkční postup nižší.

Výpočet **porovnávacího zisku** hodnocených investičních variant zahrnuje do výpočtu i tržby a tím zohledňuje případné cenové dopady. Nevýhodou tohoto postupu však zůstává, že i zde chybí časové rozlišení budoucích nákladů a výnosů.

Praktickým postupem hodnocení investičních projektů je **výpočet rentability** (Return of Investment = návratnost investovaného kapitálu). V nejjednodušší podobě, jak je patrné z následujícího vzorce, se u něj vztahuje očekávaný roční zisk jednotlivých variant investičních projektů přímo k investovanému kapitálu:

$$\text{Rentabilita} = \frac{\text{zisk}}{\text{kapitál}} * 100$$

Výpočet návratnosti je založen na výpočtu období, během něhož je možné získat zpět peněžní výdaje (PV) spojené s daným zařízením (doba amortizace = Pay-off-Periode) prostřednictvím peněžních příjmů (PP). Výpočet je patrný z následujícího vzorce:

$$\text{doba návratnosti} = \frac{\text{PV (peněžní výdaje spojené s pořízením)}}{\text{PP (peněžní příjmy po odpočtu běžných nákladů a daní)}}$$

Investice se považuje za výhodnou, jestliže vypočtená doba návratnosti je kratší než doba životnosti, kterou považuje investor z hlediska zhodnocení rizika za reálnou.

Příklad

Máme se rozhodnout mezi dvěma variantami investice o stejné kapacitě. Varianta A má jednorázové náklady 250 000,- Kč a roční provozní náklady 160 000,- Kč, varianta B 300 000,- Kč a 140 000,- Kč. Předpokládaná životnost obou variant je 4 roky.

Zadání A: Porovnejte výhodnost jednotlivých alternativ pomocí absolutních hodnot nákladů za dobu životnosti.

Zadání B: posuďte výhodnost obou investičních variant prostřednictvím výpočtu doby návratnosti dodatečných investičních nákladů d_n :

$$\text{doba návratnosti } d_n = \frac{N_J(B) - N_J(A)}{N_P(A) - N_P(B)}$$

kde: N_P jsou provozní náklady
 N_J jsou jednorázové náklady
A,B - investiční varianty

Řešení zadání A

Varianta A: $N = 250\,000 + 4 * 160\,000 = 890\,000$

Varianta B: $N = 300\,000 + 4 * 140\,000 = 860\,000$

Výhodnější je varianta B

Řešení zadání B

$d_n = (300\,000 - 250\,000) / (160\,000 - 140\,000) = 2,5$

Výhodnější je opět varianta B, neboť zvýšené fixní náklady varianty B se vyrovnají již za 2,5 roku s náklady varianty A díky nižším provozním nákladům. Po 2,5 letech tedy začnou celkové náklady varianty A převyšovat celkové náklady varianty B.

5.2.2 Dynamické metody

Dynamické metody (nazývané též finančně matematické metody) se od statických metod liší tím, že při hodnocení výhodnosti investičních variant nezůstávají jen u krátkého časového horizontu, ale zkoumají jejich výhodnost za celou **ekonomickou životnost** nebo její plánovanou délku.

Podkladem výpočtů jsou zde časové řady peněžních příjmů a peněžních výdajů za sledované období. Peněžní výdaje tvoří pořizovací výdaje investice a fixní a variabilní výdaje spojené s jejím provozováním. Peněžní příjmy tvoří především tržby z prodeje výkonů vyprodukovaných investic. Finančně matematické metody se zároveň označují jako dynamické metody. Je tomu tak proto, že při zkoumání v rámci relativně delších období, je faktor času promítán do hodnocení zohledněním časové hodnoty peněz.

K finančně matematickým metodám se řadí především **metoda čisté současné hodnoty (NPV)**. Tato metoda se také označuje jako metoda diskontované hodnoty nebo hodnoty kapitálu. Umožňuje u posuzovaných investičních projektů eliminovat dopady vyplývající z rozdílu průběhu příjmů a výdajů během doby existence investice. Dřívější peněžní příjem má totiž pro podnik vyšší hodnotu a obdobně čím časově vzdálenější je peněžní výdaj, tím méně to podnik zatěžuje. Jejich rozdílné částky se mohou stát srovnatelnými pouze tehdy, jestliže je zohledněn faktor času.

Srovnatelnosti se tu dosahuje tak, že se očekávané budoucí peněžní příjmy a peněžní výdaje odúročují na současnou hodnotu (k termínu bezprostředně před počátkem investice). Výše budoucí platby odúročená k příslušnému okamžiku se označuje jako její **současná hodnota**.

Součet současných hodnot všech čistých příjmů (rozdílů mezi příjmy a platbami v jednotlivých letech), které souvisí s investicí, se označuje jako **čistá současná hodnota**. Způsob výpočtu je zřejmý z navazujícího vzorce.

$$NPV = \sum_{i=0}^n \frac{(E_t - A_t)}{(1+i)^t}$$

NPV ... čistá současná hodnota (Net Present Value)

E_t ... peněžní příjmy na konci období t

A_t ... peněžní výdaje na konci období t

i ... kalkulační úroková míra (požadované nejnižší zúročení kapitálu)

t ... období ($t = 0, 1, 2, \dots, n$)

n ... ekonomická životnost investice

Investice je výhodná, je-li hodnota kapitálu $NPV \geq 0$. Pokud se hodnota kapitálu (NPV) rovná nule, znamená to, že bylo docíleno právě požadovaného zúročení (i).

Příklad

Existují dvě investiční varianty (A a B), u nichž se předpokládá stejný kapitálový výdaj 1 000 000,- Kč ale různé rozložení ročních čistých peněžních toků (viz tabulka). Náklady na kapitál činí 10 %, doba životnosti pro obě varianty je stejná (6 let). Porovnejte uvedené varianty s využitím metody čisté současné hodnoty. Při porovnávání vyjděte z rozložení čistých příjmů investiční varianty A a B tak, jak je to uvedeno v následující tabulce:

| Rok | Peněžní tok A | Peněžní tok B | Odúročitel (10 %) | Odúročitel (30 %) |
|-----|---------------|---------------|-------------------|-------------------|
| 0 | -1000 | -1000 | 1,000 | 1,000 |
| 1 | 300 | 100 | 0,909 | 0,769 |
| 2 | 600 | 200 | 0,826 | 0,592 |
| 3 | 400 | 300 | 0,751 | 0,455 |
| 4 | 300 | 400 | 0,683 | 0,350 |
| 5 | 200 | 500 | 0,620 | 0,269 |
| 6 | 100 | 600 | 0,564 | 0,207 |

Řešení

$$K_A = -100\,000\,000 + 300\,000 * 0,909 + 600\,000 * 0,826 + 400\,000 * 0,751 + 300\,000 * 0,683 + 200\,000 * 0,620 + 100\,000 * 0,564 = 454\,000$$

$$K_B = -100\,000\,000 + 100\,000 * 0,909 + 200\,000 * 0,826 + 300\,000 * 0,751 + 400\,000 * 0,683 + 500\,000 * 0,620 + 600\,000 * 0,564 = 403\,000$$

Obě varianty dosahují kladné čisté současné hodnoty, nicméně varianta A je o 51 000 Kč výhodnější než varianta B.

5.3 Majetková a kapitálová struktura podniku

V kapitole 5.1 jste se seznámili s obecnými pojmy investice a financování a s jejich vzájemným vztahem. V této kapitole si tento vztah budeme konkretizovat. Provozování podniku vyžaduje vybavení potřebnými prostředky (stroje, budovy, materiál, dopravní prostředky, licence, patenty, software, zboží atd.). Konkrétní složení těchto prostředků se označuje jako majetek podniku. Zdroj, ze kterého byl tento **majetek** pořízen (tzn. jeho finanční krytí) se označuje jako **kapitál**.

Majetek je tedy konkrétní složení prostředků, které podnik využívá při uskutečňování své činnosti. Majetek je vyjádřením toho „co podnik vlastní“.

Kapitál je zdroj krytí majetku, tzn. že vyjadřuje původ, ze kterého majetek vznikl. Kapitál tedy vyjadřuje „komu co patří“.

Písemným přehledem struktury majetku (aktiv) a struktury kapitálu (pasiv) v peněžním vyjádření je **rozvaha**. Rozvaha má formu účtu, kde na levé straně je zachycen majetek (a jeho struktura) a na straně pravé kapitál (a jeho struktura). Formální strukturu rozvahy schematicky znázorňuje tabulka č. 5.

Rozvaha je písemný přehled o majetku podniku a jeho zdrojích, která se sestavuje k určitému datu. Rozvaha zachycuje počáteční nebo konečné stavy účtů (jejich stavy). V **rozvaze** jsou zachycena:

- **pasiva** (kapitál), což je součet všech vlastních zdrojů (např. základní kapitál, nerozdělený zisk minulých účetních období apod.) a cizích zdrojů podniku (např. bankovní úvěry, závazky vůči dodavatelům, rezervy apod.),
- **aktiva** (majetek), což jsou v podniku používané hospodářské a peněžní prostředky, tzn. především dlouhodobý (např. stroje, zařízení, software apod.) a oběžný majetek (zásoby, pohledávky, hotové peníze).

Tabulka č. 5: Základní struktura rozvahy podniku

| Aktiva | Rozvaha k 31.12.20... | Pasiva |
|--|---|--------|
| Dlouhodobý majetek Dlouhodobý hmotný majetek Dlouhodobý nehmotný majetek Dlouhodobý finanční majetek | Vlastní kapitál Základní kapitál Kapitálové fondy Fondy ze zisku Nerozdělení výsledek hospodaření z minulých let Hospodářský výsledek z běžného účetního období | |
| Oběžný majetek Zásoby Pohledávky Finanční majetek (krátkodobý) | Cizí kapitál Dlouhodobé závazky Krátkodobé závazky | |
| Ostatní aktiva | Ostatní pasiva | |
| Suma Aktiv (bilanční ztráta) | Suma Pasiv (bilanční zisk) | |

Zdroj: autor s využitím Novotný, J., Suchánek, P. Nauka o podniku II, s. 130

Rozvaha porovnává stavy aktiv a pasiv v jediném momentu (k tzv. bilančnímu dni). Zobrazuje také výsledek hospodaření za dané období, který tak slouží jako spojovací článek mezi rozvahou a výkazem zisků a ztrát. Rozvaha ale nepodává informaci o vzniku výsledku hospodaření. K tomu slouží výkaz zisků a ztrát.

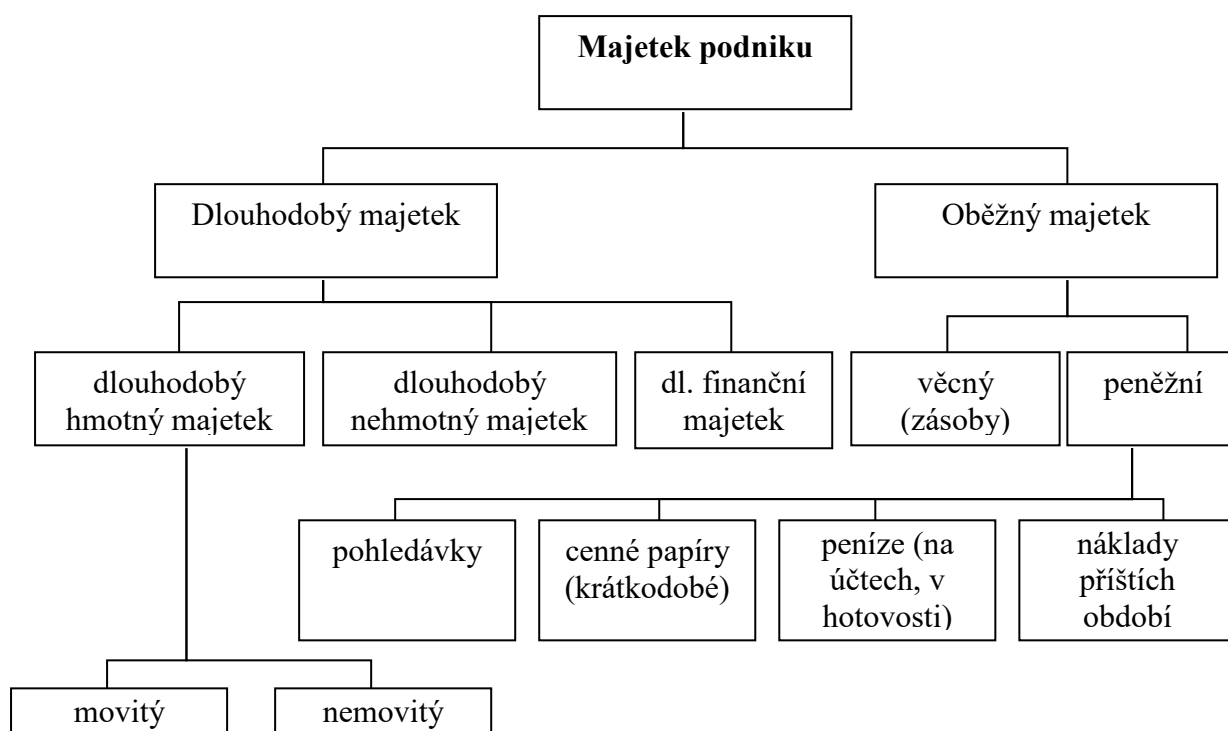
5.1.1 Majetková struktura podniku

Majetek podniku zahrnuje soubor všech movitých i nemovitých věcí, peněz, pohledávek a jiných majetkových hodnot, které podnik vlastní a které slouží k jeho podnikání. Člení se na dvě základní skupiny prostředků (dlouhodobý majetek a materiál), které se liší dobou použitelnosti v provozu podniku a pořizovací cenou (blíže viz obrázek č. 11).

Dlouhodobý majetek (jinak též stálý, zřizovací, investiční, fixní nebo neoběžný) slouží v podniku dlouhou dobu (déle než jeden rok), takže se nespotřebovává najednou, ale opotřebovává se postupně (kromě pozemků, uměleckých děl apod.). Úměrně tomuto postupnému **opotřebovávání** se přenáší jeho hodnota do nákladů podniku ve formě **odpisů**. Vzhledem k tomu, že je tento majetek využíván v podniku dlouhodobě (např. budovy i několik desítek let), patří rozhodování o jeho pořízení k nejvýznamnějším. Členění dlouhodobého majetku je zřejmé z obrázku č. 11.

Oběžný majetek (jinak též krátkodobý, provozovací, provozní) působí v podniku na rozdíl od dlouhodobého majetku krátkodobě (do jednoho roku). Je v podniku přítomen jak ve věcné podobě (zásoby materiálu, výrobků, nedokončené výroby apod.), tak v podobě peněžní (peníze v pokladně, na účtech, v bance, pohledávky, krátkodobě držené cenné papíry atd.). Označení oběžný majetek pro všechny jeho složky se využívá proto, že jedna forma tohoto majetku postupně přechází na formu jinou. Na příklad za peníze je nakoupen materiál, který je postupně přetvářen v nedokončené výrobky, ty pak v hotové výrobky, hotové výrobky se prodejem odběrateli přemění v pohledávky a ty se po jejich zaplacení opět promění na peníze atd. Na rozdíl od dlouhodobého majetku, jehož obrat je velmi pomalý (např. stroje se „obrábí“ 1 za cca 4-6 let), oběžný majetek je neustále v pohybu (např. zboží v obchodě se „obrací“ 1 za několik dní nebo týdnů). Důležitým ukazatelem využití oběžného majetku je tedy rychlost jeho obratu, přičemž platí, že čím je rychlejší obrat oběžného majetku, tím je, za stejných podmínek, vyšší zisk.

Obrázek č. 11: Majetková struktura podniku



Zdroj: Novotný, J., Suchánek, P. Nauka o podniku II, s. 131

Oběžný majetek v rámci procesu podnikového obratu slouží také k úhradě závazků (dluhů) podniku. K vyrovnání svých závazků podnik využívá především peníze. Nemá-li k dispozici platební prostředky (peníze), musí použít i jiný oběžný majetek, příp. i dlouhodobý majetek (což ovšem může ohrozit jeho existenci). Schopnost podniku hradit své závazky ve stanovených termínech souvisí s jeho likviditou a likvidností jeho majetkových složek, o kterých pojednává kapitola 6.

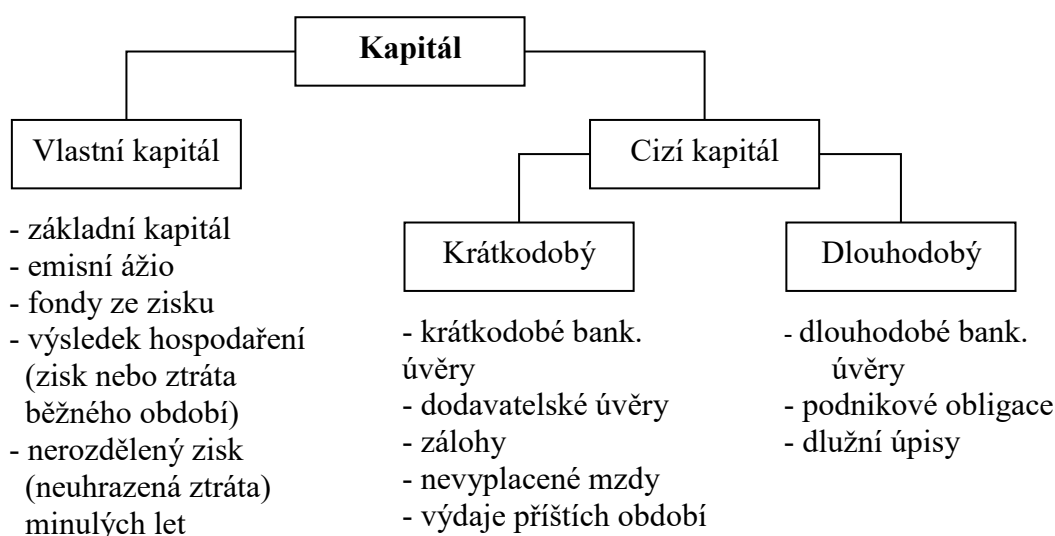
5.1.2 Kapitálová struktura podniku

Kapitálovou strukturou se rozumí složení zdrojů, které slouží ke krytí majetku podniku. Jestliže vložil kapitál do podniku vlastník nebo spoluvlastníci podniku, označuje se jako **vlastní kapitál**. Jestliže kapitál vložil do podniku věřitel (např. banka) jedná se o **cizí kapitál** (dluh). Kapitálová struktura podniku je schematicky znázorněna na obrázku č. 12.

Vlastní kapitál (ručitelský kapitál) zahrnuje finanční prostředky vložené do podniku vlastníkem, či spoluvlastníky formou peněžitých i nepeněžitých vkladů (základním kapitálem podniku tak nemusí být v případě např. akciové společnosti 2 mil. Kč, ale např. osobní auto v ceně 2 mil. Kč).

Cizí kapitál (věřitelský kapitál) zahrnuje finanční prostředky, které získal podnik od cizích osob a které pro něj představují dluh, který musí v určené době splatit. Celková velikost kapitálu podniku je ovlivňována řadou činitelů, mezi něž patří např. obor podnikání, velikost podniku, stupeň využití techniky, rychlost podnikového obratu apod.

Obrázek č. 12: Kapitálová struktura podniku



Zdroj: Novotný, J., Suchánek, P. Nauka o podniku II, s. 132

Základní kapitál je tvořen peněžními i nepeněžními vklady vlastníka či společníků. **Emisní ážio** vzniká u akciové společnosti při emisi akcií a představuje rozdíl mezi jejich tržní a nominální hodnotou (emisní ážio je součástí kapitálových fondů podniku). **Fondy ze zisku** jsou vytvářeny ze zisku podniku po zdanění a tedy z interních zdrojů.

Pro stanovení vnitřní struktury kapitálu lze využít **pravidel financování**. Tato základní empirická pravidla se nezabývají výší potřebného kapitálu, ale jeho optimální strukturou. Moderní teorie disponuje teoreticky sofistikovanějšími metodami optimalizace kapitálové struktury, ale pravidla financování zůstávají základem úvah o finanční politice podniku při vytváření kapitálové struktury.

Důležité jsou zejména následující pravidla:

- **Pravidlo vertikální kapitálové struktury**
- **Pravidlo horizontální majetkově-kapitálové struktury:**
 - **zlaté pravidlo financování**
 - **zlaté bilanční pravidlo**

Pravidlo vertikální kapitálové struktury se týká pouze skladby kapitálu a nemá tedy žádný vztah k použití finančních prostředků. Pravidlo stanovuje, že poměr vlastního a cizího kapitálu by měl být 1:1 (jiní autoři doporučují 60:40 ve prospěch cizího kapitálu). V rámci bilanční analýzy představuje tento vztah **stupeň zadlužení (SZ)**, který se počítá následovně:

$$SZ = \frac{\text{cizí kapitál}}{\text{vlastní kapitál}} * 100$$

Existence tohoto pravidla je odůvodňována tím, že vlastníci podniků se musí podílet svými kapitálovými vklady na financování podniku alespoň stejným dílem jako věřitelé, což snižuje podnikatelské riziko podniku.

Ke stupni zadluženosti se váže tzv. Leverage-Effect (pákový efekt – finanční páka). Označuje se tak zvýšení rentability vlastního kapitálu cizím financováním. Musí však platit, že rentabilita celkových zdrojů je nižší než rentabilita vlastního kapitálu, resp. že rentabilita

cizích zdrojů je vyšší než úrok placený za cizí kapitál. Jinak působí pákový efekt negativně, tzn. že dochází ke snižování rentability vlastního kapitálu.

Příklad

Analyzujte finanční páku v podniku, pokud víte:

Vlastní zdroje (VK): 10 000 Kč

Cizí zdroje (CK): 50 000 Kč

Dosažený zisk na 1000 Kč vložených zdrojů: 100 Kč

Úrok z cizích zdrojů: 5%

Daň z příjmu: 20% ze zisku

Jaké jsou rentabilita vlastního kapitálu ($ROE = \text{čistý zisk} / \text{vlastní kapitál}$) a rentabilita celkového kapitálu ($ROA = (\text{čistý zisk} + \text{daň z příjmů} + \text{nákladové úroky}) / \text{celkový kapitál}$)? Diskutujte.

Řešení

Čistý zisk (ČZ) = $(100 - 20) * 60 = 4\,800$ Kč

Úrok = $50\,000 * 0,05 = 2\,500$ Kč

$ROE = (4\,800 / 10\,000) * 100 = 48\%$

$ROA = ((4\,800 + 2\,500) / 60\,000) * 100 = 12,17\%$

Zadluženost = $VK / A = 10\,000 / 60\,000 = 16,67\%$

Index finanční páky: $ROE / ROA = 48 / 12,17 = 3,94$

Z výsledků je vidět, že finanční páka je v podniku přítomna (podnik používá k financování dluh). Tato finanční páka působí kladně (index finanční páky je větší než jedna, resp. ROE je větší než ROA) a zadlužení tak zvyšuje rentabilitu vlastního kapitálu a zisk vlastníka podniku.

Jak se tyto ukazatele a riziko podniku změní, pokud za ceteris paribus objem cizích zdrojů stoupne na 60 000 Kč? Diskutujte.

Řešení

ČZ = $80 * 70 = 5\,600$ Kč

Úrok = $60\,000 * 0,05 = 3\,000$ Kč

$ROE = (5\,600 / 10\,000) * 100 = 56\%$

$ROA = ((5\,600 + 3\,000) / 70\,000) * 100 = 12,29\%$

Zadluženost = $VK / A = 10\,000 / 70\,000 = 14,29\%$

Index finanční páky: $ROE / ROA = 56 / 12,29 = 4,56$

Zadlužení stoupla, takže stoupla i finanční páka. Páka působí stále kladně, takže stále pozitivně působí na rentabilitu vlastního kapitálu, která díky jejímu růstu také vzrostla.

Jak se tyto ukazatele změní, pokud dále dojde k poklesu dosaženého zisku z 1000 Kč: 10 Kč? Diskutujte.

Řešení

ČZ = $(10 - 2) * 70 = 560$ Kč

Úrok = $60\,000 * 0,05 = 3\,000$ Kč

$ROE = (560 / 10\,000) * 100 = 5,6\%$

$$\text{ROA} = ((560 + 3000) / 70\,000) * 100 = 5,09\%$$
$$\text{Zadluženost} = \text{VK} / \text{A} = 10\,000 / 70\,000 = 14,29\%$$

$$\text{Index finanční páky: ROE} / \text{ROA} = 5,6 / 5,09 = 1,1$$

Díky poklesu zisku došlo k poklesu rentabilit podniku. Finanční páka (zadlužení) stále působí na ROE a stále působí kladně, ale díky nízkému dosaženému zisku je její efekt nízký.

Jak se tyto ukazatele změní, pokud dále dojde k dosažení ztráty z 1000 Kč: -100 Kč? Diskutujte.

Řešení

$$\check{Z} = -100 * 70 = -7\,000 \text{ Kč}$$
$$\text{Úrok} = 60\,000 * 0,05 = 3\,000 \text{ Kč}$$
$$\text{ROE} = (-7\,000 / 10\,000) * 100 = -70\%$$
$$\text{ROA} = ((-7\,000 + 3000) / 70\,000) * 100 = -5,71\%$$
$$\text{Zadluženost} = \text{VK} / \text{A} = 10\,000 / 70\,000 = 14,29\%$$

$$\text{Index finanční páky: ROE} / \text{ROA} = -70 / -5,71 = 12,26$$

V tomto případě působí finanční páka záporně, tzn. že zadlužení způsobuje nižší rentabilitu vlastního kapitálu, než by tomu bylo v případě bez zadlužení, resp. nižšího zadlužení. Lze říci, že finanční páka prohlubuje nerentabilitu vlastního kapitálu.

Pravidlo horizontální struktury kapitál-majetek se týká vztahu mezi kapitálem a majetkem resp. mezi dobou vázanosti kapitálu v majetku a dobou, po níž je kapitál k dispozici. Toto pravidlo je přitom tvořeno dvěma dílčími pravidly. **Zlaté pravidlo financování** říká, že mezi dobou, po kterou je kapitál vázán v majetku, a dobou, po níž je tento kapitál k dispozici, musí být shoda. Dodržování tohoto pravidla má zajistit platební schopnost podniku.

Zlaté bilanční pravidlo má tři pojetí. V **nejúžším pojetí** toto pravidlo říká, že **dlouhodobý majetek je nutno financovat vlastním kapitálem**. V **širším pojetí** stanovuje, že **dlouhodobý majetek má být financován dlouhodobým** (vlastním a dlouhodobým cizím) **kapitálem**. Uvedená vymezení můžeme rozšířit do podoby **nejširšího pojetí**, které stanovuje, že je vhodné, aby **všechen dlouhodobě vázaný majetek byl také financován dlouhodobým kapitálem**. Vedle dlouhodobého majetku totiž dlouhodobě váží kapitál i některé složky oběžného majetku. Jedná se o tzv. železné zásoby, tvořené např. pojistnými zásobami materiálu nebo zboží, nutnými pro zabezpečení chodu podniku. Zbývající části oběžného majetku mohou být financovány krátkodobě. Poznatky z praxe ukazují, že zlaté bilanční pravidlo ve svém užším pojetí není dodržováno. Je ale zřejmý zájem podniků zajistit financování dlouhodobě vázaného majetku dlouhodobým kapitálem. Rozhodování o využití vlastního či cizího kapitálu ale závisí na řadě činitelů, mezi něž patří situace na kapitálovém trhu, rozdíly ve zdaňování vlastního a cizího kapitálu apod.

Zjištění kapitálové potřeby je u **dlouhodobého majetku** poměrně jednoduché, neboť podkladem jsou investiční propočty u jednotlivých investičních projektů. Pokud je zřizován nový podnik, kapitálová potřeba pro pořízení dlouhodobého majetku se rovná součtu pořizovacích hodnot jednotlivých složek dlouhodobého majetku. Při postupném pořizování jednotlivých složek majetku v průběhu existence podniku lze využít pro financování reinvencí, ale i rozšiřovacích investic, odpisů, a tak snižovat potřebu (vnějšího) kapitálu.

Zjištění kapitálové potřeby pro **oběžný majetek** je podstatně obtížnější. Odhadnout kapitálovou potřebu pro krytí oběžného majetku lze např. s využitím propočtu, ve kterém se vynásobí účetní náklady jednoho výrobního dne průměrnou dobou vázanosti kapitálu.

Příklad

Denně vynaloženo.....100 000 Kč na:

- materiál
- pracovní výkon
- nakupované služby

Doba:

- skladování materiálu10 dnů
 - výroby.....5 dnů
 - skladování hotových výrobků.....10 dnů
 - požadavky zákazníků na úvěr25 dnů
-
- Celkem.....50 dnů

Určete, kdy může podnik očekávat zisk likvidních prostředků.

Určete, jaká je potřeba kapitálu v oběžném majetku podniku.

Řešení

Získání likvidních prostředků lze očekávat po 50 dnech.

Potřeba kapitálu v oběžném majetku = 100 000 Kč* 50 dnů = 5 000 000 Kč.

5.4 Výkaz zisku a ztrát

Výkaz zisků a ztrát, neboli výsledovka srovnává veškeré výnosy a veškeré náklady určitého účetního období. Zjišťuje tak nejen hospodářský výsledek jako rozdíl (saldo) mezi součtem výnosů a součtem nákladů, ale ukazuje také zdroje a vysvětluje vznik tohoto hospodářského výsledku.

Zjišťování hospodářského výsledku je založeno na zúčtování nákladů a výnosů a ne na zúčtování příjmů a výdajů. Údaje o toku peněžních prostředků v podniku poskytuje výpočet (a výkaz) cash flow. Výnosy, náklady a hospodářský výsledek ale přesto patří k nejdůležitějším charakteristikám hospodaření, neboť se dle něj posuzuje úspěšnost podniku.

Výnosy jsou hodnotovým vyjádřením výsledků zhotovování a zhodnocování **výkonů** v podniku za určité období. Výkony vyjadřují objem produkce, přičemž výnosy jsou jejím peněžním vymezením. Výkony a tedy i výnosy vznikají jako důsledek účelného vynakládání peněz (nákladů). Rozdíl mezi výnosy a náklady pak tvoří hospodářský výsledek (zisk nebo ztrátu). Zisk je zdaňován daní z příjmu (fyzických nebo právnických osob, případně oběma daněmi – záleží na právní formě podniku), a to co zůstane po zdanění, patří vlastníkově resp. spoluvlastníkům podniku.

Obrázek č. 12: Členění výkazu zisků a ztrát

| Označení a | TEXT b | Číslo řádku c | Skutečnost v účetním období | |
|---------------|--|---------------------|-----------------------------|--------------|
| | | | sledovaném 1 | minulém 2 |
| I. | Tržby z prodeje výrobků a služeb | 01 | | |
| II. | Tržby za prodej zboží | 02 | | |
| A. | Výkonová spotřeba | 03 | | |
| B. | Změna stavu zásob vlastní činnosti | 04 | | |
| C. | Aktivace | 05 | | |
| D. | Osobní náklady | 06 | | |
| E. | Úpravy hodnot v provozní oblasti | 07 | | |
| III. | Ostatní provozní výnosy | 08 | | |
| F. | Ostatní provozní náklady | 09 | | |
| * | Provozní výsledek hospodaření | 10 | 0 | 0 |
| IV. | Výnosy z dlouhodobého finančního majetku - podíly | 11 | | |
| G. | Náklady vynaložené na prodané podíly | 12 | | |
| V. | Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku | 13 | | |
| H. | Náklady související s ostatním dlouhodobým finančním majetkem | 14 | | |
| VI. | Výnosové úroky a podobné výnosy | 15 | | |
| I. | Úpravy hodnot a rezervy ve finanční oblasti | 16 | | |
| J. | Nákladové úroky a podobné náklady | 17 | | |
| VII. | Ostatní finanční výnosy | 18 | | |
| K. | Ostatní finanční náklady | 19 | | |
| * | Finanční výsledek hospodaření | 20 | 0 | 0 |
| ** | Výsledek hospodaření před zdaněním | 21 | 0 | 0 |
| L. | Daň z příjmů | 22 | | |
| ** | Výsledek hospodaření po zdanění | 23 | 0 | 0 |
| M. | Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům | 24 | | |
| *** | Výsledek hospodaření za účetní období | 25 | 0 | 0 |
| | Čistý obrat za účetní období = I. + II. + III. + IV. + V. + VI. + VII. | 26 | 0 | 0 |

Zdroj: https://www.uctovani.net/files/VZZ_zkraceny_rozsah_druhove_cleneni_2019.pdf

Náklady v účetnictví vyjadřují oceněnou spotřebu výrobních faktorů. Spotřebou se rozumí přeměna těchto faktorů, resp. jejich úbytek v procesu vzniku protihodnoty ve formě podnikových výkonů. Část spotřeby výrobních faktorů v hospodářském období představuje i náklady v kalkulaci. Účetní náklady se s náklady v kalkulaci úplně neshodují. Je tomu tak proto, že ve vnitropodnikovém účetnictví jsou zachycovány náklady, kterým neodpovídá vůbec žádný účetní náklad nebo účetní náklad v neúplné výši. Mezi tyto náklady patří např. podnikatelská odměna (za vlastní práci fyzické osoby v podniku jednotlivce nebo společníků u osobních společností) nebo také úrok z vlastního kapitálu (jako součást kalkulačních úroků). **Hospodářský výsledek** se stanoví jako rozdíl mezi celkovými výnosy (na obrázku č. 12 označené římskými čísly) a celkovými náklady (na obrázku č. 12 označené písmeny). **Výkaz zisků a ztrát** (výsledovka) podává přehled o výnosech, nákladech a hospodářském výsledku podniku. Jak je patrné z obrázku č. 12, výkaz zisků a ztrát má stupňovitou podobu. Nejprve se zjišťuje provozní výsledek hospodaření (výsledek z činnosti, pro kterou byl podnik založen, tzn. např. výroba, obchod apod.), následně pak finanční výsledek hospodaření (neprovozní výsledek), přičemž součet provozního a finančního výsledku se dále označuje jako výsledek hospodaření před zdaněním. Tento hospodářský výsledek se dále daní a po odpočtu daně vzniká výsledek hospodaření po zdanění a výsledek hospodaření za účetní období. Čistý obrat představuje součet všech výnosů, tzn. celkové výnosy podniku.

Příklad

Sestavte z následujících údajů rozvahu a výkaz zisků a ztrát (údaje jsou v tisících Kč):

| | |
|------------------------------|---------------------------------|
| Pozemky: 200 | Základní kapitál: 1000 |
| Stroje a zařízení: 1 500 | Rezervy: 200 |
| Budovy: 450 | Tržby za zboží: 20000 |
| Pohledávky: 350 | Osobní náklady: 1200 |
| Nákladové úroky: 537 | Bankovní úvěr: 1300 |
| Splatná daň z příjmů: 24% | Odpisy: 200 |
| Běžný účet: 120 | Tržby za prodaný materiál: 200 |
| Hotové výrobky na skladě: 80 | Náklady na prodané zboží: 18000 |

Řešení

| <u>Aktiva</u> | <u>Rozvaha</u> | <u>Pasiva</u> | |
|---------------------------|----------------|------------------------|-------------|
| <i>Dlouhodobý majetek</i> | | <i>Vlastní kapitál</i> | |
| Pozemky | 200 | Základní kapitál | 1000 |
| Stroje a zařízení | 1500 | Zisk | 200 |
| Budovy | 450 | | |
| <i>Oběžný majetek</i> | | <i>Cizí kapitál</i> | |
| Hotové výrobky na skladě | 80 | Rezervy | 200 |
| Pohledávky | 350 | Bankovní úvěr | 1300 |
| Běžný účet | 120 | | |
| Aktiva celkem | 2700 | Pasiva celkem | 2700 |

Výkaz zisků a ztrát

| | |
|---|-------------|
| Tržby za zboží | 20000 |
| Náklady na prodané zboží | 18000 |
| Osobní náklady | 1200 |
| Odpisy | 200 |
| Tržby za prodaný materiál | 200 |
| Provozní hospodářský výsledek | 800 |
| Nákladové úroky | 537 |
| HV z finančních operací | -537 |
| HV před zdaněním | 263 |
| Splatná daň z příjmů (24%) | 63 |
| Hospodářský výsledek po zdanění (Zisk) | 200 |

Cvičení

Zvažte, jaké zdroje financování budete potřebovat na rozjezd Vašeho podnikání a první rok provozu podniku. Sestavte zahajovací Rozvahu. Využijte výsledky předchozích cvičení.

6 KALKULACE ODPISY A LIKVIDITA

6.1 Kalkulace

Každý výstup podniku má své přímé náklady. Kdyby podnik počítal marže (obchodní přírážku) jen na základě nich, tak by se marže zdály příliš vysoké, neboť podnik musí pokrývat i nepřímé náklady. Díky kalkulacím může podnik vypočítat reálné náklady na výstupy a podnikový management lépe rozhodovat o:

- cenové politice prodeje,
- kvantitě a kvalitě vyráběného sortimentu,
- plánování a kontrole v operativním řízení.

V podnikové praxi je za kalkulaci nákladů považován výpočet nákladů, které je třeba vynaložit na vznikající výkon. **Výkon** je označován jako **předmět kalkulace**. Předmětem kalkulace je buď určitý **výrobek**, nebo poskytovaná **služba**, např. ve zdravotnických zařízeních náklady na 1 lůžko apod. Pojmem kalkulace je označován postup rozpočítávání nákladů na jednotlivé vnitropodnikové útvary a výkony, resp. výrobky. Podle doby sestavení a vzhledem k časovému horizontu jejich využití mohou být prováděny:

- Předběžné kalkulace, provádí se před realizací výkonu.
- Výsledné kalkulace, které stanoví skutečně vynaložené náklady. Jsou využívány pro následnou kontrolu hospodárnosti výroby jednotlivých výkonů.

Porovnáním výsledných a plánových kalkulací lze získat informace o případných odchylkách celkových nákladů a jejich struktury.

6.1.1 Kalkulační vzorec

Při kalkulaci úplných nákladů se využívá členění nákladů dle druhu, původu spotřebovaných vstupů a zejména na náklady přímé a nepřímé. **Přímé náklady** jsou ty, u nichž lze bezprostředně určit, na jaký výkon, či výrobek byly vynaloženy, a lze je tak přesně propočítat na jednotku výkonu, tzv. kalkulační jednici.

Nepřímé náklady jsou společné více výkonům a nelze je tedy přímo přiřadit ke kalkulační jednici (náklady režijní). Kalkulační jednicí jsou odbytové a vnitropodnikové výkony vymezené množstvím, časem, nebo užitnými vlastnostmi, například u výrobků, se může jednat o tuny nebo kilogramy, nebo pronájem budovy na metry čtvereční, opravárenské a údržbářské služby na hodiny, a další.

Proces kalkulace probíhá ve dvou fázích. V první fázi dochází k evidenci nákladových položek ve vnitropodnikovém účetnictví a k jejich rozdělení na náklady přímé a nepřímé, k přidělení nepřímých nákladů příslušným výkonům dle zvolených rozvrhových základů a k vyčíslení celkových nákladů na výkony jako součet nákladů přímých a nepřímých. Ve druhé fázi jsou vyčísleny náklady na kalkulační jednici. Přesnost přidělení nepřímých nákladů příslušným výkonům přitom závisí na zvolené rozvrhové základně pro rozvržení nepřímých nákladů.

Kalkulace v jednotlivých položkách přímých a nepřímých nákladů, podle druhu a původu spotřebovaných vstupů tvoří kalkulační vzorec. O jeho struktuře rozhoduje management podniku, struktura je závislá na předmětu činnosti, technologii a organizaci výroby.

Příklad kalkulačního vzorce:

- + Přímý materiál
- + Přímé mzdy
- + Ostatní přímé náklady
- + Výrobní režie
- = Vlastní náklady výroby

+ Správní režie
 = Vlastní náklady výkonu
 + Odbytová režie
 = Úplné vlastní náklady výkonu
 + Zisk
 = Cena výkonu
 + DPH
 = Cena včetně DPH

V případě nepřímých nákladů nelze sledovat vztah příčinné souvislosti s určitou konkrétní jednotkou daného druhu výkonu. Proto můžeme kalkulačním jednicím přičíst režijní náklady jen nepřímo, a to pomocí těchto **metod kalkulace** (v případě nesdružené výroby):

- **(prostým) dělením**
- **dělením s poměrovými čísly**
- **přirážkovou.**

V případě **kalkulace dělením** jde vlastně o pouhé vydělení celkových nákladů objemem vyrobené produkce (počtem zhotovených kusů produktu). Měrný náklad na kterýkoliv výrobek se určí ze vztahu:

$$n = N / Q$$

kde: n...měrný výrobní náklad,
 N...celkové rozvrhované náklady,
 Q...objem produkce.

Tento nejjednodušší způsob se uplatňuje zejména u jednoduché, homogenní a hromadné výroby, v níž vzniká jediný druh produktu, případně několik výrobků nákladově souřadných. Vyrábí-li se produkce sice nákladově nesouřadná, avšak rozdíl v podílu nákladů na jednotlivé produkty je nepatrný, užívá se pak kalkulace průměrná dělením (náklady na průměrný produkt).

Příklad

Cestovní kancelář předpokládá, na základě předchozích zkušeností, roční přepravu svých klientů na celkové vzdálenosti asi 45 000 km. Náklady na dopravu jsou v CK sledovány zvlášť za oblast provozu a údržby a za oblast správy.

Předběžnou kalkulací stanovenou na základě technických norem jsou určeny položky následujících jednicových nákladů na 1 km:

Spotřeba pohonných hmot 9 Kč
 Opotřebení pneumatik 0,20 Kč
 Přímé mzdy 1,80 Kč

Rozpočty provozu a údržby (výrobní režie) a správy dopravy (správní režie) jsou pro plánovaný objem přepravy uvedeny v následující tabulce:

| Nepřímé náklady | Provoz a údržba (v Kč) | Správa (v Kč) |
|-------------------------------|-------------------------------|----------------------|
| Režijní materiál | 252 000 | 4 500 |
| Režijní mzdy | 675 000 | 135 000 |
| Odpisy dlouhodobého majetku | 219 900 | 89 700 |
| Spotřeba energie | 33 000 | 12 000 |
| Ostatní náklady | 36 000 | 27 000 |
| Režijní náklady celkem | 1 215 900 | 268 200 |

Zjistěte předběžnou kalkulaci **vlastní náklady výroby** (všechny náklady na provoz a údržbu) a **úplné vlastní náklady výkonu** (tj. náklady včetně nákladů na správu) v přepočtu na 1 km.

Pozn.: *Metodu prostým dělením lze použít v případě, že výstupem hromadné výroby je jeden finální výkon. Vlastní náklady na kalkulační jednici lze vypočítat prostým dělením celkových nákladů množstvím kalkulovaných jednic výkonů.*

Řešení

Kalkulaci přímých a režijních (nepřímých) nákladů na jednotku výkonu a na plánovaný objem celkových výkonů (45 tis. km) zobrazuje následující tabulka:

| Kalkulace | na 1 km (Kč) | Celkem (Kč) |
|-------------------------------------|--------------|------------------|
| přímý materiál | 9,2 | 414 000 |
| přímé mzdy | 1,8 | 81 000 |
| výrobní režie | 27,02 | 1 215 900 |
| vlastní náklady výroby | 38,02 | 1 710 900 |
| správní režie | 5,96 | 268 200 |
| vlastní náklady výkonu | 43,98 | 1 979 100 |
| úplné vlastní náklady výkonu | 43,98 | 1 979 100 |

Kalkulace dělením s poměrovými čísly je druhem nákladové kalkulace, při kterém jsou nepřímé náklady na kalkulační jednici alokovány podle určité váhy stanovené na základě toho, čím se výrobky liší (např. velikostí, časem potřebným na výrobu, cenou, kvalitou). Používá se v případě, že je vyráběno několik druhů obdobných výrobků, které se mezi sebou liší např. jen velikostí či jakostí.

Postup pro výpočet je následující:

1. Stanovení kritéria, kterým se výrobky liší (velikost, výrobní čas, cena, jakost...) a určení výše zvoleného kritéria u všech druhů výrobků (u jakosti je možno využít např. subjektivní škály).
2. Součet hodnot kritérií u všech typů výrobků.
3. Určení alokačního procenta vydělením výše zvoleného kritéria u určitého výrobku celkovým součtem kritérií u všech výrobků.
4. Stanovení výše nepřímých nákladů připadajících na konkrétní typ výrobku vynásobením celkové výše nepřímých nákladů alokačním procentem.

Příklad

Podnik vyrábí 3 druhy výrobků, které se liší pouze velikostí: 10, 15 a 25 cm. Celková výše nepřímých nákladů je 100 000 Kč.

A sestavit kalkulační vzorec.

Řešení

Zvolené kritérium = velikost.

- Výrobek č. 1 – 10 cm.
- Výrobek č. 2 – 15 cm.
- Výrobek č. 3 – 25 cm.

Součet hodnot kritérií u všech typů výrobků = 10 + 15 + 25 = 50

Alokační procento:

- Výrobek č. 1 = 10 / (10+15+25) = 20%
- Výrobek č. 2 = 15 / (10+15+25) = 30%
- Výrobek č. 3 = 25 / (10+15+25) = 50%

Nepřímé náklady na typ výrobku:

- Výrobek č. 1 = 20% * 100 000 = 20 000 Kč
- Výrobek č. 2 = 30% * 100 000 = 30 000 Kč
- Výrobek č. 3 = 50% * 100 000 = 50 000 Kč

Kalkulace přírážková se používá, pokud podnik vyrábí několik různorodých výrobků. Tato kalkulační metoda využívá různé rozvrhové základny pro výpočet režijních nákladů, přičemž za rozvrhovou základnu se volí veličina, které jsou režijní náklady přímo úměrné. Rozvrhovou základnou jsou obvykle přímé mzdy, přímý materiál, součet přímého materiálu a přímých mezd, součet pracovních hodin strojů, spotřeba pracovního času v normohodinách apod. Nejprve je potřeba spočítat rozvrhovou základnu v penězích, což je součet násobků plánu výroby příslušných produktů s rozvrhovou základnou. Následně je nutné spočítat procento příslušné režie, které připadá na příslušnou rozvrhovou základnu. Potom je nutné rozpočítat jednotlivé režie na jednotku produktu (odděleně) s využitím příslušné rozvrhové základny a sestavit kalkulační vzorec.

Příklad

Máme dva produkty A a B. Výrobní režie je celkem 1 260 000 Kč, správní režie je 504 000 Kč, odbytová režie 336 000 Kč, zisk 15 % a DPH 5 %. Rozvrhovou základnou jsou přímé mzdy, viz tabulka:

| | A | B |
|----------------|-------|-------|
| přímý materiál | 300 | 400 |
| přímé mzdy | 220 | 250 |
| plán výroby | 2 000 | 1 600 |

Řešení

Nejprve je nutné vypočítat rozvrhovou základnu v penězích, která připadá na jednotlivý výrobek jako součet součinu plánů výroby a rozvrhové základny:

Rozvrhová základna v penězích = $(2000 * 220) + (1600 * 250) = 840\ 000$

Následně je možné spočítat procento režie jako podíl příslušné režie a rozvrhové základny:

Výrobní režie = $1\ 260\ 000 / 840\ 000 = 150\%$

Správní režie = $504\ 000 / 840\ 000 = 60\%$

Odbytová režie = $336\ 000 / 840\ 000 = 40\%$

Dále je potřeba rozpočítat režie pro jednotlivé výrobky s využitím příslušné rozvrhové základny:

| | A | B |
|----|----------------------------|----------------------------|
| VR | $1,50 \times 220 = 330$ Kč | $1,50 \times 250 = 375$ Kč |
| SR | $0,60 \times 220 = 132$ Kč | $0,60 \times 250 = 150$ Kč |
| OR | $0,40 \times 220 = 88$ Kč | $0,40 \times 250 = 100$ Kč |

Následně lze sestavit kalkulační vzorce pro oba produkty:

| | A | B |
|----------------------|-------|---------|
| Přímý materiál | 300,- | 400,- |
| Přímé mzdy | 220,- | 250,- |
| Výrobní režie | 330,- | 375,- |
| VN výroby | 850,- | 1 025,- |
| Správní režie | 132,- | 150,- |

| | | |
|-----------------------|----------|----------|
| VN VÝKONU | 982,- | 1 175,- |
| Odbytová reže | 88,- | 100,- |
| ÚVNV | 1 070,- | 1 275,- |
| Zisk | 160,50 | 191,25 |
| Prodejní cena bez DPH | 1 230,50 | 1 466,25 |
| DPH 5 % | 61,60 | 73,40 |
| Prodejní cena s DPH | 1 292,10 | 1 539,65 |

6.2 Odpisy

Odpis představuje peněžní vyjádření opotřebení dlouhodobého majetku za určité časové období. Odpisy jsou nástrojem, který umožňuje postupně zahrnout hodnotu dlouhodobého majetku do nákladů. Jinými slovy, odpisování znamená postupné zahrnování vstupní ceny dlouhodobého majetku do nákladů, a to v souladu s odpisovým plánem.

Zákon o účetnictví v par. 28 stanoví, že si účetní jednotka stanoví odpisový plán sama tak, aby co nejlépe zachycoval dobu použitelnosti majetku, vymezuje tedy tzv. účetní odpisy majetku. Naopak, Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, dále v této kapitole jen zákon, vymezuje „daňové odpisy“, tedy maximální odpisy, které u jednotlivých druhů majetku může účetní jednotka zahrnout do daňových nákladů. V našich výpočtech se budeme zabývat daňovými odpisy, protože ty jsou pro všechny podnikatele závazné.

Odpisy dlouhodobého majetku jsou v zákoně upraveny v par. 26 až par. 32a, přičemž pro naše potřeby jsou nejdůležitější paragrafy upravující odpisy dlouhodobého hmotného majetku, tzn. par. 26 až 32.

Pro výpočet daňových odpisů potřebujeme znát:

- Vstupní cenu (par. 29 zákona)
- Metodu odepisování (par. 31 nebo par. 32)
- Odpisovou skupinu (par. 30).

Vstupní cenu obvykle tvoří pořizovací cena dlouhodobého (hmotného) majetku, tzn. cena pořízení (cena, za kterou jsme majetek koupili) navýšena o případnou přepravu, instalaci apod. **Metoda odepisování** může být rovnoměrná (par. 31) nebo zrychlená (par. 32), blíže viz níže. **Odpisovou skupinu** lze nalézt v paragrafu 30. Odpisová skupina určuje počet let, po které se majetek bude odepisovat, tzn. od 3 let v první odpisové skupině po 50 let v šesté odpisové skupině. Zařazení majetku do jednotlivých skupin se provádí podle přílohy č. 1 zákona.

Dvě důležité skutečnosti, které uvádí zákon, a ve se často chybuje, jsou:

- **Odpisy vypočtené v jednotlivých letech se zaokrouhlují na celé Kč nahoru**
- **Odepisuje se maximálně do výše vstupní ceny.**

Zákon rozlišuje dva způsoby, kterými lze majetek odepisovat:

- Rovnoměrné odpisy
- Zrychlené odpisy.

K výpočtu **rovnoměrných odpisů** se využívá vzorec, do nějž se doplní potřebné údaje o vstupní ceně dlouhodobého majetku a sazba z tabulky, podle toho, do které odpisové skupiny je zařazen konkrétní odepisovaný dlouhodobý majetek, a kterým rokem je odepisování prováděno. Jiné sazby jsou v prvním roce odepisování a jiné v ostatních letech odepisování. Pro každý nově pořízený dlouhodobý majetek je tedy nutné vybrat, jak se bude odepisovat, zda rovnoměrně, či zrychleně, a tuto volbu již není možné po celou dobu užívání tohoto majetku měnit.

Vzorec pro výpočet rovnoměrných odpisů:

$$\text{roční odpis} = (\text{vstupní cena} * \text{odpisová sazba}) / 100$$

Tabulka č. 6: Odpisové sazby pro rovnoměrné odpisování

| odpisová skupina | v prvním roce odpisování | v dalších letech odpisování | pro zvýšenou vstupní cenu |
|------------------|--------------------------|-----------------------------|---------------------------|
| 1 | 20 | 40 | 33,3 |
| 2 | 11 | 22,25 | 20 |
| 3 | 5,5 | 10,5 | 10 |
| 4 | 2,15 | 5,15 | 5 |
| 5 | 1,4 | 3,4 | 3,4 |
| 6 | 1,02 | 2,02 | 2 |

Zdroj: autor na základě zákona

Při **zrychleném odepisování** vypočítáváme odpis v prvním roce odepisování jinak, než v dalších letech. K výpočtu musíme znát v prvním roce vstupní cenu, v dalších letech budeme k výpočtu používat zůstatkovou cenu a koeficienty z tabulky č. 7, které vybereme podle zařazení konkrétního odepisovaného dlouhodobého majetku do jedné z odpisových skupin.

Vzorce pro výpočet v prvním roce a v následujících letech:

odpis v 1. roce = vstupní cena / odpisový koeficient

odpis v dalších letech = (2*zůstatková cena) / (odpisový koeficient – n)

Kde: n...počet let, po které se již dlouhodobý majetek odepisoval

zůstatková cena...vstupní cena – oprávky

oprávky...suma doposud provedených odpisů

Tabulka č. 7: Koeficienty pro zrychlené odpisování

| odpisová skupina | v prvním roce odpisování | v dalších letech odpisování | pro zvýšenou zůstatkovou cenu |
|------------------|--------------------------|-----------------------------|-------------------------------|
| 1 | 3 | 4 | 3 |
| 2 | 5 | 6 | 5 |
| 3 | 10 | 11 | 10 |
| 4 | 20 | 21 | 20 |
| 5 | 30 | 31 | 30 |
| 6 | 50 | 51 | 50 |

Zdroj: autor na základě zákona

Při výpočtu odpisů není překvapující, že v rámci zrychleného odepisování odpis (částka odpisu v Kč) postupně roste a po dosažení vrcholu ke konci odpisové doby zase klesá. V případě rovnoměrného odpisu by se dal očekávat konstantní odpis (stejný ve všech letech odepisování). V prvním roce odepisování je však při rovnoměrném odepisování odpis nižší (poloviční) než v následujících letech. To je způsobeno tím, že je daňové odepisování roční, tzn. že nezáleží, kdy se majetek začal odepisovat (stejný odpis je za majetek se začátkem odepisování v lednu i v prosinci stejného roku). Aby zákonodárce tento nesoulad zmírnil a motivoval ke koupi majetku podnikatele také v první polovině roku, zavedl poloviční částku odpisu v prvním roce odepisování. V dalších letech je pak již částka odpisů stejná.

Příklad

Vypočtete daňové odpisy dlouhodobého hmotného majetku (rovnoměrné i zrychlené) s pořizovací cenou 456 321 Kč, zatříděného do 2. odpisové skupiny (odepisuje se 5 let). Výsledky zapisujte přehledně do tabulky.

Řešení

VC majetku = 456 321 Kč odpisová skupina = 2

Rovnoměrné odpisy

| rok | Odpis (Kč) | zůstatková cena (Kč) |
|--------------|------------|----------------------|
| 1. rok | 50 196 | 406 125 |
| 2. rok | 101 532 | 304 593 |
| 3. rok | 101 532 | 304 593 |
| 4. rok | 101 532 | 304 593 |
| poslední rok | 101 529 | 0 |

Zrychlené odpisy

| rok | Odpis (Kč) | zůstatková cena (Kč) |
|--------|------------|----------------------|
| 1. rok | 91 265 | 365 056 |
| 2. rok | 146 023 | 219 033 |
| 3. rok | 109 517 | 109 516 |
| 4. rok | 73 011 | 36 505 |
| 5. rok | 36 505 | 0 |

6.3 Likvidita

Podnikový obrat (blíže viz předchozí kapitola) může plynule probíhat pouze tehdy, pokud se podniku daří plnit ve stanovených lhůtách všechny své platební povinnosti. Schopnost podniku dostát v příslušných lhůtách svým splatným závazkům, aniž by byl ohrožen bezporuchový proces vzniku a prodeje výkonů, se označuje jako **likvidita**.

V souvislosti s likviditou se v literatuře používají dva pojmy:

- **Likvidnost**, což je vlastnost majetkových složek podniku (viz aktiva v rozvaze) být více nebo méně lehce použity jako platební prostředky nebo být na platební prostředky přeměněny (absolutní likvidita).
- **Likvidita**, což je schopnost podniku dostát všem platebním povinnostem a nevyhnutelným platbám v daném termínu (relativní likvidita, solventnost, platební schopnost).

Likvidita znamená vztah **krytí** (tzn. k danému okamžiku daný vztah mezi disponibilními platebními prostředky a splatnými závazky). Požaduje se vždy krytí splatných závazků platebními prostředky nebo majetkovými složkami přeměnitelnými v krátké době v platební prostředky.

Ukazatele likvidity jsou součástí finanční analýzy podniku a jsou konstruovány jako poměr aktiv s určitou likvidností ke krátkodobým závazkům. Být likvidní předpokládá, že v každém okamžiku je krytí platebních prostředků vyšší nebo alespoň rovno potřebě platebních prostředků. Pokud je tato podmínka splněna, podnik se nachází (z hlediska okamžité likvidity) ve finanční rovnováze a je označován jako **likvidní**. Podstatou je zjištění čím je možné platit za to, co je nutné platit. S ohledem na požadovanou míru jistoty platební schopnosti se do čitatele doplňují majetkové složky s různou likvidností (tzn. schopností se přeměnit na peníze).

V rámci platební schopnosti existuje **zlaté pravidlo** (viz předchozí kapitola), které doporučuje jak (s ohledem na míru rizika) financovat jednotlivé majetkové složky s ohledem na dobu vlastnictví příslušného zdroje. Toto pravidlo tedy požaduje, aby každé aktivum (každá majetková složka) byla financována zdrojem s dobou splatnosti, odpovídající době využívání příslušné majetkové složky. V praxi však dochází k tomu, že část oběžných aktiv je financována dlouhodobými zdroji, což je způsobeno tím, že je část oběžného majetku (nejčastěji část zásob) v podniku vázána dlouhodobě, takže ji lze krýt dlouhodobými zdroji bez vyššího rizika platební neschopnosti. V rámci platební schopnosti jsou nejčastěji měřeny tři ukazatele likvidity:

a) ukazatel likvidity prvního stupně (cash ratio) – též okamžitá nebo peněžní likvidita (L1)

$$\text{okamžitá likvidita} = \frac{\text{oběžná likvidní aktiva}}{\text{krátkodobá pasiva}}$$

b) ukazatel likvidity druhého stupně (quick ratio) – též krátkodobá likvidita (L2)

$$\text{krátkodobá likvidita} = \frac{\text{likvidní aktiva} + \text{krátkodobé pohledávky}}{\text{krátkodobá pasiva}}$$

c) ukazatel likvidity třetího stupně (current ratio) – též běžná nebo dlouhodobá likvidita (L3)

$$\text{dlouhodobá likvidita} = \frac{\text{likvidní aktiva} + \text{krátkodobé pohledávky} + \text{zásoby}}{\text{krátkodobá pasiva}}$$

Veličinou oběžná likvidní aktiva, která je uvedena v čitateli ukazatele okamžité likvidity, se rozumí hotovost, účty v bankách⁷ a krátkodobý finanční majetek. Tento ukazatel posuzuje míru schopnosti podniku hradit okamžitě splatné závazky. Autoři se shodují, že podnik by měl hodnotu této likvidity držet minimálně nad hodnotou 0,2 (lépe 0,5).

V případě ukazatele krátkodobé likvidity se doporučuje vyhodnocovat vývoj v čase a to zejména v kontextu hodnot dlouhodobé likvidity. Autoři se shodují na hodnotě ukazatele kolem 1 - 1,5. Podniku nelze doporučit dlouhodobě dosahovat vyšších hodnot než 1,5, neboť to snižuje výnosnost majetku (investic) podniku. Díky pohledávkám, které ukazatel obsahuje, je vhodné se soustředit na pohledávky nedobytné nebo jinak pochybné, aby nedošlo ke zkršení ukazatele.

V případě dlouhodobé likvidity se autoři shodují na hodnotě ukazatele 2 - 2,5, přičemž dosahování vyšších hodnot zvyšuje jistotu platební schopnosti podniku. Na druhou stranu však dlouhodobé a výrazné překračování doporučených hodnot vede ke stejným negativním jevům ohledně rentability jako u předchozího ukazatele. Vypovídací schopnost ukazatele je zda také ovlivněna strukturou a likvidností jednotlivých druhů aktiv, a to ještě v o něco vyšší míře, než v předchozím případě.

Při konstrukci uvedených ukazatelů je výhodou jejich jednoduchost a nízká náročnost na vstupní informace. Na druhou stranu je však jejich nevýhodou omezená použitelnost, která je dána jejich statickou povahou a daty, která jsou čerpána pouze z rozvahy podniku.

⁷ Běžné účty a termínované účty se splatností do 3 měsíců.

Příklad

Vypočtete ukazatele likvidity podniku. K výpočtu využijte stejná data jako v případě ukazatelů rentability, takže si můžete údaje opět přepočítat s využitím přílohy č. 1, 2, 3 a 4.

Řešení

Konkrétní hodnoty ukazatelů podniku jsou uvedeny v tabulce níže. Při konstrukci ukazatele je nutné z oběžného majetku vyřadit všechny dlouhodobé položky (především dlouhodobé pohledávky), naopak do krátkodobých pasiv je nutné zařadit všechny krátkodobé závazky (včetně např. krátkodobých úvěrů).

Vybrané ukazatele likvidity konkrétního podniku

| Ukazatel | 2016 | 2015 | 2014 | 2013 | 2012 |
|----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Okamžitá likvidita | 0,0714 | 0,0103 | 0,0129 | 0,0082 | 0,0047 |
| Krátkodobá likvidita | 0,6236 | 0,3056 | 0,3706 | 0,2263 | 0,1413 |
| Dlouhodobá likvidita | 0,8719 | 0,5395 | 0,6966 | 0,7398 | 0,3672 |

Při vyhodnocování dosažených hodnot (zejména v kontextu hodnot doporučených) je zřetelné, že situace v oblasti likvidity podniku je alarmující, přestože se v průběhu sledovaného období mírně zlepšuje (razantně v roce 2016). Všechny ukazatele ani zdaleka nedosahují doporučených hodnot. Je zřejmé, že podnik maximálně otáčí svůj majetek a tím zvyšuje rentabilitu podniku. Vysoké riziko vyplývající z dosažených hodnot poněkud zmírňuje vysoká doba obratu závazků, která tuto situaci umožňuje podniku dlouhodobě realizovat (zřejmě bez větších problémů a tlaků věřitelů). Nárůst ukazatelů v roce 2016 svědčí o tom, že si management tento problém zřejmě uvědomuje.

Cvičení

Odhadněte náklady na začátek a první rok Vašeho podnikání. Rozdělte tyto náklady na přímé a nepřímé. Vypočítejte odpisy dlouhodobého majetku dle rozvahy z předchozího cvičení. Spočítejte kalkulaci výkonu Vašeho podniku. Odhadněte počet výkonů, které byste chtěli realizovat v prvním roce podnikání. Srovnejte s bodem zvratu konstruovaném v předchozím cvičení a v případě potřeby korigujte. Sestavte výkaz zisků a ztrát pro zamýšlený první rok podnikání. Spočítejte likviditu Vašeho podniku.

7 ZÁKLADY ÚČETNICTVÍ

Účetnictví lze definovat jako **písemné zaznamenávání informací o hospodářských jevech podniku**, a to v **peněžních jednotkách**. Zájmem každého vlastníka firmy či investora je mít přehled o tom, zda vložený kapitál přináší odpovídající výnos a jaká je celková finanční situace podniku. Hlavním úkolem účetnictví je tedy poskytování správných informací pro další finanční řízení podniku. Výstupy z účetnictví jsou také základem pro stanovení daňových povinností nebo mohou být například předmětem zájmu banky či jiných věřitelů při žádosti o poskytnutí zdroje financování.

V zákoně o účetnictví jsou v § 1 odst. 2 vyjmenovány účetní jednotky, na které se tento zákon vztahuje, což mimo jiné jsou:

- a) právnické osoby, které mají sídlo na území České republiky,
- b) fyzické osoby, které jsou jako podnikatelé zapsány v obchodním rejstříku,
- c) ostatní fyzické osoby, které jsou podnikateli, pokud jejich obrat podle zákona o DPH, včetně plnění osvobozených od této daně, jež nejsou součástí obratu, v rámci jejich podnikatelské činnosti přesáhl za bezprostředně předcházející kalendářní rok částku 25 000 000 Kč, a to od prvního dne kalendářního roku,
- d) ostatní fyzické osoby, které vedou účetnictví na základě svého rozhodnutí,

Zákon o účetnictví rozlišuje tři způsoby vedení účetnictví:

- **Účetnictví v plném rozsahu** vedou ho všechny účetní jednotky, nestanoví-li zákon o účetnictví nebo zvláštní právní předpis jinak.
- **Účetnictví ve zjednodušeném rozsahu** mohou vést příspěvkové organizace, spolky, odborové organizace, církevní a náboženské společnosti, honební společnosti, obecně prospěšné společnosti a další účetní jednotky vyjmenované v § 9 odst. 4 Zákona o účetnictví.
- **Jednoduché účetnictví** mohou vést účetní jednotky podle § 1 odst. 2 písm. a) a b) Zákona o účetnictví, pokud **nejsou plátcí DPH**, jejich celkové **příjmy** za poslední uzavřené účetní období **nepřesáhnou 3 000 000 Kč**, hodnota jejich **majetku nepřesáhne 3 000 000 Kč** a současně jsou spolkem, odborovou organizací, organizací zaměstnavatelů, církví a náboženskou společností nebo církevní institucí, nebo honebním společenstvem.

Další výklad bude zaměřen na **vedení účetnictví v plném rozsahu**, který se týká většiny standardních podniků a organizací.

7.1 Účetní období, účetní doklady a účetní zápisy

Účetním obdobím je nepřetržitě po sobě jdoucích **dvanáct měsíců**, není-li stanoveno jinak. Účetní období se nejčastěji **shoduje s kalendářním rokem**, ale může být i rokem hospodářským. **Hospodářským rokem** je účetní období, které může začínat pouze prvním dnem jiného měsíce, než je leden. Účetní období bezprostředně předcházející změně účetního období může být **kratší nebo i delší než uvedených dvanáct měsíců**.

V soustavě účetnictví účtují jednotlivé účetní jednotky (podniky) o:

- **stavu a pohybu majetku** (o aktivech),
- **o jeho zdrojích** (o pasivech),
- **o nákladech a výnosech**,
- **o výsledku hospodaření**.

Účetní jednotky se přitom řídí zákonem o účetnictví, prováděcími vyhláškami k zákonu o účetnictví a příslušnými českými účetními standardy. Účetní jednotky jsou povinny **vést**

účetnictví správné, úplné, průkazné, srozumitelné, přehledné a způsobem zaručujícím **trvalost účetních záznamů**. Podstatou účetnictví je zejména:

- sběr informací,
- ověření správnosti a pravdivosti informací,
- zpracování informací,
- příprava srozumitelných podkladů neboli výkazů pro uživatele,
- kontrola a ověřování výstupů z účetnictví.

Účetní jednotky mají povinnost **vyhotovovat účetní doklady** bez zbytečného odkladu pro zjištění skutečností, které se jimi zachycují. **Průkaznými účetními záznamy jsou účetní doklady, které musí obsahovat:**

- označení účetního dokladu,
- obsah účetního případu a jeho účastníky,
- peněžní částku nebo informaci o ceně za měrnou jednotku a vyjádření množství,
- okamžik vyhotovení účetního dokladu,
- okamžik uskutečnění účetního případu, není-li shodný s okamžikem vyhotovení účetního dokladu,
- podpisový záznam podle § 33a odst. 4 Zákona o účetnictví, osoby odpovědné za účetní případ a podpisový záznam osoby odpovědné za jeho zaúčtování (může být společný pro více účetních dokladů).

Účetní zápisy (účtování) nesmí účetní jednotky provádět mimo účetní knihy, kterými jsou:

- **deník**, v němž účetní zápisy uspořádají z hlediska časového (**chronologicky**), a jímž prokazují zaúčtování všech účetních případů v účetním období,
- **hlavní kniha**, v níž účetní zápisy uspořádají z hlediska věcného (**systematicky**),
- **knihy analytických účtů**, v nichž podrobně rozvádějí účetní zápisy hlavní knihy,
- **knihy podrozvahových účtů**, ve kterých se uvádějí účetní zápisy, které se neprovádějí v deníku a hlavní knize.

Účtování o stavu a pohybu majetku a jiných aktiv, závazků a jiných pasiv, dále o nákladech a výnosech a o výsledku hospodaření se provádí pomocí **směrné účtové osnovy**, která určuje uspořádání a označení účtových tříd, popřípadě účtových skupin nebo i syntetických účtů. Pro vybrané účetní jednotky může směrná účtová osnova určit i uspořádání a označení analytických účtů a označení a uspořádání podrozvahových účtů.

Na podkladě směrné účtové osnovy jsou účetní jednotky povinny **sestavit účtový rozvrh pro každé účetní období**, v němž uvedou účty potřebné k zaúčtování všech účetních případů a k sestavení účetní závěrky v dané účetní jednotce.

7.2 Účetní zásady, principy podvojnosti a souvztažnosti

Účetní zásady jsou uceleným souborem pravidel, které podniky dodržují při vedení účetnictví, sestavování a předkládání účetních výkazů. Rozlišujeme následující účetní zásady:

- **Zásada věrného a poctivého zobrazení** (fair and true view) – účetní jednotka zkoumá operace dle jejich podstaty bez ohledu na její dopady (daňové, právní). Tato zásada je **nadřazena všem ostatním**.
- **Zásada účetní jednotky** – jedná se o vymezení ekonomického celku, za který se vede účetnictví, sledují se aktiva a pasiva, účtuje se o předmětu účetnictví, předkládají se a sestavují účetní výkazy. Účetní jednotka má určitá práva a povinnosti.
- **Zásada neomezeného trvání účetní jednotky** – uplatňuje se hlavně v oceňování aktiv (např. dlouhodobý hmotný majetek se odepisuje postupně po dobu několika let).

- **Zásada zjišťování hospodářského výsledku v pravidelných intervalech** (periodicita) – účetní jednotka pravidelně zjišťuje a vykazuje výsledek hospodaření a svoji finanční situaci.
- **Bilanční kontinuita** – konečné a počáteční zůstatky stavů rozvahových účtů mezi účetními obdobími na sebe musí navazovat.
- **Zásada objektivit účetních informací** – za objektivní se považují informace doložené účetním dokladem a vztahy aktiv ověřené inventarizací.
- **Akruální princip** – vyžaduje se účtování účetních případů do období, se kterým časově a věcně souvisí (jedná se o časové rozlišení nákladů a výnosů), bez ohledu na samotný tok peněz.
- **Zásada oceňování v historických cenách** – majetek se oceňuje v okamžiku pořízení. Budoucí dopad cenových změn nebo pokles kupní síly peněz se nebere v úvahu.
- **Zásada stálosti metod účetnictví** (konzistentnost) – účtování operací, oceňování a odpisování aktiv a náplň jednotlivých položek výkazů jsou v jednotlivých letech stejné (konzistentní), zaručuje se srovnatelnost z hlediska času.
- **Zásada opatrnosti** – v účetnictví se vykazují a do výše zisku promítají všechny předpokládané a očekávané ztráty, rizika a znehodnocení majetku, i když ještě nenastaly a jejich výše není spolehlivě zjistitelná. Tato zásada se realizuje tvorbou rezerv a opravných položek.
- **Zásada vymezení okamžiku realizace** – je to vymezení okamžiku, ve kterém je možno účtovat na účty nákladů, výnosů a rozvahové účty (např. vystavení faktury, den provedení úhrady pohledávek nebo závazků).
- **Zásada zákazu vzájemného zúčtování** (kompenzace) – zákaz vzájemného vyrovnání mezi položkami výnosů a nákladů či jednotlivými položkami majetku a jeho zdroji (až na určité výjimky).
- **Přednost obsahu před formou** – nejdůležitějším hlediskem je obsah účetních informací, forma je taktéž podstatná, ale je až druhořadá.

Každá hospodářská operace vstupující do účetnictví vyvolává změnu vždy na dvou účtech (podvojnost) stejnou částkou (souvztažnost), tzn. např. nákup materiálu za hotové 1 000 Kč, se zaúčtuje na účty Materiál: +1 000 Kč a Peníze: –1 000 Kč.

Účetní jednotky sestavují v případech stanovených zákonem o účetnictví účetní závěrku, a to k rozvahovému dni, kterým je den, kdy se uzavírají účetní knihy.

Účetní závěrka je nedílný celek a tvoří ji:

- rozvaha (bilance),
- výkaz zisku a ztráty,
- příloha, která vysvětluje a doplňuje informace obsažené v rozvaze a ve výkazu zisku a ztráty, zejména naplněním § 7 odst. 3 až 5 a § 19 odst. 5 a 6 Zákona o účetnictví.

Účetní závěrka obchodních společností dále zahrnuje přehled o peněžních tocích a přehled o změnách vlastního kapitálu (kromě malých a mikro účetních jednotek).

7.3 Majetek a zdroje jeho krytí v podniku

K zajištění podnikatelského záměru musí být podnik vybaven určitým majetkem, o jehož stavu a pohybu účetní jednotky účtují. **Tento majetek podniku se v účetnictví souhrnně nazývá aktiva.**

Majetek může být:

- **dlouhodobý**, který slouží v podniku delší dobu, během používání se nespotřebovává najednou, ale pouze se **opotřebovává** – toto opotřebení vyjadřujeme v účetnictví tzv. **odpisy**

- **hmotný dlouhodobý majetek** (nemovitosti, movité věci s dobou použitelnosti **delší než 1 rok** a pořizovací cenou **více než 80 000 Kč**, zvířata),
- **nehmotný dlouhodobý majetek** (software, licence, výsledky výzkumně-vývojové činnosti, ocenitelná práva **s cenou vyšší než je minimální hranice stanovená podnikem**),
- **dlouhodobý finanční majetek** (dlouhodobé cenné papíry, nemovitosti či umělecká díla vlastněná podnikem **za účelem dalšího obchodování či uložení** volných finančních prostředků do majetku, pronajímané podniky jako celek včetně vybavení),
- **oběžný**, který se používá krátkodobě a většinou se **spotřebovává jednorázově**
 - **zásoby** (skladovaný materiál, zásoby vlastní výroby, zboží s pořizovací cenou za jednotku zásob **nižší než 80 000 Kč** a životností **kratší než 1 rok**),
 - **krátkodobý finanční majetek** (peníze v hotovosti, peníze na bankovním účtu, krátkodobé cenné papíry **se splatností do 1 roku**),
 - **pohledávky** (krátkodobé či dlouhodobé za odběrateli, zaměstnanci atd.).

V soustavě účetnictví však účetní jednotky účtují také o tom, **z jakých zdrojů si majetek opatřily**. Tyto finanční prostředky k nabytí majetku se nazývají **zdroje krytí majetku**. V účetnictví se souhrnně označují jako **pasiva**.

Zdroje krytí můžeme rozdělit na:

- **vlastní zdroje**
 - **základní kapitál** (např. základní kapitál individuálního podnikatele),
 - **fondy** (rezervní, ostatní, kapitálový),
 - **nerozdělený zisk minulých let**,
 - **zisk běžného roku**,
- **cizí zdroje**
 - **dlouhodobé** (bankovní úvěr se splatností **delší než 1 rok**, rezervy),
 - **krátkodobé** (bankovní úvěr se splatností **do 1 roku**, závazky vůči dodavatelům, zaměstnancům, zdravotním pojišťovnám, institucím sociálního zabezpečení, vůči státu).

Každá jednotlivá složka majetku se v účetnictví označuje jako **aktivum (A)** a každý jednotlivý zdroj nazýváme **pasivum (P)**. Jelikož se jedná o tentýž majetek, na který se díváme dvěma různými pohledy, součty všech aktiv a pasiv vyjádřené v penězích se musejí rovnat (**A = P**).

7.4 Oceňování majetku a závazků

Všechn **majetek a závazky** pro účely účetnictví se musí **ocenit v peněžních jednotkách české měny**. Ocenění musí být **průkazné a doložené účetním dokladem**. Účetní jednotky oceňují majetek:

1. **K okamžiku uskutečnění účetního případu** přičemž jednotlivé položky majetku a závazků se oceňují takto:
 - a) hmotný majetek kromě zásob, s výjimkou hmotného majetku vytvořeného vlastní činností **pořizovacími cenami**,
 - b) hmotný majetek kromě zásob vytvořený vlastní činností **vlastními náklady**,
 - c) zásoby, s výjimkou zásob vytvořených vlastní činností **pořizovacími cenami**,
 - d) zásoby vytvořené vlastní činností **vlastními náklady**,
 - e) peněžní prostředky a ceniny jejich **jmenovitými hodnotami**,
 - f) podíly, cenné papíry a deriváty **pořizovacími cenami**,

- g) pohledávky při vzniku **jmenovitou hodnotou**, při nabytí za úplatu nebo vkladem **pořizovací cenou**, závazky **jmenovitou hodnotou**,
 - h) nehmotný majetek kromě pohledávek, s výjimkou nehmotného majetku vytvořeného vlastní činností **pořizovacími cenami**,
 - i) nehmotný majetek kromě pohledávek vytvořený vlastní činností **vlastními náklady**,
 - j) majetek v případech bezúplatného nabytí, s výjimkou peněžních prostředků a cenin, anebo majetek v případech, kdy vlastní náklady na jeho vytvoření vlastní činností nelze zjistit, **reprodukční pořizovací cenou**.
2. **Ke konci rozvahového dne nebo k jinému okamžiku**, k němuž se sestavuje účetní závěrka. Rovněž toto ocenění je účetní jednotka **povinna zaznamenat v účetních knihách**.

7.5 Rozvaha, účty aktiv a pasiv

Rozvahu musí (blíže viz kap. 5.3) dle zákona o účetnictví **sestavovat všechny účetní jednotky**, jedná se o jeden z nejdůležitějších účetních výkazů. Rozvaha je **v předepsané formě přehledné sestavení majetku podniku (aktiv) a zdrojů jeho krytí (pasiv) v peněžním vyjádření k rozvahovému dni. Řádná rozvaha je sestavována ke konci účetního období**. K mimořádnému sestavení rozvahy dochází například při založení podniku (**zahajovací rozvaha**), při zániku, sloučení nebo při rozsáhlé škodě na majetku.

Příklad

Účetní jednotka měla k 1. 1. 2020 následující stav majetku a zdrojů jeho krytí:

Pokladna: 10 000 Kč

Běžný účet: 80 000 Kč

Odběratelé: 150 000 Kč

Software: 60 000 Kč

Dodavatelé: 120 000 Kč

Dlouhodobý úvěr: 300 000 Kč

Zásoby: 200 000 Kč

Budovy: 500 000 Kč

Stroje: 100 000 Kč

Základní kapitál: 680 000 Kč

Řešení

| Aktiva | Rozvaha k 1. 1. 2016 | | Pasiva | |
|-------------------------|----------------------|----------------------|----------------------------|-----------|
| 1. Stálá aktiva | | | 1. Vlastní zdroje | |
| - budovy | 500 000,- | | - základní kapitál | 680 000,- |
| - stroje | 100 000,- | | | |
| - software | 60 000,- | | | |
| 2. Oběžná aktiva | | | 2. Cizí zdroje | |
| - zásoby | 200 000,- | | - dlouhodobý bankovní úvěr | 300 000,- |
| - bankovní účet | 80 000,- | | - dodavatelé | 120 000,- |
| - peníze v pokladně | 10 000,- | | | |
| - odběratelé | 150 000,- | | | |
| AKTIVA CELKEM | 1 100 000,- | PASIVA CELKEM | 1 100 000,- | |

Jednotlivé činnosti, které účetní jednotka uskutečňuje, se v účetnictví nazývají **hospodářské operace** a jsou **doloženy různými doklady**. Na základě hospodářských operací vznikají účetní případy, které zachycují stav a pohyb majetku a zdrojů krytí.

V rozvaze mohou nastat tyto čtyři účetní případy:

1. **A+, P+**, kdy např. faktura za dodaný materiál na sklad znamená A+, materiál na skladě: 20 000,- a zároveň P+, dodavatel: 20 000,-
2. **A-, A+**, kdy např. úhrada faktury vydané odběratelem znamená A-, odběratel: 50 000,- a zároveň A+, bankovní účet: 50 000,-
3. **A-, P-**, kdy např. úhrada faktury dodavateli z běžného účtu znamená A-, bankovní účet: 30 000,- a zároveň P-, dodavatel: 30 000,-
4. **P+, P-**, kdy např. úhrada faktury dodavateli z provozního úvěru znamená P+, bankovní úvěr: 100 000,- a zároveň P-, dodavatel: 100 000,-

Měnit rozvahu při každé hospodářské operaci je s ohledem na administrativní a časovou náročnost v praxi nereálné, proto v účetnictví pro každé aktivum a pasivum **existuje samostatný účet**. Každý účet má dvě strany, nejčastěji označované jako strana „**Má dáti**“ („**MD**“) a strana „**Dal**“ („**D**“). Na každém účtu jsou **zachyceny počáteční stav, přírůstky, úbytky a stav konečný**. Kromě těchto účtů zachycujících stav a pohyb majetku a jeho zdroje krytí existují ještě **účty výsledkové**, kde jsou zachyceny **výnosy a náklady**, a **účty podrozvahové**.

Účet může být **aktivní**, nebo **pasivní**. **Počáteční stav či konečný stav aktivního účtu** se zapisuje **na stranu Má dáti (MD)** z důvodu, že v rozvaze je toto aktivum také na levé straně. Na stranu Má dáti (MD) se zaznamenávají také všechny přírůstky, naopak **úbytky se zachycují na stranu Dal (D)**. Blíže viz schéma č. 1.

Schéma č. 1: Aktivní účet

MD

D

| | |
|----------------|----------|
| Počáteční stav | |
| + Přírůstky | - Úbytky |
| Konečný stav | |

Zdroj: autor

Počáteční stav či konečný stav pasivního účtu se zapisuje **na stranu Dal (D)** z důvodu, že v rozvaze je toto pasivum také na pravé straně. Na stranu Dal (D) se zaznamenávají také všechny přírůstky, naopak **úbytky se zachycují na stranu Má dáti (MD)**. Blíže viz schéma č. 2.

Schéma č. 2: Pasivní účet

| MD | D |
|----------|----------------|
| | Počáteční stav |
| - Úbytky | + Přírůstky |
| | Konečný stav |

Zdroj: autor

Součet peněžních částek, které jsme účtovali během účetního období **bez počátečního stavu**, se nazývají **obratem**.

Příklad

Bankovní účet

| | | | |
|--|-----------|-----------------------------|----------|
| Počáteční stav (PS) | 50 000,- | | |
| 4. 1. Příjem – úhrada fa odběratelem | 30 000,- | 15. 1. Úhrada fa za energie | 12 000,- |
| 13. 7. Příjem – vklad hotovosti z pokladny | 100 000,- | 20. 8. Nákup materiálu | 60 000,- |
| 17. 12. Příjem krátkodobého úvěru | 80 000,- | 31. 12. Splátka úvěru | 10 000,- |
| Konečný stav | 178 000,- | | |

Řešení

Obrat strany MD = 30 000 + 100 000 + 80 000 = 210 000 Kč

Obrat strany D = 12 000 + 60 000 + 10 000 = 82 000 Kč

Konečný stav = PS 50 000 + obrat MD 210 000 – obrat D 82 000 = 178 000 Kč.

Účty, na které se zachycuje účetní případ metodou podvojného zápisu, to znamená, jak na straně Má dáti, tak i na straně Dal, se označují jako **účty souvztažné**. **Souvztažné účetní zápisy mohou být:**

- **jednoduché**, kdy účetní případ zapíšeme na jednom účtu na straně MD a na druhém na straně D,
- **složené**, kdy účetní případ zapíšeme na jednom účtu na straně D a na dvou a více účtech na stranu MD nebo naopak.

Příklad

1. Faktura za materiál, který jsme současně přijali na sklad: 100 000,-
2. Výpis z BÚ – úhrada faktury za energie: 50 000,-
3. Výpis z BÚ – úhrada faktury za materiál: 100 000,-

Řešení

Materiál na skladě

| | |
|--------------------|--|
| PS 1. 100 000,- | |
|--------------------|--|

Dodavatelé

| | |
|-----------------------------|--------------------|
| 2. 50 000,- 3. 100 000,- | PS 1. 100 000,- |
|-----------------------------|--------------------|

Bankovní účet

| | |
|----|-----------------------------|
| PS | 2. 50 000,- 3. 100 000,- |
|----|-----------------------------|

7.6 Výsledek hospodaření, výnosy a náklady

Při podnikatelské činnosti však vznikají i operace, u nichž dochází ke změně pouze u jedné rozvahové položky a zároveň vznikají náklady či výnosy. Tyto operace se účtují na **účtech nákladů a výnosů**. Jedná se o takzvané **účty výsledkové** a na základě jejich evidence zjišťujeme výsledek hospodaření podniku. **Výsledek hospodaření podniku** zjistíme odečtením nákladů od výnosů. **Výsledkem hospodaření může být:**

- **zisk** (výnosy > náklady),
- **ztráta** (výnosy < náklady),
- **nula** (výnosy = náklady).

Náklady („N“) se člení v účetnictví podle druhů, které byly podnikatelem při jeho hospodářské činnosti vynaloženy na konkrétní účely. **Náklady v účetnictví jsou** podle účetní osnovy **rozděleny na:**

- **spotřebované nákupy** (např. spotřeba materiálu, spotřeba energií),
- **služby** (např. opravy a udržování, cestovné),
- **osobní náklady** (např. mzdové náklady, sociální pojištění),
- **daně a poplatky** (např. daň silniční, daň z nemovitých věcí),
- **jiné provozní náklady** (např. prodaný materiál, dary),
- **odpisy, rezervy, komplexní náklady příštích období a opravné položky v provozní oblasti,**
- **změna stavu zásob vlastní činnosti a aktivace** (např. změna stavu nedokončené výroby),
- **daně z příjmů, převodové účty a rezerva na daň z příjmů.**

Náklady se zásadně účtují na stranu Má dáti nákladových účtů (výjimečně i na stranu Dal) a souvztažný zápis je na straně Dal účtů aktiv (při snížení stavu majetku) či pasiv (při zvýšení závazků).

Příklad

| | |
|---------------------------|---------------------------|
| Spotřeba materiálu | Materiál na skladě |
| <i>Má dáti: Náklad</i> | <i>Dal: A -</i> |

Výnosy („V“) se v účetnictví také člení podle druhů a **jsou spojeny s výstupy podniku.** Výnosy jsou podle účetní osnovy **rozděleny na:**

- **tržby za vlastní výkony a zboží** (např. tržby za služby či zboží),
- **jiné provozní výnosy** (např. tržby z prodeje dlouhodobého majetku, materiálu),
- **finanční výnosy** (např. tržby z prodeje cenných papírů, úroky, kursově zisky),
- **převodové účty** (převod provozních a finančních výnosů).

Výnosy se účtují na straně Dal výnosových účtů a souvztažný zápis je na straně Má dáti účtů aktiv (při zvýšení majetku) nebo pasiv (při snížení závazků).

Příklad

| | |
|---------------------|-------------------------|
| Odběratelé | Tržby za výrobky |
| <i>Má dáti: A +</i> | <i>Dal: Výnos</i> |

Náklady a výnosy se porovnávají pro sestavení nejdůležitějšího výkazu v účetnictví, tzv. **výkazu zisku a ztráty**. Pro sestavení tohoto výkazu se zjišťují náklady a výnosy na „účtu zisků a ztrát“, kde náklady řadíme na stranu Má dáti a výnosy na stranu Dal.

Příklad

1. Zaměstnancům byly přiznány mzdy (zahrnuté do nákladů): 100 000 Kč
2. Odběratel nám uhradil hotově za objednanou službu: 40 000 Kč
3. Přijali jsme fakturu za spotřebovanou energii: 25 000 Kč
4. Přijali jsme fakturu od dodavatele za opravu stroje: 60 000 Kč
5. Tržby za prodané zboží na prodejně: 150 000 Kč

Zaúčtujte jednotlivé účetní operace a sestavte závěrečný účet zisků a ztrát.

Řešení

Zaúčtování operací pomocí příslušných účtů:

| N – Mzdové náklady | |
|---------------------------|--|
| 1. 100 000,- | |

| Zaměstnanci | |
|--------------------|--------------|
| | 1. 100 000,- |

| Odběratelé | |
|-------------------|--|
| 2. 40 000,- | |

| V – Tržby za služby | |
|----------------------------|-------------|
| | 2. 40 000,- |

| N – Spotřeba energie | |
|-----------------------------|--|
| 3. 25 000,- | |

| Dodavatelé | |
|-------------------|-------------|
| | 3. 25 000,- |
| | 4. 60 000,- |

| N – Náklady na opravy | |
|------------------------------|--|
| 4. 60 000,- | |

| V – Tržby za výrobky | |
|-----------------------------|--------------|
| | 5. 150 000,- |

| Pokladna | |
|-----------------|--|
| 5. 150 000,- | |

Sestavení závěrečného účtu zisků a ztrát:

| Má dáti | Účet zisků a ztrát | | Dal |
|-----------------------|---------------------------|----------------------|------------------|
| Spotřeba energie | 25 000,- | Tržby za výrobky | 150 000,- |
| Mzdové náklady | 100 000,- | Tržby za služby | 40 000,- |
| Náklady na opravy | 60 000,- | | |
| Celkem náklady | 185 000,- | Celkem výnosy | 190 000,- |
| Zisk | 5 000,- | | |
| | 190 000,- | | 190 000,- |

Tímto byly charakterizovány účty rozvahové – tj. účty aktiv a pasiv, a účty výsledkové – tj. účty nákladů a výnosů. Účetní jednotky používají ještě **účty podrozvahové**, které **slouží ke sledování majetkové situace podniku**. O těchto situacích se však neúčtuje podvojným zápisem, ale provádí se **jednostranný zápis do hlavní knihy či deníku**. Na **podrozvahových účtech se eviduje** například najatý majetek, závazky z leasingu či odepsané pohledávky.

7.7 Směrná účtová osnova a účtový rozvrh

Při vedení účetnictví jsou účetní jednotky povinny dodržovat **směrnou účtovou osnovu**. Směrná účtová osnova má podobu seznamu a určuje uspořádání a označení účtových tříd, popřípadě účtových skupin nebo i syntetických účtů pro účtování o stavu a pohybu majetku a jiných aktiv, závazků a jiných pasiv, dále o nákladech a výnosech a o výsledku hospodaření. Toto uspořádání **musí zajistit sestavení účetní závěrky**. V praxi existují **různé druhy účtových osnov** – pro podnikatele, banky, pojišťovny, neziskové organizace atd. V dalším výkladu budeme používat pouze **účtovou osnovu pro podnikatele**. **Základní rozdělení účtové osnovy podle tříd:**

- **Účtová třída 0** – Dlouhodobý majetek
- **Účtová třída 1** – Zásoby
- **Účtová třída 2** – Krátkodobý finanční majetek a peněžní prostředky
- **Účtová třída 3** – Zúčtovací vztahy
- **Účtová třída 4** – Kapitálové účty a dlouhodobé závazky
- **Účtová třída 5** – Náklady
- **Účtová třída 6** – Výnosy
- **Účtová třída 7** – Závěrkové a podrozvahové účty

Jednotlivé účetní třídy se dále dělí na účetní skupiny a syntetické účty. Účetní třídy mohou obsahovat aktivní i pasivní účetní skupiny. **Syntetické účty** jsou buď aktivní, nebo pasivní a účetní jednotka si jejich čísla **může od roku 2003 stanovit podle svého vlastního účetního rozvrhu** (se závazným dodržáním účtových tříd ze směrné účtové osnovy). Většina účetních jednotek však používá **vzorový účetní rozvrh**, vycházející z původní závazné účtové osnovy (viz Příloha č. 5).

Veškeré účty (syntetické, analytické i podrozvahové), které účetní jednotka používá, musí být vedeny v **účtovém rozvrhu** a musí být **vedeny v rámci řádných účetních knih**. Například syntetické účty jsou vedeny v rámci hlavní knihy. Účtový rozvrh je tedy soupis všech účtů, které účetní jednotka využívá k účtování a k sestavení účetní závěrky. Během účetního období může tento rozvrh **doplňovat či jinak upravovat**.

7.8 Výkaz cash-flow

Pojem cash flow je složen z anglických slov “cash” (peníze) a “flow” (tok), tedy tok peněz. Výkaz cash flow je vždy tokovým výkazem, ale nemusí se vždy týkat pouze pohybu peněz, může jít o pohyb krátkodobého likvidního finančního majetku. Z tohoto důvodu bude jistě důležité definovat obsahovou náplň tohoto výkazu, resp. obsahově vymezit příjmy a výdaje.

Účetní výkazy (rozvaha a výkaz zisku a ztráty) jsou založeny na tzv. akruálním principu, to znamená zachycení účetních operací do výkazů v tom období, kdy se udály, s tím, že s tímto obdobím časově i věcně souvisejí, ale bez ohledu na to, zda došlo zároveň k pohybu peněz. Zobrazují tedy operace spojené s výnosy a náklady a nevystihují, zda došlo v případě výnosů k příjmu peněz a v případě nákladů k výdaji peněz.

Výkaz cash-flow informuje o pohybu **peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů** za určitý časový interval. Při jeho sestavování je třeba především podchytit přehled operací, jimiž se stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na jedné straně zvýšil a na druhé straně snížil a dále je nutno každý tento pohyb zařadit do tří oblastí:

- oblast provozní činnosti,
- oblast investic,
- oblast financování.

Provozní činnosti se rozumí základní výdělečné činnosti účetní jednotky a ostatní činnosti, které nelze zahrnout mezi investiční nebo finanční činnosti. Udává, kolik jsme získali nebo utratili peněz běžnou činností:

- nákup a prodej zboží, nákup surovin a materiálu,
- výroba výrobků a jejich prodej, provádění služeb,
- inkaso plateb od zákazníků, platby dodavatelům a zaměstnancům,
- úhrady nájemného, daní či úroků z půjček (s výjimkou kapitalizovaných úroků).

Investiční činnosti se rozumí pořízení a vyřazení dlouhodobého majetku z titulu prodeje, dále činnost související s poskytováním úvěrů, zápůjček a výpomocí, které nejsou považovány za provozní činnost. Udává, kolik jsme utratili při nákupu nebo získali prodejem dlouhodobého majetku, tj. nákupem a prodejem stálých aktiv (neoběžných) aktiv a cenných papírů držených jako dlouhodobě investovaný kapitál (viz kapitál).

Finanční činnosti se rozumí účetní případy, které mají za následek změny ve velikosti a složení vlastního kapitálu a dlouhodobých, popř. i krátkodobých závazků. Udává, kolik jsme získali nebo utratili v oblasti financování, tj. zajišťování dlouhodobých i krátkodobých cizích zdrojů (z titulu finančních výpomocí a zápůjček a jejich splácení). Zvyšování a snižování vlastních zdrojů (základní kapitál, kapitálové fondy) souvisí s výplatou podílů.

Peněžními toky se rozumí **přírůstky (příjmy) a úbytky (výdaje)** peněžních prostředků a ekvivalentů. **Peněžní prostředky** zahrnují peníze v hotovosti včetně cenin (účetní skupina 21), peněžní prostředky na účtu včetně případného pasivního zůstatku bankovního účtu (účetní skupina 22) a peníze na cestě (účet 261). **Peněžními ekvivalenty** se rozumí krátkodobý likvidní majetek, který je snadno a pohotově směnitelný za předem známou částku peněžních prostředků a u tohoto majetku se nepředpokládají významné změny hodnoty v čase. Za peněžní ekvivalenty se považují např. peněžní úložky s nejvýše tříměsíční výpovědní lhůtou a likvidní a obchodovatelné cenné papíry.

Výkazy cash flow mohou mít různou formu a obsahovou náplň. Zpravidla lze tyto výkazy sestavovat přímou a nepřímou metodou. Sestavení výkazu cash flow **přímou metodou** (pomocí příjmů a výdajů) je v účetnictví problematické, protože účtová osnova neobsahuje účty příjmů a výdajů. Při použití přímé metody je třeba analyzovat účty peněžních prostředků (bankovní účet, pokladnu apod.) a seřadit je podle druhů příjmů a výdajů, resp. na doklady týkající se peněžních příjmů a výdajů zaznamenat kód, který by vyjadřoval určitý druh příjmu nebo výdaje dle požadavků výkazu cash-flow.

Pokud nemáme vhodný účetní software (neboť bez počítače by tato práce byla velice náročná), potom můžeme zvolit při sestavení výkazu tzv. **nepřímou metodu**, kdy vycházíme z předpokladu, že každá hospodářská operace představující příjem či výdej peněz má vliv na jinou položku - rozvahovou nebo výsledkovou. U nepřímé metody je výsledek hospodaření účetní jednotky upraven zejména o:

- nepeněžní operace,
- neuhrazené náklady a výnosy minulých či budoucích účetních období, např. prostřednictvím změn stavu položek pracovního kapitálu,
- položky příjmů a výdajů spojených s finanční a investiční činností.

Základem nepřímé metody je tedy korekce zisku běžného období. Vychází z toho, že pokles aktiv a přírůstek pasiv lze považovat za zdroje (přírůstek peněz) a naopak růst aktiv a pokles pasiv působí užití zdrojů (úbytek peněz).

Vztah mezi změnou peněžních prostředků a ziskem se vyjádří:

zisk běžného období

- **výnosy**, které nebyly v běžném období příjmem (prodej na úvěr, rozpuštění rezerv, ...)
 - + **náklady**, které nebyly v běžném období výdajem (odpisy, tvorba rezerv, ...)
 - **výdaje**, které nebyly v běžném období nákladem (nákup investičního majetku, ...)
 - + **příjmy**, které nebyly v běžném období výnosy (přijaté zálohy, ...)
-
- = **cash-flow**

Příklad

Firma vykázala na základě pokladních dokladů za rok 201x dané účetní případy (údaje jsou v tis. Kč). Rozlište dané situace na příjmy (P/) a výdaje (V/) za činnost provozní (/P), investiční (/I) a finanční (/F), určete celkové cash-flow a konečný stav peněz k 31. 12. 2020.

| | |
|-------------------------------|-------|
| Stav peněz k 1. 1. 2020 | 28,- |
| Prodej nepotřebného přístroje | 260,- |
| Tržby z prodeje zboží | 707,- |
| Nakoupený materiál | 385,- |
| Nákup nového softwaru | 103,- |
| Výplata mezd | 185,- |
| Platba za elektřinu | 78,- |
| Splátka dlouhodobého úvěru | 32,- |
| Úhrady dodavatelům | 65,- |
| Výplata dividend společníkům | 85,- |

Řešení

| | | |
|-------------------------------|-------|----------------------|
| Stav peněz k 1.1.201x | 28,- | Počáteční stav peněz |
| Prodej nepotřebného přístroje | 260,- | P/I |
| Tržby z prodeje zboží | 707,- | P/P |
| Nakoupený materiál | 385,- | V/P |
| Nákup nového softwaru | 103,- | V/I |
| Výplata mezd | 185,- | V/P |
| Platba za elektřinu | 78,- | V/P |
| Splátka dlouhodobého úvěru | 32,- | V/F |
| Úhrady dodavatelům | 65,- | V/P |
| Výplata dividend společníkům | 85,- | V/F |

| Položky Výkazu CF | propoččet | Kč |
|--|---------------|------|
| příjmy z provozní činnosti | 707 | 707 |
| výdaje z provozní činnosti | 385+185+78+65 | 713 |
| Cash-flow z provozní činnosti | 707-713 | -6 |
| příjmy z investiční činnosti | 260 | 260 |
| výdaje z investiční činnosti | 103 | 103 |
| Cash-flow z investiční činnosti | 260-103 | 157 |
| příjmy z finanční činnosti | 0 | 0 |
| výdaje z finanční činnosti | 32+85 | 117 |
| Cash-flow z finanční činnosti | 0-117 | -117 |
| Počáteční stav peněz | 28 | 28 |
| CF celkem | -6+157-117 | 34 |
| Konečný stav peněz | 28+34 | 62 |

7.9 Daňová evidence

Daňová evidence nahrazuje dřívější jednoduché účetnictví. Daňovou evidenci se musí vést, pokud má (fyzická) osoba příjmy ze samostatné činnosti a chce v přiznání k dani z příjmu uplatnit výdaje podle skutečnosti, tedy podle dokladů. Daňová evidence není potřeba, pokud bude osoba uplatňovat paušální výdaje, tedy výdaje procentem z příjmů. Daňová evidence může být velmi jednoduchá, stačí jednoduše evidovat:

- příjmy a výdaje
- majetek a závazky

Pro evidenci příjmů a výdajů stačí jeden sloupeček pro příjmy a druhý pro výdaje. Hlavní je, aby daňová evidence obsahovala všechny peněžní i nepeněžní příjmy, které podnikatel v souvislosti s podnikáním nebo jinou samostatnou výdělečnou činností obdržel hotově, bankou či fyzicky od 1. 1. do 31. 12 (za účetní, resp. zdaňovací období).

V zájmu podnikatele je, aby evidence obsahovala také všechny daňově uznatelné výdaje, které byly za zdaňovací období zaplacené. K nim se pak přidají ještě odpisy dlouhodobého majetku, stravné při pracovních cestách a výdaje na auto.

Příjmy ani výdaje není třeba dělit podle druhu. Není třeba také evidovat pohyb peněz v pokladně ani v bance. Lze rovněž evidovat hromadně, to znamená, že například na jeden řádek zaevidovat součet výdajů jednoho druhu, třeba poštovné za kalendářní měsíc či rok. Evidovat je možno zpřeházeně, nezáleží na datu platby, důležité je jen to, že platba patří do kalendářního roku, pro který se evidence dělá.

Při vedení daňové evidence majetku a závazků záleží na podnikateli, jakou formu evidence majetku zvolí, přičemž nemusí dodržovat přísné účetní předpisy.

Nesmí však chybět inventura majetku k 1.1. a 31.12. kalendářního roku, pro který se evidence dělá. Jinak je na podnikateli, jak bude evidovat, aby to stačilo pro podepření jeho příjmů a výdajů.

Kvůli daňovému přiznání, kde se bude povinně vyplňovat tabulka počátečních a koncových stavů, musí podnikatel svojí evidencí zajistit to, aby se na počátku a na konci roku mohli inventrizovat dlouhodobý hmotný majetek, zásoby, pohledávky a závazky a mít pro svoji evidenci také jejich přehled.

Vše v evidenci je nutné mít doloženo doklady, které se spolu s evidencí archivují za všechna zdaňovací období, pro která neskončila lhůta pro vyměření daně.

Doklady je vhodné číslovat a v evidenci popsat o co jde, aby bylo možné doklad později najít. Je-li podnikatel plátcem DPH, je pro něj povinná i evidence k DPH. Případně daňovou evidenci je nutné upravit, aby vyhovovala § 100 zákona o DPH. Pokud je podnikatel plátcem DPH, uvádí všechny částky bez DPH.

Nejjednodušší a nejrychlejší způsob, jak zajistit daňovou evidenci, je použít tabulku (Excell, Calc nebo obdobnou jinou tabulku, kterou má podnikatel ve svém počítači). Do tabulky se zapisují jen zdanitelné příjmy a daňové výdaje. Blíže viz obrázek č. 13.

Obrázek č. 13: Ukázka daňové evidence v Ecellu

| Daňová evidence rok: 2004 jméno, adresa: Tereza Nováková | | | | |
|---|-------|--------------------------------|----------------|----------------|
| datum | dokl. | popis | PŘÍJMY | VÝDAJE |
| | | převody | | |
| 2.2. | P1 | za koncert na Petrově | 2500,00 | |
| 2.3. | V1 | tisk reklamních letáků | | 4000,00 |
| 15.3. | P2 | koncert v Olomouci | 3200,00 | |
| 28.3. | V2 | pronájem zkušebny | | 800,00 |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | součty | 5700,00 | 4800,00 |
| | | základ daně z příjmu od 1.1. = | 900,00 | |

Zdroj: autor

Příjmy a výdaje se zapisují do toho kalendářního roku, kdy byly skutečně uhrazeny, ať už hotově nebo bankou. Jak už bylo řečeno, evidovat lze i hromadně a přeházeně, důležitý je správný kalendářní rok.

Cvičení

Vyjděte s Vámi vytvořené zahajovací rozvahy a vytvořeného výkazu zisku a ztrát ke konci účetního období. Vytvořte rozvahu ke konci účetního období a k tomuto datu také výkaz cash-flow přímou metodou.

8 PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR

8.1 Podnikatelské prostředí

Podnikatelské aktivity jsou spojené s poskytováním konkrétního produktu (v tomto případě služby), který slouží k uspokojení nejen cizích – zákaznických potřeb, ale i potřeb samotného nositele podnikání, kdy dochází k uspokojení potřeby prostřednictvím dosaženého zisku. Podnikatelská činnost je spojena s reakcí vůči prostředí, explicitně vůči vnějšímu prostředí, které sebou přináší nejen příležitosti zahrnující poskytování aktivit zajišťující zisk, ale i možná rizika spojená s konkrétní odpovědností osoby, které se výkon podnikatelských aktivit přímo dotýká.

Osoby spojené s podnikáním (na tomto místě budeme chápat jak samotné vlastníky, tak i manažery) jsou silně ovlivňovány prostředím, které podnikatelské aktivity ovlivňují a to jak zevnitř podniku, tak i zejména z venkovního – vnějšího prostředí. Z uvedeného důvodu je nutno věnovat náležitou pozornost působení všech vlivů, které působí na podnikání a mohou mít nejen pozitivní, ale i negativní dopady.

Zainteresované osoby (vlastníci/manažeri), kteří spravují a koordinují podnikatelské aktivity, jsou tímto prostředím silně ovlivňováni, ale také se ho sami snaží do jisté míry ovlivnit, tam kde jim to je umožněno. Každý podnik, jehož hlavním posláním je výkon podnikatelských aktivit, je konfrontován s celou řadou působících vlivů (např. internacionalizace, technologický rozvoj, zákaznické preference). Na rozdíl od doby spojené s klasickými přístupy k podnikání se v současné době objevuje významný prvek - proměnlivost prostředí, které vyvolává neustálé změny s dopady na vazby v podnikatelském prostředí z hlediska jejich rozpadů případně navazování nových vztahů.

Podnikatelským prostředím tedy rozumíme soubor všech působících činitelů, které existují jak uvnitř, tak i mimo podnik a mají podnikatelské aktivity bezprostřední vliv. Výše zmíněná proměnlivost ovlivňuje prostředí tím, že je:

- **Předvídatelné**, tedy lze analyzovat vazby a vlivy z prostředí a ty následně vyhodnocovat s reálně dosažitelným předpokladem, že podnikatelské prostředí se chová tak, jak je analyzováno. V tomto případě se jedná o vliv **statického** prostředí působící na jednotlivé segmenty prostředí, kde lze využívat standardních metod a technik strategické analýzy.
- **Nepředvídatelné**, tedy takové, že předvídatelnost s ohledem na predikci chování podnikatelského prostředí v čase z hlediska základních vazeb a vlivů ovlivňující podnikatelské prostředí je těžko prognózovatelné, případně zcela nepředpověditelné. V tomto případě hovoříme o vlivu **dynamického** prostředí, kde nelze prostým způsobem využít předpověď provedenou pomocí známých metod a technik strategické analýzy prostředí. Velmi často je nutno pracovat se scénáři (konkrétními základními parametry v rámci uvažovaného podnikání - obchodního modelu, které v souvislosti se scénářem nastanou) a jejich vztahem k dopadům na podnikatelské aktivity, případně podnikatelská rizika. V tomto případě se lze velmi často setkávat se základním členěním na pozitivní, reálně dosažitelný a pesimistický scénář podnikání s pravděpodobností, se kterou nastane.

8.1.1 Vnější podnikatelské prostředí – základní segmenty

V rámci staticky působících vlivů na prostředí rozdělujeme a vyhodnocujeme následující segmenty, které se v praxi vzájemně ovlivňují a prolínají. Je nutno upozornit, že se vnější prostředí člení na obecné a oborové. Základní rozdíl spočívá v tom, že obecné vnější prostředí působící na výkon podnikatelských aktivit se nedá ovlivnit a je nutno se působícím vlivům přizpůsobovat. Naopak do oborového vnějšího prostředí se mohou zainteresované osoby na

podnikání (vlastník/manažér) prostředí nejen přizpůsobit, ale i toto prostředí (jednotlivé obory) i ovlivňovat (Donelly a kol., 1997, str. 55-85).

Do **obecného vnějšího prostředí** se řadí:

- **Ekonomické prostředí**
- **Technologické prostředí**
- **Politické a legislativní prostředí**
- **Kulturní a sociální prostředí**
- **Mezinárodní prostředí.**

Ekonomické prostředí tvoří vlivy spojené s ekonomickými proměnnými, které budou ovlivňovat podnikatelské aktivity. Mezi nejdůležitější lze uvést proměnné spojené se základním makroekonomickými veličinami, jako jsou náklady na zápůjční kapitál, cenovou hladinu, míru nezaměstnanosti, regulaci mezd a s tím související minimální mzda, vládní finanční a daňová politika další parametry, které jsou detailně představeny v rámci kurzů ekonomické teorie.

Prostředí technologické je spojené se schopností konstrukčně navrhnout a připravit konkurenceschopný produkt a zajistit jeho výrobu a následnou provozuschopnost s případnou likvidací po skončení jeho životnosti. To vše zahrnuje veškeré znalosti potřebné konstrukční a technologické přípravě výroby, samotné výrobě a následné distribuci, zajištění provozuschopnosti při užití a případné likvidaci, která zahrnuje např. vynálezy, inovace, výběr a ovládání techniky, organizované znalosti, zajištění distribuce, zajištění servisu atd.

Správným vyhodnocením působících vlivů v rámci technologického prostředí lze dosáhnout zájmů zákazníků o produkty, které prostřednictvím podnikatelských aktivit poskytujeme a taktéž vyšší produktivity práce, spojené s vyšším efektem a účinkem podnikání. Naopak se lze vyhnout případným negativním dopadům na podnikatelské aktivity zahrnující pracovní podmínky, ekologické aspekty případně náročnost spojená s distribucí produktu.

Politické a legislativní prostředí zahrnuje veškeré vlivy, které umožňují výkon podnikatelských aktivit v dané zemi či společenství. Velmi často je silně vázáno na kulturně sociální podmínky a ekonomické aspekty spojené s podnikáním. Zahrnuje zákonné normy a celé legislativní prostředí dané země a z toho vyplývajících požadavků na zajištění podmínek pro podnikání, které jsou vyžadovány v dané zemi.

Kulturní a sociální prostředí zahrnuje velmi důležité normy tak i „měkké“ vlivy spojené s výkonem podnikatelských aktivit, pokrývající oblasti od sociálních požadavků spojených nejvýznamněji se zaměstnáváním pracovníků, jejich vzdělání a způsob dalšího vzdělávání, oblast zdravotní ochrany včetně bezpečnosti práce, to vše velmi často reprezentované politikou odborů v dané zemi. V rámci nepsaných vlivů se v rámci hodnocení tohoto segmentů je nutno věnovat i otázkám sociálních postojů, víry a vyznávání hodnot v dané zemi, které následně souvisí s uplatněním etických principů v podnikání a s tím přijatými principy podnikatelské etiky.

Mezinárodní prostředí zahrnuje schopnost vnímat výkon podnikatelských aktivit nejen v rámci dané země, ale i v rámci přeshraničních aktivit a zároveň dovednost vyhodnocovat podnikatelské aktivity v mezinárodním kontextu. S ohledem na internacionalizaci podnikání a s tím související obtížnou předpověditelnost v rámci větších celků (internationalizace zahrnuje větší počet neznámých proměnných v rámci výkonu podnikatelských aktivit ve více zemích) se jedná o schopnost komplexního vyhodnocení veškerých vlivů spojené podnikáním v mezinárodním kontextu. Velmi často dochází k tomu, že některé výše uvedené segmenty prostředí mohou nabývat protichůdného působení v jednotlivých zemích či částech světa a z uvedeného důvodu je nutno přizpůsobovat podnikání těmto jevům.

Výše uvedené segmenty prostředí lze názorně graficky vyjádřit v obrázku č. 14, kde je schematicky popsán vliv nejen vnějšího obecného prostředí, ale i oborového vnějšího prostředí.

Tak jak bylo v rámci základního členění prostředí popsáno u oborového vnějšího prostředí, může docházet k tomu, že je zainteresované osoby (vlastník/manažer) mohou ovlivnit. To je dáno především kapitálovou silou podnikatelské jednotky, kterou projevuje v rámci podnikatelského oboru spojeného s předmětem podnikání, sektorem ekonomiky dané země či globální silou svého podnikání. Podobně jako u obecného vnějšího prostředí i v tomto případě platí, že se jednotlivé činitele oborového vnějšího prostředí mohou navzájem prolínat.

Do **oborového vnějšího prostředí** se řadí:

- **Zákazníci**
- **Konkurenti**
- **Dodavatelé**
- **Lidské zdroje**

Zákazníci – jedná se o přímý vliv, který na organizaci působí a požadavky, spojená s důvodem existence poskytování podnikatelských aktivit. Navíc s ohledem na ne/předpověditelnost zejména zákaznických preferencí a nabídku dalších doplňkových služeb se lze často setkat s velmi obtížným vyhodnocením a existencí dynamického prostředí.

Konkurenti – zahrnuje veškeré další subjekty, které mají stejný či podobný produkt či substitut, jenž je součástí jejich podnikatelských aktivit. Zejména je důležité stanovit skutečně relevantní konkurenty, které nás ovlivňují nebo které lze ovlivňovat z hlediska produktu, trhu, technologie, zákazníků a zdrojů souvisejících s podnikáním.

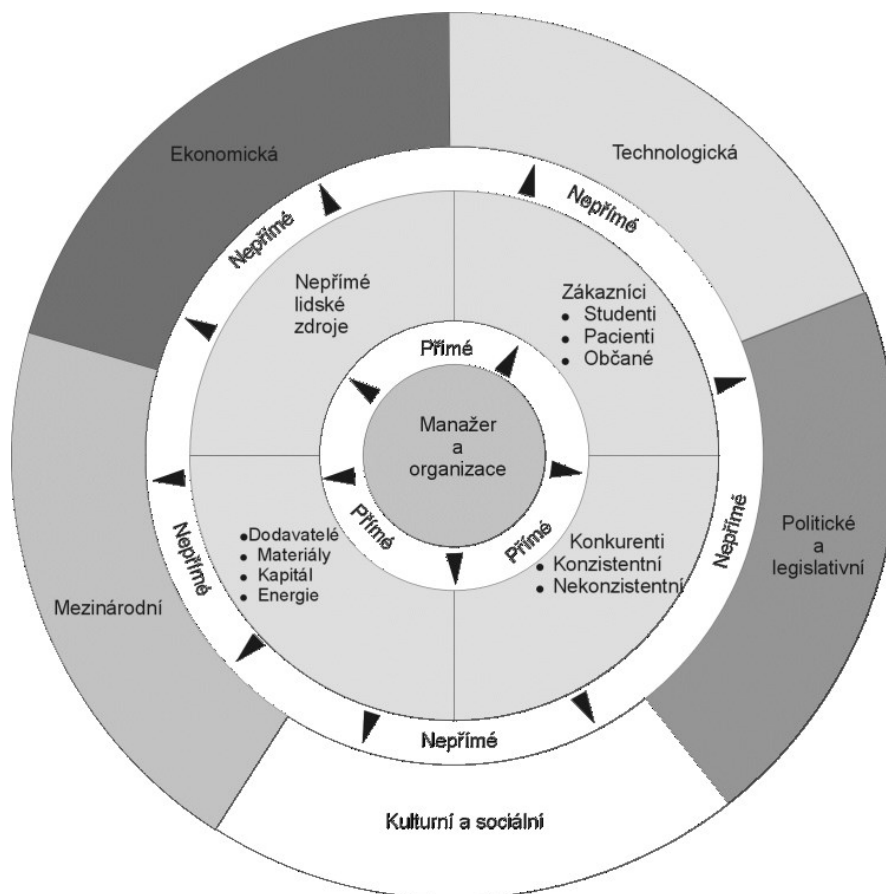
Dodavatelé – představují konkrétní subjekty, které mají přímé vazby k podnikatelským aktivitám s ohledem na potřebné zdroje. Uvedený činitel zahrnuje zejména postavení dodavatele vůči poskytovaným podnikatelským aktivitám – silné versus slabé a z toho plynoucí závislost na dodávkách, které ovlivňuje účinnost a efektivitu podnikání.

Lidské zdroje – představuje vzácný z hlediska podnikání „životodárný“ zdroj spojený především se schopností prosazení na trhu a využitím potřebných znalostí, dovedností a aktivit, které vytvářejí a udržují prosperitu organizací a v mnoha případech se velmi obtížně nahrazují, případně jsou nenahraditelné.

Na základě komplexního vyhodnocení, působících vlivů vnějšího prostředí – obecného i oborového lze jednotlivé činitele a s v nich zahrnuté konkrétní parametry, nejčastěji měřitelné indikátory případně odhadnutelné a ověřitelné jevy vyhodnotit z hlediska působení a dopadů na podnikatelskou jednotku.

V rámci vyhodnocení většinou uvažujeme o pozitivních či negativních dopadech na podnikatelskou jednotku, tak aby byla zajištěna reakce (v případě oborového vnějšího prostředí) či přizpůsobení, tzn. čas a prostor v rámci obecného vnějšího prostředí.

Obrázek č. 14: Obecné a oborové vnější prostředí podniku



Zdroj: Donelly a kol., 1997, str. 55 - 85

8.1.3 Vnitřní podnikatelské prostředí – základní segmenty

Jak byl představen popis prostředí na obrázku č. 14, kde je pozornost věnována především vnějšímu, prostředí (obecné + oborové), tak je zde vnitřní prostředí skryto. I pro toto prostředí existuje v rámci obecného popisu vnitřního prostředí konkrétní struktura, zahrnující nejvýznamnější činitele. Určitou výhodou pro vnitřní prostředí je to, že zde nemusíme dávat důraz na jeho členění z hlediska proměnlivosti, tak jak tomu bylo u vnějšího prostředí (statické, versus dynamické). Vnitřní prostředí je zcela ovlivňováno z hlediska výkonu vlastníka / manažera a lze s ohledem na jejich zájem předpokládat i schopnost nastavení odpovídajícího dostatečně reagujícího prostředí s ohledem na poskytované produkty vůči vnějšímu prostředí.

Mezi základní činitele, které jsou spojeny s působením **vnitřního prostředí**, patří kategorie tzv. vnitřních zdrojů, mezi které zahrnujeme (Kovář, Krchová, 2007, str. 125):

- **Fyzické zdroje**
- **Lidské zdroje**
- **Finanční zdroje**
- **Zdroje nehmotné povahy.**

Při popisu jednotlivých činitelů interního prostředí se klade důraz na získání a vyhodnocení informací v rámci komparace s relevantní konkurencí, tak abychom mohli obdržet obraz reálného stavu, jak na tom předmět našeho podnikání ve skutečnosti je.

Fyzické zdroje pokrývají oblast, která souvisí s produkcí, případně se samotným produktem. Jedná se o činnosti, které zasahují do procesu transformace související s podnikáním. Velmi často se jedná o vstupy a jednotlivé podnikové funkce, způsob jak je produkt nabízen zákazníkům včetně veškeré zákaznické podpory a v neposlední řadě i samotné ukončení životnosti produktu, který v rámci podnikatelských aktivit poskytneme.

Lidské zdroje na rozdíl od vnějšího oborového prostředí pokrývá zejména oblast HR aktivit našeho podnikání. Jedná se především o činnosti a aktivity zahrnující komplexní problematiku lidských zdrojů v podnikání – od nábory až k ukončování pracovního procesu a s tím souvisejícím oblastem s vazbou na zajištění potřebných pracovníků v daném čase a prostoru podnikání.

Finanční zdroje zahrnují oblast zajišťující kapitál pro podnikání s tím související disponibilní finanční zdroje včetně činností, které budou schopny efektivně nakládat s vlastními, případně cizími finančními prostředky. Z hlediska internacionalizace bude mezi zdroje nutno taktéž zahrnout schopnosti a dovednosti realizovat finanční operace na mezinárodním trhu včetně zajištění rozpočetnictví a výkaznictví a odpovídající informační funkce.

Zdroje nehmotné povahy jsou spojeny s nehmotnými zdroji, které lze obtížně kvantifikovat, nicméně hrají významnou roli v rámci prosperity podnikání. V rámci vyhodnocení nehmotných zdrojů je nutno věnovat pozornost know-how, na kterém stojí naše podnikání a přímo souvisí s předností, se kterou vstupujeme na trh nebo již na trhu působíme. V souvislosti s nehmotnými zdroji se často objevuje oblast image podnikání a samotné značky (ochranné známky) vázané na subjekt podnikání, případně produkt spojený s předmětem podnikání. V neposlední řadě je nutno taktéž uvést znalost (informace) trhu a přístupu na trh, který souvisí s podnikatelskými aktivitami.

Uvedené zdroje lze vyhodnotit z hlediska několika základních charakteristik, které ve vazbě na komparaci s relevantní konkurencí ukazují na to, jak si s podnikatelskými aktivitami stojíme s ohledem k ostatním subjektům na trhu, případně k trhu samotnému.

Základní charakteristiky všech výše zdrojů lze vyhodnotit prostřednictvím **VRIO analýzy**. Ta pokrývá popis jednotlivých charakteristik z hlediska hodnoty a jejího **přínosu (V)**, jedinečnosti spojenou se **vzácností zdrojů (R)**, **nenapodobitelnosti využívaného zdroje (I)** a **organizační schopnosti** a zajištění účinného využití zdrojů k podnikatelským aktivitám (**O**) – Tyll, 2014.

Při bližším pohledu na jednotlivé charakteristiky lze jejich popis provést následovně:

Hodnota (VALUE) je spojena s očekávanou hodnotou, kterou v souvislosti s výstupem podnikání – produktem (výrobek nebo služba, případně obojí) obdrží nejen podnikatelská jednotka samotná, ale i zákazník. S ohledem na tržní prostředí, lze velmi často priorizovat hodnotu pro zákazníka s tím, že má pozitivní dopad na podnikatelský subjekt, který se kladně promítne do jeho podnikání.

Jedinečnost (RARENESS), která pokrývá určitou unikátnost produktu případně proces související s poskytováním produktu, které vytváří ojedinělé postavení produktu případně samotné podnikatelské jednotky na trhu, na kterém operuje.

Nenapodobitelnost (INIMITABILITY) vázající se na produkt, případně způsob jakým je produkt vytvořen a distribuován s ohledem na rivalitní prostředí. Jedná se o omezení, případně nedosažení napodobitelnosti produktu, či jeho náležitostí, které zakládá výsadní postavení na trhu.

Organizovanost (ORGANIZATION) souvisí se schopností uspořádat veškeré zdroje, vstupy, procesy a výstupy ve vazbě na uspokojení zákaznických preferencí, které se kladně promítají nejen do předností podnikatelské jednotky v rámci rivalitního prostředí, ale i do samotného podnikání.

V samotném postupu vyhodnocení zdrojů z hlediska popsaných charakteristik si lze představit smysluplný výstup zahrnující popis situace podnikatelské jednotky z hlediska vnitřního prostředí, tak jak si na tom stojí prostřednictvím tabulky č. 8.

Tabulka č. 8: Dopad charakteristik na interní podnikové zdroje ve vazbě na přednost podnikatelské jednotky

| Interní charakteristika zdrojů | Fyzické | Lidské | Finanční | Nehmotné | Celkový dopad charakteristiky na zdroj |
|--|---------|--------|----------|----------|--|
| Dopad na hodnotu | | | | | |
| Jedinečnost zdroje | | | | | |
| Nenapodobitelnost zdroje | | | | | |
| Organizační zajištění | | | | | |
| Výsledek komparace s relevantní konkurencí | | | | | |

Zdroj: vlastní zpracování

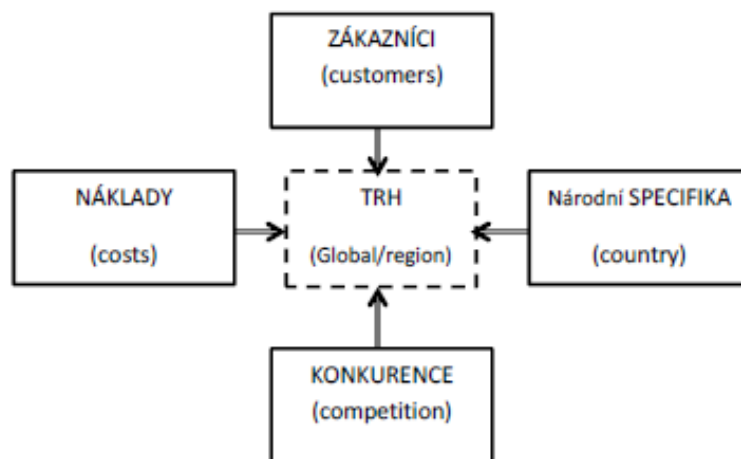
Při celkovém vyhodnocení dle tabulky č. 8 zjistíme, zda konkrétní charakteristiky (ve sloupci) mají dopad na vyhodnocované zdroje. Nejčastější vyhodnocení lze provést prostřednictvím hodnocení Ano/Ne/ 0 (neutrální) – pro konkrétní zdroj se jedná o relevantní dopad charakteristiky. Například pro fyzické zdroje při komparaci s relevantními konkurenty dosahujeme pozitivní odezvy v rámci srovnání z hlediska hodnoty v rámci fyzických zdrojů, které vlastníme zastoupené například technologií (lepší výkonnostní parametry). Z hlediska prostého součtu (ano/ne/0) na řádku zjistíme, zda má konkrétní charakteristika dopad v rámci podnikatelské jednotky.

V konečném vyhodnocení následně získáváme výsledek rozboru z hlediska přednosti podnikatelské jednotky, viz „výsledek komparace s relevantní konkurencí“, kdy dochází prostřednictvím hodnocení (ano/ne/0) k vyhodnocení charakteru jednotlivých zdrojů podnikatelské jednotky. Například součtem hodnocení (ano/ne/0) získáme údaj, zde fyzické zdroje z hlediska základních charakteristik jsou „konkurenceschopné“ v rivalitním tržním prostředí.

8.1.4 4C analýza

Pro závěrečné vyhodnocení vnějšího i vnitřního prostředí a jeho dopadů na podnikání lze využít základní analytický aparát, který představuje obecný obraz prostředí v rámci podnikání. Analýza 4C udává, zda lze uvažované podnikatelské aktivity internacionalizovat a jak chápat trh, na který dodáváme produkci. Zda se jedná o homogenní trh nebo diferencovaný trh z hlediska zákaznických preferencí, přístupu na trh a s tím spojené strategie pokrývající nejen reakci konkurentů, ale i samotnou ekonomiku podnikání spojenou primárně s náklady vstupu.

Obrázek č. 15: 4 C analýza – schéma působících faktorů



Zdroj: Kovář, Krchová, 2007, str. 68 - upraveno

Tak jak je patrné z obrázku č. 15, jsou strategie, které se zaměřují na globální (produkt je akceptovatelný z globálního hlediska s ohledem na homogenní vlastnosti trhů) nebo regionální (produkt a s tím související relevantní trhy vykazují heterogenitu s dopadem na vlastnosti nabízeného produktu) podnikatelské prostředí s vazbami na konkrétně působící (ovlivňující) faktory. Mezi tyto faktory řadíme:

- národní specifika spojené s hodnotovými postoji, které se na daném trhu objevují (tradice, neformální normy, sdílené hodnoty, postoje obyvatelstva atd.);
- zákazníky z hlediska jejich preferencí a od toho se odvíjející nákupní chování;
- náklady zahrnující veškeré položky vynaložené na umístění produktu na trh z hlediska životního cyklu, rozsahu produkce a administrativních opatření vázané na konkrétní trh;
- samotnou konkurenci charakterizovanou její kapitálovou silou a ukotvením na konkrétním trhu s vazbou na její přednosti, které ji zajišťují postavení na vybraném trhu.

Uvedená analýza zachycuje v obecném pohledu všechny podstatné faktory, které mají dopad na podnikatelskou jednotku a z různých pohledů se vzájemně prolínají. Mezi některé další faktory, které 4C analýzu rozšiřují lze uvést faktor prostředí a jeho kontextu (climate /context), případně samotného podniku (company) či spolupracujících osob (collaborators). Uvedené faktory, včetně rozšířené verze následně usnadňují tvorbu návrhu, případně jsou jeho východiskem pro strategie budoucího rozvoje podnikatelské jednotky.

Všechny uvedené analytické postupy, které vyhodnocují podnikatelské prostředí, následně směřují do konečné podoby integrované analýzy SWOT. Je nutno též podotknout, že zde nejsou představeny všechny používané analytické postupy, které jsou zahrnuty do celého komplexu hodnocení strategie podniků. Nicméně s ohledem na vyhodnocení minulého stavu a současnosti, tak jak si podnikání ve vazbě na prostředí vede, jsou v této kapitole představené analytické postupy dostačující. Navíc lze uvedené vyhodnocení prostředí včetně využití SWOT analýzy, tak jak bude uvedeno v následujícím textu, použít i pro vyhodnocení minulé a současné situace v rámci tvorby strategie v dynamickém prostředí.

8.2 Vyhodnocení podnikatelského prostředí, stanovení vize, mise a cílů

Celkové vyhodnocení prostředí, které ovlivňuje chování podnikatelské jednotky na trhu, případně stanovuje strategii budoucího vývoje podnikání, **se opírá o SWOT analýzu**. Přestože je SWOT analýza poměrně široce známá, je nutno dodržet základní postupy její tvorby, pro úspěšné zvládnutí jejího vypracování, které významně ovlivní strategii budoucího podnikání. Laicky řečeno, SWOT analýza nám podává pomyslný bod spojený se současným i minulým stavem podnikatelské jednotky, od které se dále odvíjí fungování na trhu a s tím spojená efektivita vyvíjené podnikatelské aktivity.

SWOT analýza představuje výchozí analýzu v rámci strategického plánování. V současném moderním pojetí přístupu ke stanovení strategie je SWOT analýza pojímána jako vrcholný – završující akt v rámci strategické analýzy podniku při aplikaci strategického managementu ve vybrané podnikatelské jednotce. I přes její velmi efektivní využití v rámci tvorby strategie ve statickém prostředí, představuje SWOT analýza pomyslný výchozí bod – shrnutí současné situace ve vazbě na reálné prostředí. Z uvedeného důvodu lze tedy konstatovat, že s ohledem na koncepční charakter strategie podnikání se jedná o nedílnou součást při tvorbě strategických cílů a samotné strategie organizace pro dlouhodobý horizont.

Samotná definice SWOT analýzy je pojímána tak, že představuje koncepční rámec pro systematickou analýzu, který usnadňuje porovnání vnějších hrozeb a příležitostí s vnitřními silnými a slabými stránkami prostředí organizace (Wehrich, Koontz, 1998). I přes mnohé výhrady ke způsobu tvorby a interpretaci dosažených poznatků ze SWOT analýzy si lze vyjmenovat základní výhody a nevýhody SWOT analýzy.

Výhody, které přináší SWOT analýza:

- jasné vymezení faktorů působících na interní/externí prostředí organizace;
- jednoduchost jejího vymezení;
- přehlednost ve vztahu ke stanoveným cílům a strategiím.

Možné nevýhody:

- určité zachování statického obrazu neodrážející budoucnost a dynamiku změn okolí;
- často náročná, případně nízká detailnost informačních zdrojů, o které se výstupy ze SWOT analýzy opírají;
- nesnadná interpretace některých položek SWOT analýzy ve vazbě na působící prostředí.

SWOT analýza je zaměřena na identifikaci faktorů v interním a externím prostředí podnikatelské jednotky, případně samotného záměru podnikání. Jak je patrné z definice, vnější prostředí je charakterizováno vlivy působícími z prostředí, které je v rámci této pomůcky představeno jako vnější prostředí oborové a obecné. Fakticky nám k tomu mohou pomoci nejen jednotlivé segmenty oborové / obecného prostředí, ale i některé faktory v rámci představené 4C analýzy, které spadají do prostředí mimo podnikatelskou jednotku / podnikání.

Vnější okolí ve SWOT analýze je představováno dvěma faktory:

- **příležitosti (opportunity)**

Příležitosti představují takové faktory, které pro region představují možné externí pozitiva, které lze využít prostřednictvím aktivní činnosti při dosahování cílů.

- **hrozby (threat)**

Hrozby na druhou stranu představují takové faktory ve vnějším prostředí, které mohou ohrozit cíle a mohou přinášet negativní dopady na podnikatelskou jednotku / podnikání.

Problematika vnějšího prostředí je velmi komplexní a široce pojímána. Je na každém tvůrci této části SWOT analýzy, jakým způsobem ji bude pojímat (míra závaznosti, detailnost a

ověřitelnost zdrojů) s ohledem na samotnou stabilitu prostředí. To je oproti vnitřnímu prostředí důležitý fakt, že v podstatně vyšší míře je nutno v rámci hodnocení vnějšího prostředí počítat s vlivem budoucí nepředpověditelnosti a zejména z toho vyšší náročnosti působení vnějších vlivů na podnikatelskou jednotku / podnikání.

Naopak vnitřní prostředí je tvořeno jasně definovanými faktory, které jsou silně ovlivněny vlastnickou / manažerskou strukturou podnikatelské jednotky ve vazbě na daný předmět podnikání. Vnitřní prostředí zahrnuje působení faktorů, které každodenně ovlivňují činnost organizace a na rozdíl od obecných segmentů působícího vnějšího prostředí je možné vnitřní faktory přímo ovlivnit.

Vnitřní neboli interní faktory charakterizují vnitřní prostředí regionu a jsou představovány dvěma faktory:

- **silné stránky (strength)**

Silné stránky jsou takové interní faktory, kterými převyšujeme ostatní – nejčastěji relevantní konkurenty se kterými se srovnáváme nebo někdy představují i nenahraditelné postavení.

- **slabé stránky (weakness)**

Slabé stránky jsou naopak takové interní faktory, kde nedosahujeme takové úrovně jako ostatní – většinou relevantní konkurenti, se kterými dochází ke srovnání nebo představují nedostatky, kterým jsme nuceni čelit.

Jak je patrné ze samotného vymezení silných a slabých stránek hodnocené podnikatelské jednotky, případně samotných podnikatelských aktivit, hraje zde jednu z nejvýznamnějších rolí proces komparace.

Komparace neboli srovnávání je nutné zajistit s ohledem k relevantním subjektům, které reálně ovlivňují v rámci zkoumaného prostředí podnikatelskou jednotku / podnikání. To je spojeno nejen s konkrétním trhem a samotným typem zákazníků, ale i se všem ostatními faktory, které působí, případně budou působit v rámci výkonu podnikatelských aktivit a poskytování konkrétních produktů. Důležitým bodem spolehlivě provedené komparace je samotný výběr ostatních subjektů v rivalitním vztahu k podnikání, často lze určit prostřednictvím tržního podílu, případně i image produktu, či samotnému výběru, který je určen vlastníkem, který definuje, s kým se chce srovnávat.

Základní pravidlo říká, že pokud chceme odhalit skutečné slabé stránky podnikání s cílem jejich zlepšení a s tím spojené účinné nápravě a silné stránky, které představují pomyslnou přednost – komparativní výhodu v rámci srovnání pro dobu, ve které je SWOT analýza provedena, je nutno tomu pečlivě přizpůsobit výběr vzorku relevantních konkurentů se zajištěním informací, které budou předmětem srovnání. Odpovídající výsledky srovnání nelze očekávat při nejasně vymezeném, případně tendenčně (ať již pozitivně nebo negativně) ovlivněném výběru relevantních subjektů pro realizaci komparace.

Obrázek č. 16: Grafické znázornění SWOT analýzy

| S.W.O.T. analýza | | DOPADY | |
|-----------------------|---------|----------------------|----------------------|
| | | POZITIVNÍ | NEGATIVNÍ |
| V L I V Y | INTERNÍ | SILNÉ STRÁNKY | SLABÉ STRÁNKY |
| | EXTERNÍ | PŘÍLEŽITOSTI | HROZBY |

Zdroj: Vlastní zpracování

Výsledky analýzy SWOT mají poskytnout podklad pro formulaci strategické části a pomoci identifikovat prioritní oblasti. Jsou základem pro formulaci strategických cílů, priorit, opatření a rozvojových aktivit. Na závěr lze dodat, že jednotlivé cíle, strategie a nástroje definované ve strategické části by měly odkazovat na silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby, a na jejich souvislosti, jak jsou uváděny v provedené analýze SWOT podnikatelské jednotky / podnikání. Tak jak byla představena SWOT analýza, tak před samotným postoupením formulace k výše zmíněným cílům strategiím a dalším aktivitám je nutno představit určitý mezi blok, který spadá do formulační roviny podnikání nicméně vazba na SWOT analýzu je vztažena až od části cílů a dalších nezbytných aktivit, které zajišťují proveditelnost podnikání.

VIZE

Základním východiskem výkonu podnikatelských aktivit je pro každého podnikatele, ať již začínajícího nebo který již realizuje podnikatelskou činnost vymezení vize svého podnikání. Zejména vlastníci (máme na mysli v neanonymizované vlastnické struktuře s významným podílem na vlastnictví podnikatelské jednotky), případně vrcholoví manažeři, by měli umět vizi vymezit a předat mezi zaměstnance podniku a zainteresované osoby podílejících se na aktivitách organizace.

Pro vymezení pojmu vize existuje celá řada definic, nicméně se lze nejčastěji setkat s tím, že se jedná o: **Široce koncipovaný, obecný, z hlediska nositele výkonu podnikatelských aktivit jedinečný a dlouhodobý návrh zaměření zamýšlených podnikatelských aktivit vztahující se primárně k budoucnosti, jež směřuje k dosažení a udržení určitého postavení na trhu.**

Jak je patrné z výše široce vymezené definice vize, tak by vize měla udávat směr organizaci, který je na rozdíl od cílů neohraničený a velmi obecně specifikovaný. Na druhou stranu si nelze vizi plést se sny a přáními osob se svými zájmy. Mnoho osob spojilo své sny až příliš se svými sny bez jasné vazby na proveditelnost vize, které skončilo neúspěchem v podnikání. Z uvedeného důvodu je nutné propojit vymezení vize s posláním podnikatelské jednotky / podnikání.

MISE - POSLÁNÍ

Jak bylo uvedeno v části vymezení vize, souvisí posláním přímo s formulací vize podnikání a fungování podnikatelské jednotky a do jisté míry i vysvětluje proveditelnost vize (reálnost dosažení s odmítnutím pouhého snu vlastníka podnikatelské jednotky / podnikání). Smyslem

poslání je poskytnout všem zaměstnancům a ostatním zainteresovaným osobám jasnou představu o zaměření a významu činností a aktivit organizace.

Poslání specifikuje, o co bude organizace z dlouhodobého hlediska usilovat. Mělo by zdůvodnit směry dlouhodobého rozvoje a specifika, kterými se bude od obdobných organizací odlišovat.

Poslání tedy charakterizuje smysl existence organizace a ve vztahu k vizi lze konstatovat, že odůvodňuje vizi jako takovou. To znamená, jestli je vize reálně dosažitelná a relevantní k času a prostoru, kde se má naplňovat. Z uvedeného důvodu je nutno k formulaci vize charakterizovat klíčové prvky, které zajistí dostatečnou relevantnost a reálnou dosažitelnost vize k předmětu podnikání a samotné podnikatelské jednotce.

Klíčové prvky poslání (Donnelly a kol., 2008, str. 201-210):

1. Historie (činnosti)
2. Zřetelné schopnosti
3. Prostředí
4. Pracovníci a jejich chování.

Na základě vymezení výše uvedených klíčových prvků a jejich konfrontace se stanovenou vizí by mělo být zřetelné, zda je stanovená vize a poslání dosažitelné, motivující a specifické ve vztahu k podnikatelským aktivitám a samotné podnikatelské jednotce.

Při souhrnné diskusi k pojetí vize a poslání podnikatelské jednotky / podnikání je nutno taktéž zmínit velmi často se vyskytující jev, který nejednoznačně uvádí, co vymežit nejdříve a v mnoha případech se lze setkat pouze s prohlášením k výkonu podnikatelských aktivit ve smyslu „Mision statement“. Nicméně jak je uvedeno výše v textu, ukazuje se posloupnost představy (případně myšlenky nebo nápadu) spojené s jejím odůvodněním jako klíčové pro formulaci a následné komunikaci se zainteresovanými stranami v podnikání.

Vzhledem k základnímu vymezení a seznámení pojmů spojených s podnikáním lze představený mezi blok uzavřít a navázat na předchozí část spojenou s vysvětlení SWOT analýzy a její vazbou na cíle a strategie podnikatelské jednotky / podnikání. Na tomto místě je nutno zmínit, že jak SWOT analýza, případně stanovení vize/ mise nezávislé na sobě se zde střetávají a tvoří důležitou součást pro konkrétní vymezení cílů, které již prakticky uchopují podnikání v rámci vybrané podnikatelské jednotky.

CÍLE

S ohledem na všeobecnou znalost problematiky cílů z předchozích kurzů se zaměříme na krátkou rekapitulaci z hlediska vymezení cíle v rámci podnikatelské jednotky / podnikání.

Cíl lze charakterizovat jako konečný stav, ke kterému směřují všechny aktivity organizace.

Základními požadavky na vymezení cílů jsou:

- Jednoznačná a relevantní formulace cíle s ohledem na předmět podnikání
- Jednoznačně vymezená oblast daná jasnou měřitelností dosažení cíle
- Časový horizont, ve kterém bude cíl naplňován
- Specifikace vazeb na dílčí cíle s ohledem k hierarchii cílů a tomu přijatých politik.

Obecně to lze tedy krátce shrnout následovně. Cíle musí být pochopitelné a akceptovatelné pro všechny, kdo se na jejich dosažení bude podílet. Cíle musí být verifikovatelné, aby se daly kontrolovat a zajistit jejich relevantní dosažení. I přes konkrétní požadavek na specifikaci cílů se lze setkat s obecnějším i detailnějším vymezením cílů. Je nutno rozlišovat detailnost vymezení s ohledem na hierarchii cílů a časový horizont jejich plnění. Nicméně základní požadavek, který cíle podnikání odlišuje od vize a mise podnikání je v jeho dosažitelnosti respektive měřitelnosti prostřednictvím ukazatelů, na který je cíl vázán.

Navíc v mnoha případech se jedná i základní parametr, který určuje úspěšnost podnikání a podle toho satisfakci spojenou s odměnou vlastníka a oceněním manažera. Ve většině případů se bude jednat o ekonomické cíle spojené s výkonem podnikatelské činnosti, nicméně v řadě případů lze setkat s cíli, které přímo nesouvisí s ekonomickými parametry podnikání a o to větší je nutno jim věnovat pozornost nejen při samotném stanovení, ale i samotné kontrole dosažení takto zaměřeného cíle.

V případě členění cílů se lze v podnikání často setkat s určitou inkonzistencí pojetí stanovení cílů, kdy dochází k vzájemnému negativnímu vlivu navzájem stanovených cílů a jejich prosazování ze strany vlastnických / manažerských orgánů. Často zde dochází ke konfliktům mezi cíli zapříčiněné různorodostí zájmů ovlivňující činnost organizace (zisk versus růst tržního podílu; investice versus výplata vlastnických podílů, atd.). S ohledem na různorodost zájmů je nutno tyto zájmy registrovat a vhodně promítat do cílů podnikatelské jednotky / podnikání podle charakteru a vlivu správy podnikatelské jednotky.

STRATEGIE

Strategie podnikatelské jednotky / podnikání určuje, jakým způsobem budou naplňovány cíle organizace, jak budou v souladu s jejím posláním a vizí a jakého efektu bude při implementaci strategie dosaženo. Jedná se o převedení manažerských rozhodnutí a aktivit do procesu plánování, realizace a hodnocení, kdy výsledek jednotlivých rozhodnutí a k tomu provedených aktivit ovlivňuje výslednou ekonomickou výkonnost podnikatelské jednotky / podnikání a efektu v souladu s plněním cílů.

Podstatou strategie organizace je získání pomyslné přednosti, která zajišťuje určité výsadní postavení v poskytování aktivit v prostředí komparace s jinými organizacemi.

Ve vazbě na doposud představenou problematiku to znamená, že v rámci podnikání podnikatelská jednotka usiluje o získání komparativní výhody vůči subjektu jinému, což je podstatným znakem strategie každé podnikatelské jednotky v tržním prostředí a posláním podnikání v obecném slova smyslu.

V představeném a popsáném podnikatelském prostředí lze provést vymezení přednosti jako klíčového prvku podnikatelské jednotky z hlediska zmíněné komparace z pozice výčtu silných stránek či konkurenční přednosti, kterou vlastníme oproti rivalitní konkurenci v daném předmětu podnikání.

Obecně platí, že strategie podnikání vychází z vymezeného poslání a cíle s tím, že se opírá o přednosti, které podnikatelská jednotka vlastní v daném podnikatelském prostředí, které je ovlivňováno jeho předpověditelností.

U stabilního prostředí se vymezuje strategie na základě předností stanovených zpracováním SWOT analýzy. Ta formuluje strategii založenou na silných stránkách podnikatelské jednotky, které mohou být zároveň předností.

V prostředí, které se dynamicky mění, nelze přijmout aspekt neměnnosti či předpověditelnosti prostředí během krátkého časového období a je nutno se změnám přizpůsobovat. S tím souvisí podstatně vyšší náročnost spojená s vytvořením, udržením a rozvíjením konkurenční přednosti respektive výhody, kterou lze v konkurenčním střetu v rámci rivality v daném předmětu podnikání. Přednost organizace vymezená konkurenční výhodou, se musí neustále rozvíjet v čase a věcné formě tak, aby konkurenční subjekty nemohly její úroveň dosáhnout.

Cvičení

Proveďte analýzu vnějšího a vnitřního prostředí Vašeho podniku, identifikujte silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby a proveďte SWOT analýzu. Formulujte vizi a misi Vašeho podniku a jeho vrcholové cíle.

8.3 Stanovení strategie podnikání

Tvorba strategie organizace vychází ze strategického plánování rozvrženého do fází vymezeného základními kroky strategického managementu. Samotný proces tvorby strategie je popsán základními aspekty – postupovými fázemi a úrovněmi organizace.

Postupové fáze obsahují sekvenční sled tvorby strategie, který se skládá s analýzy prostředí, vymezením vize, poslání a cílů a navržením způsobů dosažení cílů – strategií.

Následně je proces tvorby strategie provázán s organizační úrovní na stupni korporátní, podnikové a funkční, která rozpracovává a implementuje strategii z hlediska základní hierarchie podniku. Vše je vysvětleno na obr. č. 17.

Obrázek č. 17: Tvorba strategie z hlediska podnikatelské hierarchie

| | | | | | |
|---------------------------|---|--------------------|--|-------------|---|
| SWOT Analýza → | KORPORÁTNÍ Strategie → | Koncentrace | Zaměření organizace na dlouhodobou maximalizaci hodnot | | |
| | | Diverzifikace | | | |
| | | Internacionalizace | | | |
| | | Integrace | | | |
| | PODNIKOVÁ (organizační) strategie → | Nízko-nákladová | Vymezení konkurenční výhody v odvětví či oboru aktivit | | |
| | | Diferenciační | | | |
| | | Fokální | | | |
| | FUNKČNÍ strategie → | Vrcholový | Organizační | Efektivnost | Zajištění hodnot a jejich zlepšování |
| | | | Funkční | Kvalita | |
| | | | | Inovace | |
| Zákaznická odpovědnost | | | | | |

Zdroj: Upraveno dle Jones, George, Hill, 2000, str. 231

Jak je z obrázku č. 17 patrné, na korporátním stupni je stanovena celokorporátní strategie se zaměřením na růst a rozvoj celé organizace s cílem maximalizace dlouhodobé schopnosti zhodnotit hodnoty. Celokorporátní strategie v konečném důsledku řeší aktivity koncentrace, diverzifikace, internacionalizace a integrace aktivit organizace.

Podnikatelský (organizační) stupeň vymezuje konkurenční výhodu zajišťující efektivnost v oboru či odvětví pro dílčí aktivity organizace. Stanovuje se **nízko-nákladová a diferenciační** organizační strategie s možností realizace v širokém segmentu činností či úzkém fokálním měřítku.

Funkční stupeň stanovuje implementační strategii zajišťující schopnost jednotlivých částí organizace zhodnocovat hodnotu produkce. V rámci funkční strategie je kladen důraz na efektivnost procesu, kvalitu, inovace produkce a odpovědnost vůči uživatelům produktu.

Jak bylo uvedeno výše, je nutno znovu upozornit na význam a s tím spojené závažné dopady na prosperitu podnikání spojené se získáním komparativního efektu s důrazem na dominantní postavení strategie spojené s efektivností.

Podstatným znakem úspěšného podnikání je spojení se schopností a praktickou dovedností komparace, a s tím spojené realizace komparativní výhody oproti konkurenčním subjektům v podnikatelském prostředí spojené s předmětem podnikání.

Strategické řízení ve vazbě na úspěšnost podnikání zahrnuje proces tvorby a realizace rozvojových záměrů dlouhodobější povahy, které mají zásadní význam ve vývoji řízeného objektu a jejichž uskutečněním získává řídicí subjekt komparativní efekt. V tomto pojetí

strategické řízení v sobě stavebnicově slučuje jak řízení dlouhodobé, tak koncepční (Kovář, Štrach, 2003, str. 19). Základním cílem podnikání / podnikatelské jednotky je tedy získání komparativního efektu, kdy efektem rozumíme určitý výsledek určité změny, jež je výsledkem akce a aktivity (Kovář, Štrach, 2003, str. 24) související s podnikáním.

PODNIKATELSKÁ POLITIKA

Podnikatelské jednotky realizující podnikatelské aktivity musí zjišťovat základní předpoklady zajišťující budoucí prosperitu podnikatelské aktivity a vymezit zamýšlený vývoj do konkrétní představy či strategie, jak bude dosahována. Uvedené představa / strategie je vázána na pomyslnou politiku činností, která bude podnikání představovat a srozumitelně komunikovat nejen do vnějšího, ale i vnitřního prostředí podnikatelské jednotky. Samotnou politikou máme na mysli neměnný způsob řešení opakujících se činností, tedy podnikání spojené s konkrétní podnikatelskou jednotkou. Ta se následně formuluje do určitého záměru podnikatelských aktivit.

Uvedený záměr formuluje **naplnění podnikatelské strategie** z hlediska přípravy a realizace podnikatelských aktivit skládajících se ze 3 fází:

- **předinvestiční,**
- **investiční**
- **provozní** (Kovář a kol., 2004, 118 -134).

Prosperita podnikatelského záměru vychází z pečlivě provedené **předinvestiční** (přípravné) **fáze**, která zahrnuje marketingové, technické, finanční a ekonomické informace. Primárním cílem předinvestiční fáze je posouzení ekonomické výhodnosti / nevýhodnosti podnikání, a jeho rizikovosti. Předinvestiční fáze, pokud je pečlivě a relevantně zpracována následně zabraňuje špatným rozhodnutím, které mohou vést k problémům a negativnímu vývoji v podnikání.

V souvislosti s předinvestiční částí se pojí „objevení“ případně vymezení konkrétní příležitosti, která se opírá o potřeby prostředí. V tomto případě se často v rámci podnikání zaměřujeme na vnější prostředí, nicméně lze na základě inovace související s procesní stránkou poskytování produktu nalézt příležitosti i ve vnitřním prostředí podnikatelské jednotky.

Jak již bylo naznačeno, příležitost v rámci podnikání souvisí především s vnějším prostředím, kde zasahuje především tržní mechanismy, na kterém je podnikání koncipované zahrnují zákazníky a nabízený produkt. Pro konkrétní identifikaci příležitosti se provádí studie příležitostí, která obsahuje věcný popis produktu, o kterém uvažujeme v rámci svého podnikání, vymezení základních ekonomických parametrů produktu ve vazbě na tržní prostředí zahrnující srovnání s obdobně nabízenými produkty v rámci konkurence a jeho časoprostorový potenciál v rámci budoucího vývoje. Velmi často se lze taktéž setkat s tzv. „prefeasibility study“ (**předběžnou studií proveditelnosti**), která zahrnuje studii příležitostí a udává rámeček reálné realizovatelnosti pro vypracování obsáhlejší studie proveditelnosti. Její obsah velmi často tvoří:

- Popis základních technických parametrů produktu
- Šetření tržních možností nabízeného produktu s ohledem na marketingové studie zahrnující průzkum trhu, identifikaci uvedení produktu na trh, způsob zajištění prodeje produktu
- Návrh potencionálních variant související s výkonem podnikatelských aktivit.
- Vymezení atraktivnosti podnikání s ohledem na potenciální finanční zdroje zahrnující další investory.

V případě, že se ukazuje pozitivní vyhodnocení příležitosti nejen s ohledem na tržní příležitost (zájem trhu), ale i k zájmu potencionálních investorů lze záměr podnikání detailizovat do konkrétní podoby studie proveditelnosti. Ta by měla postihnout nejen komplexní oblast produktu a s tím souvisejícího výkonu podnikatelských aktivit ze statického pohledu, ale zároveň i zahrnout nové a měnící se skutečnosti a naznačit budoucí vývojové trendy. Samotný rozsah studie proveditelnosti by měl především i k výše uvedeným skutečnostem obsahovat rozpracování několika hledisek, ovlivňující podnikání (Kovář a kol., 2004, str. 118-134):

- Obchodního hlediska (tržní potenciál, segmentace trhu, konkurenční postavení, obchodní cíle projektu a možnost jejich naplnění, strategie dosažení cíle, vývoj poptávky, vývoj cen, reakce zákazníků)
- Technického hlediska (materiálové a surovinové vstupy, energetické nároky, posouzení lokality umístění projektu, vliv na životní prostředí, technologie a výrobní zařízení, stavební úpravy, lidské zdroje, plán realizace)
- Ekonomického hlediska (míra výnosnosti investice, doba návratnosti, rentabilita a likvidita).

8.4 Sestavení business modelu vzhledem k zjištěným skutečnostem

Pojem business model neměl do nedávné doby definiční vymezení. Obecně byl business model vnímán, jako způsob jakým funguje podnikání dané organizace popř. tvorba jí poskytované hodnoty. Jde o jakousi hierarchii, architektonickou výstavbu podnikových procesů za účelem dosažení optimální hodnoty poskytované zúčastněným stakeholderům podniku. Základními pilíři, se kterými musí každý business model pracovat, jsou dle Osterwaldera, Pigneura (2002) následující:

- **produkt** – tedy to čím podnik dokáže zaujmout a nabídnout hodnotu požadovanou trhem
- **vztah se zákazníky** – tedy cílovou skupinou podniku a jimi požadované doručení produktu založeného na posilování vazeb se zákazníky
- **infrastruktura řízení** – jakým způsobem dokáže podnik efektivně zajistit infrastrukturu a logiku procesů řízení
- **finance** – jaké bude složení příjmů a výdajů podniku, jak efektivně budou řízeny náklady a výnosy.

Výše uvedené pilíře lze dále specifikovat, prostřednictvím dílčích stavebních prvků (Osterwaldera, 2004), blíže viz tabulka č. 9.

Tabulka č. 9: Základní přehled komponent vstupujících do business modelu

| Pilíř | Stavební prvky | Popis |
|------------------------------|------------------------------|--|
| Produkt | Nabízená hodnota | Jedná se o celkový přehled nabízených výrobků, komponentů atd. a souvisejících služeb nabízené zákazníkovi. |
| Vztah se zákazníky | Cílový zákazník | Cílový segment, kterému podnik jím nabízenou hodnotu nabízí. |
| | Distribuční kanál | Způsob jakým je zákazníkovi poskytnuta nabízená hodnota. |
| | Vztahy | Způsob propojení mezi zákazníkem a podnikem |
| Infrastruktura řízení | Nastavení poskytnuté hodnoty | Jedná se o nastavení aktivit a zdrojů, které jsou potřebné k zajištění vytvoření a poskytnutí hodnoty pro zákazníky. |
| | Schopnosti | Schopnost vykonávat a znovu opakovat činnosti, vedoucí k tvorbě poskytované hodnoty. |
| | Partnerství | Spolupráce s ostatními podniky a organizacemi k zajištění požadované hodnoty. |
| Finance | Struktura nákladů | Struktura veškerých nákladů související s poskytováním požadované hodnoty. |
| | Příjmový model | Způsob jakým společnost získává příjmy z různých činností a produktů poskytovaných v rámci hodnoty. |

Zdroj: Osterwalder, 2004, upraveno

S uvedenými pilíři autoři dále pracují jako s Business model Canvas, blíže viz obrázek č. 18.

Obrázek č. 18: Business model - Canvas

| | | | | |
|---------------------|------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Klíčová partnerství | Klíčové činnosti | Poskytovaná hodnota | Vztahy se zákazníky | Zákaznické segmenty |
| | Klíčové zdroje | | Distribuční kanály | |
| Struktura nákladů | | | Zdroje příjmů | |

Zdroj: Osterwalder, 2004, upraveno

V literatuře (Casprini et al., 2015) najdeme rozdělení na 3 ideální typy business modelů:

1) **Business model orientovaný na produktové inovace** – je založen na kombinaci strategického a technologického řízení. Těží zejména ze znalostního managementu podniku a jeho schopností a technologického zázemí, které využívá k realizaci a inovování produktů na základě informací získaných z externího prostředí.

2) **Business model zaměřený na marketingové řízení** – je založen na kombinaci strategického řízení a organizování. Jedná se o využití firemních zdrojů, nastavení souvisejících procesů a dodavatelských vztahů s cílem zajistit co nejvyšší spokojenost zákazníků, příp. zasáhnout zákazníky na nových trzích a s nimi vybudovat silnou vazbu. Dochází tak prostřednictvím internacionalizace, hledání nových distribučních cest a zefektivnění a zlepšení maloobchodního prodeje.

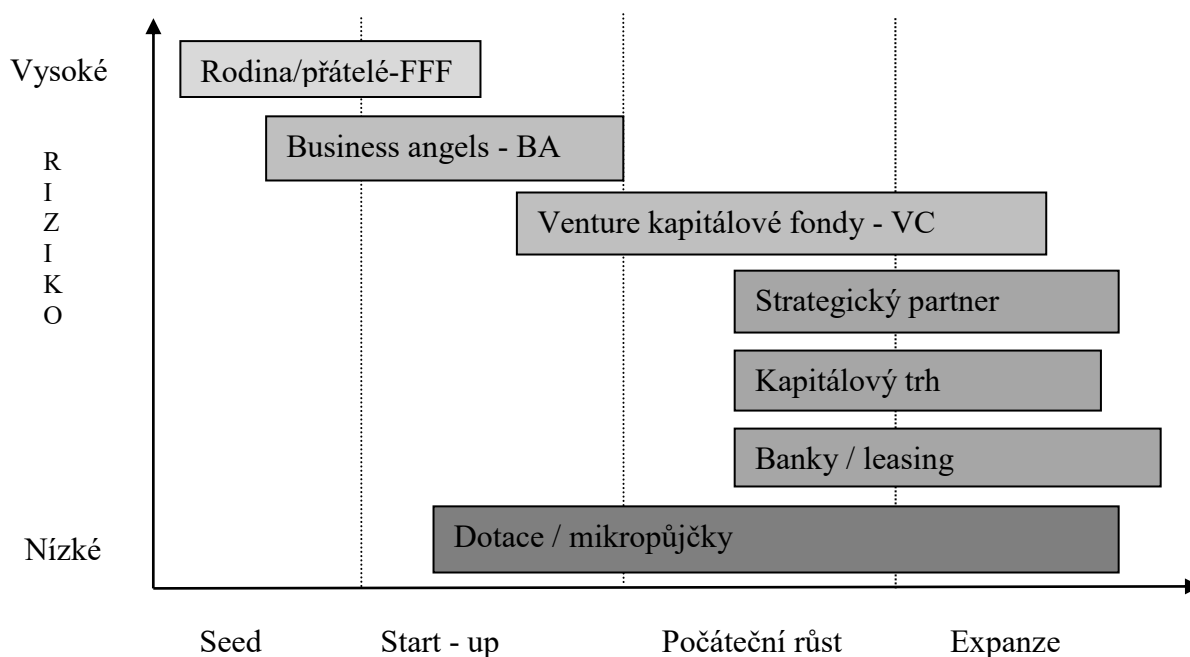
3) **Business model orientovaný na efektivnost procesů** – je založen na kombinaci organizování a technologického řízení. Jedná se o využití interních schopností a technologického zázemí uvnitř podniku nebo na využití spolupráce s ostatními partnery. Dochází tak k synergickému efektu, kdy podnik zefektivňuje své procesy na základě koordinace, integrace, učení se a konfigurace buď na základě využití interních zdrojů, nebo příp. spolupráce.

Podniky své business modely mění v čase na základě informací získaných z okolí prostřednictvím analýz. Tak jak se mění situace na trhu a konkurenční pozice podniku, tak musí reagovat i podniky samotné k tomu aby si udrželi konkurenční výhodu oproti ostatním podnikům.

8.5 Financování podniku

Podnikání nelze dost dobře založit bez určitých vstupních investic. Pokud podnikatel nemá vlastní prostředky, které by do podnikání vložil, popř. mu nepůjčí rodina, je nutné využít tzv. dluhové financování popř. dotační financování. V každé fázi vývoje podniku je vhodné využít jiný druh financování a to nejen z důvodu vhodnosti, ale i dosažitelnosti. Agentura Czechinvest.org, uvádí dle míry rizikovosti následující možnosti financování, viz graf č. 25.

Graf č. 25: Možnosti financování podniku



Zdroj: Czechinvest.org

Mezi nejčastěji využívané produkty pro financování podniků v České republice slouží právě následující:

- Bankovní úvěr (lépe pro již zavedené firmy, začínající podniky mají často problém na úvěr dosáhnout)
- Mikrofinancování – které je vhodné pro začínající podnikatele i bez dlouhodobé historie, je zajišťováno z podpory státních zdrojů a EU. Jedná se o půjčky do 25000 EUR. Hlavním poskytovatelem je Českomoravská záruční a rozvojová banka (ČMRZB), která poskytuje jak úvěry za výhodných podmínek, tak bankovní záruky. V rámci rámcového programu pro konkurenceschopnost a inovace (CIP) poskytuje EU záruky za mikroúvěry, spravuje je Evropský investiční fond (EIF). Iniciativy JEREMIE a JASMINE i Evropský nástroj mikrofinancování Progress jsou nástroje, které mají za cíl zlepšit přístup mikro, malých a středních podniků k financování. Poskytují mikroúvěry těmto podnikům nebo také nezaměstnaným lidem, kteří chtějí začít podnikat. Tím se má docílit i zvýšení počtu těchto podniků (zdroj: <http://www.czechinvest.org/dluhove-financovani>)
- Leasing – díky své výhodnosti je poměrně oblíben. Jedná se buď o operativní leasing (pronájem na určitou dobu) nebo finanční leasing (dlouhodobý pronájem zakončený koupí majetku).
- Hypotéka - zde je posuzována návratnost projektu. Uzavírána je typicky na 10-15 let a je vhodná i pro začínající podniky.
- Factoring (popř. forfaiting) – odkup pohledávek - je vhodný pro fungující podnik s rostoucí klientelou, a historií, moc se nehodí pro nové firmy.

Mezi nové formy podpory, které nejsou tak často využívané patří zejména:

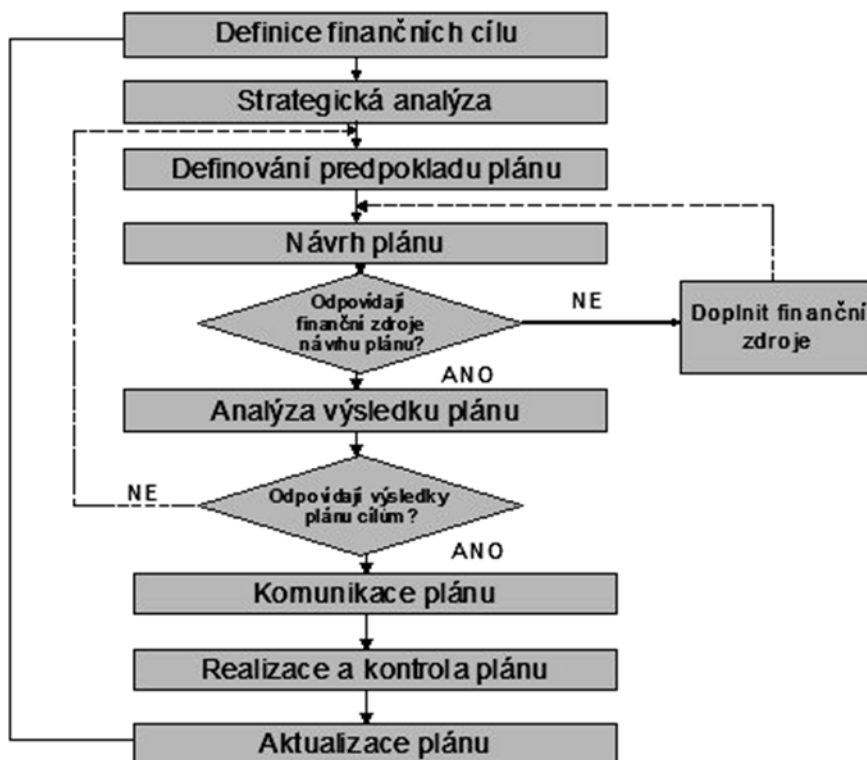
- **Venture kapitálové fondy** – založen na vstupu investora, navyšuje se základní kapitál. Zajišťován je Evropskou komisí a Evropským investičním fondem na podporu rizikového kapitálu, mikropůjček a záruk pro MSP.

- **Business angels** – investor obdobně jako venture kapitálové fondy, ale do podniku přináší své know – how a chce se na jeho dění aktivně podílet. Období podpory je stanoveno na určitou dobu.
- **Inkubace firem** – podpora zejména pro vznikající firmy a to formou odborného poradenství a zvýhodněného nájmu např. laboratoří, kancelářských prostor, výrobních prostor atd. Obvykle jde o smlouvu na dobu 3 let.

8.6 Finanční plánování

Finanční plán je jednou z nejdůležitějších činností v rámci podnikání. Je třeba stanovit si cíle, kterých chce podnikatel dosáhnout a pokud možno realisticky stanovit, jak uvedených cílů dosáhnout. Jde zejména o to, opravdu reálně zhodnotit příjmy, které lze podnikáním dosáhnout a porovnat je s výdaji, které bude na dosažení stanovených cílů třeba vynaložit. K tomu lze využít znalostí ze strategické analýzy makrookolí i mikrookolí. Velice citlivé jsou např. informace týkající se prognózování příjmů, které se mohou velice dynamicky měnit. Stejně tak je třeba brát v potaz i veškeré výdaje, které s podnikáním souvisí. Algoritmus finančního plánování ukazuje následující obrázek č. 19.

Obrázek č. 19: Algoritmus finančního plánování podniku



Zdroj: Koráb a kol., 2007

V souvislosti se založením podnikání lze hovořit o dvou typech finančního plánu. Dlouhodobý strategický finanční plán a krátkodobý finanční plán.

V rámci dlouhodobého finančního plánu, který je obecnější a zobrazuje souhrnné cílové ukazatele, se stanovuje (Koráb a kol., 2007):

- Definování finančních cílů pro daný časový horizont
- Stanovení finančních politik jednotlivých oblastí
- Prognóza vývoje tržeb
- Plán investiční činnosti

- Plán dlouhodobého financování.

Krátkodobý finanční plán je zaměřen na kratší časový interval a blíže rozpracovává souhrnné oblasti. Součástí je zejména:

- Plán výnosů, nákladů a tvorby zisku
- Plánovaná rozvaha
- Plán peněžních toků
- Plán rozdělení zisku
- Plán externího financování.

Mezi základní stavební prvky finančního plánování obecně patří:

- zakladatelský rozpočet s údaji o finančních potřebách podniku a zdrojů na jejich financování
- základní účetní výkazy, obsahující plánované nebo očekávané údaje
- analýzu bodu zvratu, výpočet poměrových ukazatelů a plánované dosažení úspor z rozsahu.

8.6.1 Zakladatelský rozpočet

Zahrnuje veškeré výdaje, které musí podnikatel vynaložit ještě před tím, než dosáhne prvního příjmu. Jedná se o zřizovací výdaje na založení podnikání, které buď získá z vlastních zdrojů, nebo z cizích zdrojů.

Do počátečních účetních výkazů je třeba zahrnout veškeré **zřizovací výdaje**, kam patří zejména soudní a správní poplatky, odměny za zprostředkování, výdaje na případné pracovní cesty související se zřízením, výdaje na poradenské služby, nájemné za podnikatelské prostory atd.

V rámci aktiv zahajovací rozvahy se uvádí v částce do 60 000Kč na účtech:

- 381 – Náklady příštích období (v případě jednoho nákladového druhu)
- 382 – Komplexní náklady příštích období (více nákladových druhů).

V částce nad 60 000Kč:

- 011 – Zřizovací výdaje - na konci roku se odepisuje 551/071,

V rámci pasiv se pak u OSVČ uvádí jako 491 – Účet individuálního podnikatele, u společnosti s ručením omezeným jako:

- 413 – Ostatní kapitálové fondy (pokud jde o vklad)
- 365 – Závazky (pokud jde o půjčku).

Za zřizovací výdaje nelze považovat např. výdaje na pořízení dlouhodobého majetku, výdaje na pořízení zásob, výdaje na reprezentaci, výdaje na přeměnu společnosti apod.

Vklady a půjčky se v aktivech evidují na majetkových účtech podle **druhu vkladu** (dlouhodobý majetek, zásoby, peníze) a v pasivech jako součást základního kapitálu (pokud je to zapsáno do obchodního rejstříku) nebo v ostatních kapitálových fondech (pokud to je příplatek nad vklad).

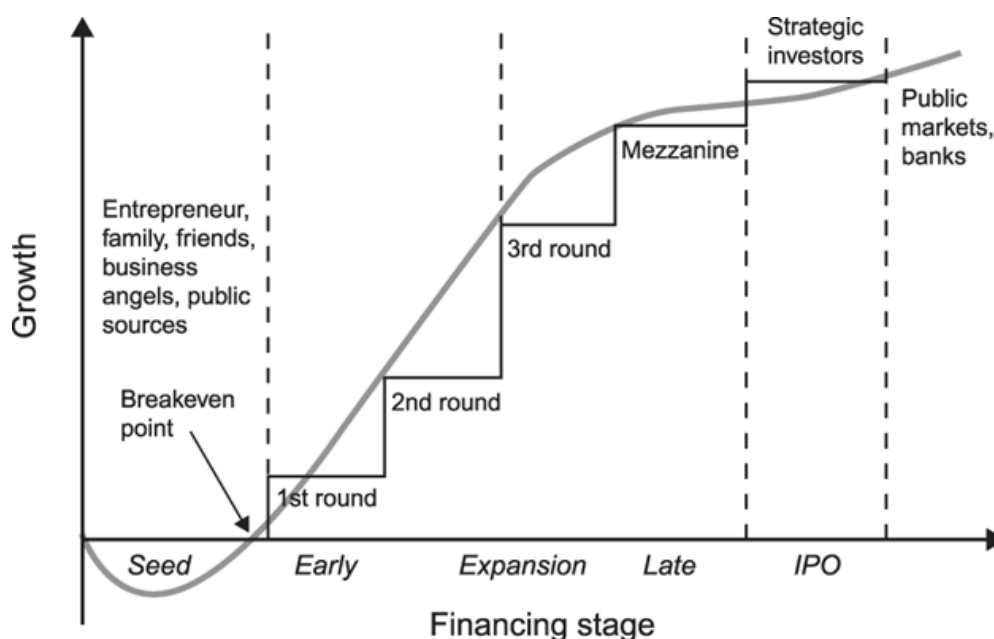
Pokud půjde o půjčku, pak **půjčku** v aktivech evidujeme na účtu 211 – Pokladna nebo 221 – Běžný účet a na straně pasiv vzniká buď krátkodobý závazek (365 – Ostatní závazky ke společníkům) nebo dlouhodobý závazek (479 – Ostatní dlouhodobé závazky).

Pokud půjde o zapůjčení majetku např. prostory pro podnikání, evidují se tyto prostory pouze v podrozvahové evidenci.

8.6.2 Analýzu bodu zvratu, plánované dosažení úspor z rozsahu a výpočet poměrových ukazatelů

V různých obdobích podnikání se finance vyvíjí odlišně. Začínající podnik by si tak měl stanovit milníky, které je v následujícím období čekají. Tyto milníky by měly jasně definovat, načasovat a popsat finanční nároky na realizaci projektu či podnikání. Jednotlivé fáze podnikání v návaznosti na cash-flow ukazuje následující graf č. 26.

Graf č. 26: Fáze podnikání v návaznosti na vývoj cash-flow



Zdroj:

http://grants.nih.gov/Grants/funding/424/SF424_RR_Guide_SBIR_STTR_Adobe_VerB.pdf

V této fázi je důležité zjistit a analyzovat veškeré zdroje příjmů a výdajů, se kterými bude podnik moci v následujících období počítat. Jedná se zejména o příjmy z prodeje produktů a výdaje související s prodejem a uvedením na trh popř. realizací projektu. V počáteční fázi výdaje převyšují příjmy a vzniká tak tzv. údolí smrti tzn. ztráta, kterou podnik musí vykrýt, aby mohl dále pokračovat se své činnosti. Velice záleží na typu podnikání. Některé druhy podnikání nejsou investičně náročné a údolí smrti je poměrně plytké a krátké např. poskytování služeb, na druhou stranu existují i projekty kde je údolí smrti tvořeno ztrátou několika milionů EUR na období desítky let např. uvedení nových léků na trh.

Bod zvratu – Break even point

V rámci finančního plánování je třeba zjistit, kdy se podniku vstupní investice vrátí a kdy se příjmy vyrovnají výdajům. V tomto případě nás zajímá tzv. BEP – Break even point neboli bod zvratu, který znamená, že se příjmy vyrovnají výdajům a podnik tak překonal údolí smrti. Výpočet BEP je stanoven jako podíl fixních nákladů a jednotkového krycího příspěvku. Veškeré peněžní pohyby se projevují nejen v rámci cash flow, ale i v rámci rozvahy a výsledovky. V průběhu totiž dochází k obstarávání investičního majetku, zajištění patentové ochrany, popř. ochrany průmyslového vlastnictví atd. To vše se projeví posléze i v účetních výkazech.

V rámci vývoje podnikání ovšem mohou nastat různé scénáře např. zapojení dodatečných stakeholderů do podniku popř. jejich odchod. V tomto případě je žádoucí vytvořit a nastínit scénáře možného vývoje a finanční plán upravit. Vzniká tak variantní finanční plán, který

umožňuje podniku lépe reagovat na příležitosti a hrozby v okolí. Minimálně se tvoří optimistický, realistický a pesimistický plán, dle pravděpodobnosti výskytu příležitostí a hrozeb, zjištěných prostřednictvím analýzy externího prostředí.

Úspory z rozsahu (economies of scale)

Úspory z rozsahu představují pro společnost značnou konkurenční výhodu a jejich výše determinuje dobu, kdy se podnik dokáže přenést přes období „údolí smrti“. Vzhledem ke skutečnosti, že se v průběhu času mění variabilní a fixní náklady nemají lineární podobu. Jejich výše je také rozhodující pro vstup příp. investora. Čím rychleji dokáže podnik dosáhnout úspor z rozsahu, tím rychleji bude navrácena vložená investice.

Úspor z rozsahu může podnik dosáhnout různým způsobem např. nákupem ve velkém, specializací výroby, marketingem atd. obecně rozeznáváme interní úspory z rozsahu a externí úspory z rozsahu.

Mezi interní úspory z rozsahu lze zařadit ty, které vznikají růstem samotného podniku. Při interních úsporách z rozsahu jsou nižší průměrné náklady v dlouhém období a efektivnosti se dosahuje při vyšším rozsahu výroby či produkce. Lze jich dosáhnout na různých úrovních – technologické, finanční, atd. Patří sem např. úspory z rozsahu založené na technologiích, marketingu, specializaci, dobrém řízení, finančním řízení, využití sítí, atd.

Externí úspory z rozsahu jsou dány růstem celého odvětví. Této výhody nedosahuje podnik samotný, ale těží z něj celé odvětví, pokud využijí dané příležitosti. Předpokladem je spolupráce a kooperace zúčastněných subjektů. Dochází tak např. na základě inovací v odvětví založených na výzkumu a vývoji např. ve spolupráci s místními univerzitami, zlepšení veřejné infrastruktury, přiblížení výrobních závodů dodavatelů jednotlivých komponent atd.

Výpočet poměrových ukazatelů

Výpočet poměrových ukazatelů slouží zejména k zjištění návratnosti a to buď investovaného kapitálu nebo vložených prostředků popř. rentabilita tržeb či aktiv. Pro investory představují podstatnou informaci vedoucí k rozhodování o vstupu do podnikání. Kromě uvedených ukazatelů rentability pomáhají ke konečnému rozhodnutí i další ukazatele finanční výkonnosti jako jsou ukazatele zadluženosti, likvidity, využití aktiv (např. obrat aktiv) atd. Návazným krokem finančního plánování jsou pak metody posuzování investic a to jak statické tak i dynamické.

CBA analýza

Cost benefit analýza je specifickým druhem analýzy, která je využívána zejména k hodnocení projektů veřejné sféry. Poměruje veškeré přínosy, které realizace projektu přináší s náklady, které do projektu vstupují s tím, že jsou veškeré přínosy a náklady vyčísleny (ideálně finančně). Součástí CBA analýzy je následně i vyčíslení finančních ukazatelů jako jsou návratnosti vložených prostředků, výpočet čisté současné hodnoty, vnitřního výnosového procenta, ziskovost či doba návratnosti.

Položky, které je nemožné či velmi obtížné vyčíslit finančně prostřednictvím tržní ceny (např. užitek z veřejného parku) se vyčíslují prostřednictvím tzv. stínové ceny. Ke stanovení stínových cen lze použít např. náhražkové trhy, techniku ochoty platit, ochotu přijímat kompenzace, apod. K rozšíření použití analýzy nákladů a přínosů v České republice došlo především v souvislosti s čerpáním prostředků ze strukturálních fondů, analýza je často vyžadována jako povinná příloha žádosti o podporu (wikipedia.org)

K posouzení realizace projektu se v rámci CBA analýzy využívají varianty projekty tzv. Nulová varianta – tedy stav bez realizace projektu a investiční varianta – stav, kdy je projekt realizován.

8.7 Analýza rizika, způsoby odklonu a řízení rizika

Podcenění rizika bývá nejčastější příčinou podnikatelského selhání. V současném velmi dynamickém prostředí, kdy se jednotlivý odvětví mění velice intenzivně, vyvstává řada ohrožení i příležitostí, na které podnik musí aktuálně reagovat nastavením interních silných a slabých stránek, k tomu, aby si dosáhl, popř. si udržel konkurenční výhody oproti ostatním. Pokud podnik s riziky počítá dopředu a uvědomuje si je, může na ně závčas reagovat a předejít tak zásadním problémům. Z tohoto hlediska je třeba rizika neustále sledovat, analyzovat, a pokud to jde i řídit. Smejkal a Rais (2010) rozdělují základní oblasti řízení rizik na:

- Přírodní katastrofy a havárie (technologická rizika).
- Rizika ochrany životního prostředí.
- Finanční rizika (investiční, pojišťovací a zajišťovací riziko)
- Projektová rizika.
- Obchodní rizika (marketingové, strategické, rozpočtové, riziko managementu...)
- Technická rizika (riziko u všech typů inženýrských konstrukcí, včetně materiálů a staveb).

Při rozhodování o nápravných opatřeních je třeba zvážit veškeré faktory, které se na míře rizika podílí. Jedná se zejména o vliv ze strany ekonomických, technických, sociálních a politických faktorů. Tyto faktory je třeba sledovat prostřednictvím analýzy externího okolí. Jednou z metod je např. i využití SWOT analýzy resp. Části zohledňující výpočet hrozeb (Grasseová a kol., 2012), kde se využívá škály ke slovnímu vyjádření závažnosti dopadu hrozby, viz tabulka č. 10 a pravděpodobnosti vzniku hrozby, viz tabulka č. 11.

Tabulka č. 10: Závažnost dopadu hrozby

| Slovní vyjádření závažnosti dopadu hrozby | Počet bodů |
|---|------------|
| zanedbatelná | 1 |
| Málo významná | 2 |
| Významná | 3 |
| Velmi významná | 4 |
| Nepříjemná | 5 |

Zdroj: Grasseová a kol., 2012, upraveno

Tabulka č. 11: Pravděpodobnost vzniku hrozby

| Předpokládaná pst vzniku hrozby v % | Slovní vyjádření pst vzniku hrozby | Počet bodů |
|-------------------------------------|------------------------------------|------------|
| 1-20% | Téměř nemožná | 1 |
| 21-40% | Výjimečně možná | 2 |
| 41-60% | Běžná | 3 |
| 61-80% | Vysoce pravděpodobná | 4 |
| 81-100% | Hraničící s jistotou | 5 |

Zdroj: Grasseová a kol., 2012, upraveno

Pokud hovoříme o kvantitativním vyjádření, stanovujeme pravděpodobnost matematicky následovně:

$P=N/U$, kde:

- P je pravděpodobnost vzniku hrozby
- N je počet uskutečněných nežádoucích událostí hodnocené hrozby

- U je počet všech událostí za dobu existence podniku

Předpokládanou úroveň rizika hrozby vypočítáme dle vzorce $R=Z*P$, kde:

- R je předpokládaná úroveň rizika hrozby
- Z je závažnost dopadu hodnocené hrozby
- P je pravděpodobnost vzniku hrozby

Následně je třeba srovnat hrozby na základě priorit a identifikovat ty, které se jeví jako značně rizikové. Čím vyšší priorita tím rizikovější hrozba.

Na danou hrozbu je pak třeba najít vhodné opatření např. výběrem aktivity postavené na silné stránce podniku. Ke každému identifikovanému riziku je dobré vybrat jeho optimální řešení. Po určení úrovně a míry rizika je dobré zhodnotit ekonomické náklady a přínosy variantních řešení vedoucí ke snížení daného rizika. I zde je možné využít Cost-benefit analýzy, tak jak bylo uvedeno v předchozích kapitolách. Po zhodnocení přínosů a nákladů následuje již samotný výběr opatření na snížení daného rizika.

8.7.1 Metody analýzy rizik

Metody analýzy rizika jsou účinným nástrojem řízení rizika. Mezi nejvíce používané patří zejména následující (Grasseová a kol., 2012):

- **Check list analysis (CLA)**
- **„What If“ analýza**
- **Bezpečnostní audit**
- **Business Impact Analysis.**

Check list analysis (CLA), která slouží k identifikaci a analýze bezpečnostních rizik různých oblastí a procesů. Využívá kontrolních otázek, souvisejících se selháním uvedeného procesu a určuje následné dopady a škody. Příklad CLA uvádí následující tabulka č. 12.

Tabulka č. 12: Check list analysis

| Check list analysis | | |
|--|------------|-----------|
| Název oblasti(procesu): | | |
| Kontrolní otázky: | ANO | NE |
| Př. : Absolvoval personál všechna odborná školení? | | |
| | | |

Zdroj: Grasseová a kol., 2012, upraveno

„What If“ analýza, kdy se prostřednictvím brainstormingu vyhledávají možné dopady krizových situací. Brainstorming provádí kvalifikovaný pracovní tým, který je dobře obeznámen s danou situací. Po identifikaci dopadů se snaží navrhnout i možná řešení krizových situací a doporučení vedoucí k jejich odstranění. Je podkladem pro následující metody FMEA (Failure Modes and Effects Analysis) a FTA (Fault Tree Analysis).

Příkladem mohou být otázky např.: Co se stane pokud se kryt nádrže vyrobí z levnější varianty plastu s nižší odolností proti nárazu?

Bezpečnostní audit, kdy jsou prostřednictvím dotazníku vyhledávány rizika ve vybraných procesech či oblastech a následně jsou navrhována opatření k jejich odstranění a zvýšení bezpečnosti.

Postup bezpečnostního auditu má následující strukturu:

- Výběr cílové oblasti či procesu
- Výběr týmu (5-8 lidí, kteří působí mimo vymezenou oblast)

- Tvorba dotazníku
- Shromáždění informací z dostupných zdrojů týkající se vytyčené oblasti
- Prohlídka hodnocené oblasti přímo na místě
- Vyhodnocení dotazníků
- Závěrečné doporučení.

Business Impact Analysis (BIA), která vyčísluje finanční a nefinanční dopady na chod podniku jako celku. Výsledkem je zjištění vzájemné provázanosti a závislosti obchodních služeb na externích stakeholderech (dodavatelích) a identifikace potřebných technologií a zdrojů zaručující udržitelný bezproblémový chod podniku. Výstupem je identifikace nejvíce ohrožených oblastí, které by měly být ze strany managementu řízeny prioritně.

Další metody uvádí Smejkal (2010):

- Metoda Preliminary Hazard Analysis (PHA, předběžné posouzení nebezpečí), používá se ve fázi koncepčních návrhů či vývoje. Jejím cílem je určit charakter a pravděpodobnost potenciálních nebezpečí.
- Metoda Failure Modes and Effects Analysis (FMEA, analýza způsobů poškození a účinků) úkolem je identifikovat všechny možné příčiny selhání jednotlivých prvků zařízení.
- Metoda Fault Tree Analysis (FTA, analýza stromu poruch) na základě finální poruchy hledá její prvotní příčiny.
- Metoda Event Tree Analysis (ETA, analýza stromu událostí) založená na identifikaci daného problému a následně hledá sekvence událostí.
- Metoda Hazard and Operability Analysis (HAZOP, riziková a operační analýza) představuje rozšíření metody FMEA a zahrnuje nejen příčiny, ale i následky nebezpečných stavů.

8.7.2 Řízení a odklon rizika

Kromě analýzy rizik, řízení a **odklon rizik** zahrnuje dle Smejkal a Raise (2010) :

- výběr protiopatření,
- analýzu nákladů/přínosů,
- implementaci protiopatření,
- testování (komplexní prověřování) protiopatření.

Řídit riziko lze na základě dvou obecných principů. Na základě tzv. **reaktivní strategie** založené na zpětné vazbě, kdy dochází k napodobení nějakého systému řízení nebo na základě **proaktivní strategie** založené na predikaci, nicméně zde je nutné, aby měl řídicí subjekt pokud možná co nejúplnější informace o možném průběhu jejich naplnění. Vzhledem k tomu, že zajistit komplexní objektivní informace je velmi náročné, dochází k rozhodování za neúplné informace. Zde je místo pro využití nástrojů k zvýšení objektivnosti informací např. brainstorming, evaluace prostřednictvím většího počtu hodnotitelů atd.

Po té co je riziko identifikováno a vyhodnoceno, je také zapotřebí stanovit opatření zabraňující vzniku rizikové události a tato opatření vyhodnotit, implementovat a testovat.

Účinné řízení podnikatelského rizika zahrnuje následující (Smejkal a Raise 2010):

- jasně definovanou strategii podniku zohledňující jeho cíle vč. rizikové strategie
- fungující komplexní proces řízení rizik, podpořený vhodným informačním systémem (respektive systémem pro podporu rozhodování, expertním systémem apod.),
- dostatečný důraz managementu na řízení rizik a jasně definování pracovníci odpovědní za řízení rizik,
- interní kulturu schopnou adaptace na nové výzvy rizika.

Úkolem managementu v procesu řízení rizik je:

1. Analýza, monitoring a měření rizika vč. jeho vyhodnocení ve vnějším i vnitřním prostředí podniku.
2. Stanovení a definování cílů a související strategii v oblasti snižování rizik podniku
3. Určení a implementace dané optimální metody snižování rizik
4. Vyhodnocení uplatněné strategie a jejich posouzení z pohledu vzniku následných rizik.

Cvičení

S ohledem na stanovené cíle formulujte strategii Vašeho podniku a business model, který použijete (včetně zdůvodnění). Identifikujte zdroje, které budete pro Vaše podnikání (včetně jeho rozjezdu) potřebovat. Vyjděte z již sestavených účetních výkazů, ev. je korigujte. Spočítejte si základní (vybrané) poměrové ukazatele (likviditu, ROA, ROE, obrat aktiv jako podíl celkových výnosů a aktiv, zadluženost jako podíl vlastního kapitálu a aktiv). Identifikujte a zvažte vybraná rizika spojená s Vaším podnikem a podnikáním (jeho rozjezdem).

9 DAŇOVÁ SOUSTAVA ČR

Daň je platbou:

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

Oproti tomu je poplatek jednorázová peněžní částka, která je vybírána například za nějakou službu (např. poplatek za komunální odpad nebo za užívání dálnice apod.) a kterou lze charakterizovat jako platbu:

- nepovinnou – pokud službu nepoužívám, poplatek neplatím,
- nenávratnou – zaplacený poplatek nelze požadovat zpět,
- ekvivalentní – existuje nárok na adekvátní plnění za poplatek – poskytnutí služby,
- účelovou – plátce platí poplatek za konkrétním účelem, resp. ve spojitosti s konkrétní službou,
- ve prospěch veřejného rozpočtu (zpravidla),
- obvykle jednorázovou.

Důvodem existence daní je nutnost získat prostředky pro veřejný sektor k financování funkcí státu a veřejné správy, jako jsou:

a) **základní** funkce státu, které jsou nutné pro existenci státu:

1. **veřejná správa** (moc) - vytváření a udržování pravidel a zákonů, práv včetně vlastnictví:
 - zákonodárné a řídicí orgány - v demokracii volené zastupitelské sbory - ústřední, regionální (zemské, krajské apod.) a místní (obecní)
 - jejich zaměstnanci - úřady, rovněž na různé úrovni působnosti, zejména územní
2. **vynucování** dodržování těchto pravidel:
 - policie,
 - soudnictví,
 - vězeňství,
 - obrana proti hromadnému napadení, zejména ze zahraničí - armáda,

b) **doplňkové**, vedlejší funkce státu, které mohou být (a částečně i jsou, zejména v některých zemích) ponechávané soukromé iniciativě, cíle bývají jednak sociální a jednak ovlivňování podnikání a ekonomiky vůbec.

1. **Sociální funkce** jsou přerozdělování bohatství mezi různými vrstvami obyvatelstva, zpravidla pro zmírňování rozdílů v životní úrovni; sociální (chudinská) oblast působnosti státu tvoří obvykle jeho největší výdaje státu; vysoká míra přerozdělování ve prospěch chudších obyvatel se nazývá socialismus a takové státy *socialistické*. Jde například o
 - pomoc sociálně slabým, např. sociální (chudinská) péče, sociální dávky,
 - pomoc tělesně postiženým,
 - pomoc starým občanům včetně starobních důchodů a
 - podpora v nezaměstnanosti.
 - zdravotní péče: následná, léčebná nebo preventivní, hygiena; obvykle druhý největší náklad státu,

- podpora vzdělávání, zejména státním školstvím.
 - ochrana přírodního bohatství a životního prostředí,
 - dotace na veřejnou dopravu.
2. **Ekonomické funkce státu** (takové metody a pohledy na hospodaření státu se označují jako fiskální politika) jsou např.
- výstavba, údržba a provozování infrastruktury,
 - mění výhodnost některých činností:
 - zatěžuje je daněmi nebo
 - podporuje subvencemi (zápornými daněmi), tak např. ovlivňuje výrobu a spotřebu různého zboží a služeb, zejména jako prevence zdraví a bezpečnosti obyvatel anebo podporuje investice v zájmu ekonomiky.

Služby státu mohou být z daní financovány buď úplně, nebo mohou daně např. doplňovat individuální pojištění či spoření řízené zákonem a jsou tedy do jisté míry další formou zdanění.

9.1 Druhy daní

Základním způsobem klasifikace daní je dělení na:

- *daně přímé*, které platí poplatník sám na vlastní účet (plátce a poplatník je jedna osoba), a
- *daně nepřímé*, které odvádí plátce daně za poplatníka (od něhož předem daň vybere, např. formou přírážky k ceně).

Poplatníkem daně je osoba, která příslušnou daň fyzicky platí (ať už hotově nebo bezhotovostně) finančnímu úřadu. **Plátcem daně** je osoba, která příslušnou daň odvádí finančnímu úřadu, ale která sama tuto daň fyzicky neplatí (pokud není samozřejmě zároveň také poplatníkem daně).

Do výše uvedených dvou základních skupin bývají řazeny tyto daně:

1. daně přímé
 - a) daň z příjmů
 - daně přiznávané daňovým přiznáním
 - daň z příjmů fyzických osob
 - daň z příjmů právnických osob
 - daně srážkové u zdroje
 - daň z dividend
 - b) daně majetkové
 - daň dědická, darovací a z převodu nemovitosti
 - daň z nemovitých věcí
 - daň z nabytí nemovitých věcí
 - daň silniční
2. daně nepřímé
 - a) univerzální daň
 - daň z přidané hodnoty
 - b) selektivní daň
 - spotřební daň
 - ekologická daň
 - daň z elektřiny.

9.1.1 Daně z příjmů

Daň z příjmů je daň uložená fyzickým nebo právnickým osobám, která se liší v závislosti na příslušném příjmu nebo zisku (zdanitelný příjem). Daň z příjmu se obecně počítá jako součin daňové sazby a zdanitelného příjmu. Sazba daně se může zvyšovat se zvyšováním zdanitelného příjmu (dále jen odstupňované nebo progresivní sazby). Daň uvalená na společnosti se nazývá daň z příjmu právnických osob a vybírá se paušální sazbou. Fyzické osoby jsou však zdaněny různými sazbami v závislosti na pásmu, do kterého spadají (v případě progresivního zdanění). Kapitálové zisky mohou být zdaněny odlišnými sazbami než ostatní příjmy. Mohou být povoleny úroky z úvěrů a další položky, které snižují daň.

Zdanitelný příjem poplatníků je obecně celkový příjem snížený o náklady na výrobu a další odpočty. Obecně je do tohoto příjmu zahrnut pouze čistý zisk z prodeje majetku, včetně zboží drženého k prodeji. Příjem akcionářů korporace obvykle zahrnuje rozdělený zisk z korporace. **Odpočty** obvykle zahrnují veškeré produkční nebo obchodní náklady, včetně opravné položky na úhradu nákladů na obchodní aktiva. Mnoho jurisdikcí povoluje pro fyzické osoby pomyslné odpočty a může umožnit odpočet některých osobních nákladů (např. částka na poplatníka).

Většina států vyžaduje sebehodnocení daně a vyžaduje, aby plátcí některých typů příjmů sráželi daň z těchto plateb. Mohou být požadovány zálohy na daň od daňových poplatníků. Daňoví poplatníci, kteří včas nezaplatí dlužnou daň, obvykle podléhají značným pokutám, které mohou zahrnovat vězení pro fyzické osoby nebo zrušení právní existence účetní jednotky (podniku).

Daň z příjmů fyzických osob (DPFO) je daní přímou. Je stanovena zákonem o daních z příjmů č. 586/1992 Sb., ve znění pozdějších předpisů (dále jen „zákon“). Dle § 2 zákona poplatníky DPFO jsou všechny fyzické osoby, které mají na území Česka bydliště nebo se zde obvykle zdržují. Jejich daňová povinnost se vztahuje na příjmy plynoucí ze zdrojů na území Česka, tak i na příjmy plynoucí ze zdrojů v zahraničí. Zákon o daních z příjmu v § 3 zákona stanoví, že předmětem DPFO jsou:

- Příjmy ze závislé činnosti a funkční požitky (§6 zákona)
- Příjmy ze samostatné činnosti (§ 7 zákona)
- Příjmy z kapitálového majetku (§ 8 zákona)
- Příjmy z nájmu (§ 9 zákona)
- Ostatní příjmy (§ 10 zákona).

Pro všechny výše uvedené příjmy platí v současné době v ČR rovná daň ve výši 15% (která je v určitých případech zvýšena o solidární daň ve výši 7%). Dále je specifikováno, které příjmy předmětem této daně nejsou. Např. úvěry a zápůjčky, příjmy z rozšíření nebo zúžení společného jmění manželů apod.

Daň z příjmů právnických osob je druhou ze základních příjmových daní, která daní příjmy subjektů založených právním aktem, a to jak za účelem podnikání, tak se vztahuje i na ostatní subjekty, jako jsou nadace a občanská sdružení. Podle cíle právnické osoby se ale výrazně liší i zdanění jejich příjmů. K dani z příjmů se právnická osoba musí registrovat hned po svém vzniku.

Pro tuto daň také platí zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, v aktuálním znění. Zvláště se jí zabývá II. část tohoto zákona (paragrafy 17 až 21a), který stanovuje pravidla pro:

- poplatníky daně (§ 17, 17a)
- předmět daně (§ 18, 18a, 18b)
- osvobození od daně (§ 19, 19a, 19b)
- základ daně a položky snižující základ daně (§ 20, 20a, 20b, 20c)
- sazba a výpočet daně (§ 21)
- zdaňovací období (§ 21a)

Sazba daně z příjmů právnických osob je v současné době v ČR 19 % a zdaňovací období (základní) je kalendářní rok, ale podnik ho může změnit.

Tabulka č. 12: Vývoj sazby daně z příjmů právnických osob v ČR

| Vývoj sazby DPPO | |
|------------------|------------|
| Rok | Sazba daně |
| 2010 dosud | 19 % |
| 2009 | 20 % |
| 2008 | 21% |
| 2006 - 2007 | 24 % |
| 2005 | 26 % |
| 2004 | 28 % |
| 2000 - 2003 | 31 % |
| 1998 - 1999 | 35 % |
| 1996 - 1997 | 39 % |
| 1995 | 41 % |
| 1994 | 42 % |
| 1993 | 45 % |

Zdroj: autor

Od roku 2009 s výjimkou investičních, podílových a penzijních fondů, pro které platí sazba daně 5 %.

9.1.2 Majetkové daně

Majetkové daně jsou přímé daně, které se platí v Česku i v jiných státech. Patří sem podle českých právních předpisů daň silniční, daň z nemovitých věcí, která zahrnuje daň z pozemků a daň ze staveb a jednotek, a daň z nabytí nemovitých věcí.

Majetkové daně jsou v českém právu nejstaršími daněmi, neboť na rozdíl od jiných, které prošly na počátku 90. let 20. století bouřlivými změnami, tyto zůstaly z velké části stejné. Zásadnější změny nastaly od 1. 1. 2014, kdy byla zrušena tzv. trojdaň (daň dědická, darovací a z převodu nemovitosti) a namísto ní byla zavedena daň z nabytí nemovitých věcí. Jejich výnosy jsou pro stát malé, avšak stálé; na rozdíl od daní z příjmu či spotřebních daní. Přesto jsou daněmi doplňkovými.

Majetkové daně se dělí do tří kategorií:

1. **daň z nemovitých věcí** (do roku 2014 daň z nemovitostí):
 - daň z pozemků
 - daň ze staveb a jednotek
2. **daň z nabytí nemovitých věcí** (do roku 2014 daň z převodu nemovitostí, zrušena v roce 2020)
3. **daň silniční**
4. **daň dědická, darovací a z převodu nemovitosti** (tato trojdaň byla zrušena v roce 2014, viz níže).

Čtyři typy daněného majetku jsou pozemek, pozemková úprava (člověkem vytvořený objekt, např. dům), osobní majetek (mobilní fyzický majetek) a nehmotný majetek. **Nemovitost** je potom kombinace pozemku a jeho úprav.

Formy majetkové daně se liší podle spadající jurisdikce. Nemovitost je daněna dle toho, do jaké skupiny nemovitostí patří. Skupina se určuje podle toho, jak se nemovitost používá. Příkladem skupiny nemovitostí jsou např. residenční nemovitosti, komerční nemovitosti,

průmyslové nemovitosti a dále volné (prázdné) nemovitosti. Míra zdanění může být jiná pro každou skupinu.

Na celém světě se majetkové daně běžně používají jako hlavní zdroj místně generovaných příjmů, a to z důvodu, že neexistuje žádný jiný hlavní zdroj příjmů z daní, který je přesně geograficky definován. Je možné použít místní daně z příjmu anebo místní daně z obratu pro generování příjmů místní správy, ale obě mají složité administrativní problémy. Místní příjmy mohou být získány z jiných zdrojů, zejména z nájemného z majetků vlastněných místní správou. V některých případech jsou místní daně z příjmu důležitým zdrojem příjmů. V mnoha případech jsou však majetkové daně hlavním zdrojem příjmů (a dokonce i když existují místní daně z příjmu, může být pro místní vládu snazší upravit sazbu majetkových daní, než upravit sazbu daně z příjmu).

Majetkové daně jako primární zdroj příjmů hrají důležitou roli při decentralizaci a autonomii místní správy. Plná decentralizace vlády zahrnuje pravomoc nezávisle získávat příjmy, kromě pravomocí umožňujících místním vládám využívat prostředky, jak uzná za vhodné (v souladu s limity jejich zákonných pravomocí). V praxi je autonomie místní správy vždy omezená. Povinnosti místních vlád jsou téměř vždy takové, že je nemožné je plnit bez dotací ústřední vlády, které ve větší či menší míře snižují jejich nezávislost. Zvyšování nezávislosti pravomocí zvyšování příjmů z majetkových daní se tak stává důležitým.

Problematika **daně dědické, darovací a z převodu nemovitosti** byla upravena zákonem č. 357/1992 Sb. až do konce roku 2013. V souvislosti s rekodifikací soukromého práva byl původní zákon č. 357/1992 Sb. ke dni 31. prosince 2013 zrušen a nahrazen zákonným opatřením Senátu č. 340/2013 Sb., o dani z nabytí nemovitých věcí, a duplicitně zákonným opatřením Senátu č. 344/2013 Sb. ke dni 1. ledna 2014. Původní zákon č. 357/1992 Sb. z roku 1992 obsahoval všechny tři daně, jež se řadily do přímé majetkové daně, proto byly často společně označovány souhrnným pojmem trojdaň.

Daň dědická byla zcela zrušena, dědictví se nově vnímá jako bezúplatné nabytí a je podle § 4a zákona č. 586/1992 Sb. o daních z příjmů osvobozeno od daně z příjmů. Dary jsou nově označovány jako bezúplatné příjmy a jsou zařazeny do kategorie "ostatní příjmy" § 10 zákona č. 586/1992 Sb. o daních z příjmů. Namísto daně z převodu nemovitostí byla zákonným opatřením Senátu č. 340/2013 Sb. zavedena **daň z nabytí nemovitých věcí** (zrušena v roce 2020).

Předmětem **daně dědické** je nabytí nemovitého a movitého majetku děděním ze závěti, či ze zákona. U movitého majetku jsou státní občanství a trvalý pobyt zůstavitele v den jeho smrti klíčovými prvky ke stanovení předmětu daně dědické. Jestliže byl zůstavitel v době své smrti občanem České republiky a měl trvalý pobyt v tuzemsku, vybírá se daň z celého jeho movitého majetku bez ohledu na to, zda se tento majetek nachází v tuzemsku nebo v cizině, ve zbylých případech se daň vztahuje pouze na zůstavitelův movitý majetek v tuzemsku. Z nemovitostí, které se nacházejí na území České republiky, se daň vybírá bez ohledu na státní občanství nebo pobyt zůstavitele; z nemovitostí, které se nacházejí v cizině, se daň nevybírá.

Sazba daně dědické závisí na příbuzenském vztahu k zůstaviteli a na hodnotě děděného majetku. Základem daně je cena majetku nabytého jednotlivým dědicem, snižená o prokázané dluhy zůstavitele, které na dědice přešly zůstavitelovou smrtí, náklady spojené s pohřbem zůstavitele, či výdaje za služby notáře spojené s dědickým řízením. Daň dědická byla v ČR 31. prosince 2013 zrušena, dědictví se nově vnímá jako bezúplatné nabytí a je podle § 4a zákona č. 586/1992 Sb. o daních z příjmů osvobozeno od daně z příjmů.

Poplatníkem **daně darovací** je vždy dárce v případě bezúplatného poskytnutí majetku fyzické či právnické osobě, která nemá trvalý pobyt v tuzemsku (resp. nemá sídlo v tuzemsku). V ostatních případech je poplatníkem daně darovací nabyvatel tj. ten, kdo majetek bezúplatně získal a dárce ručitelem. Předmětem daně darovací je bezúplatné nabytí majetku na základě právního úkonu, nebo v souvislosti s právním úkonem. Základem daně darovací je cena

majetku, snižená o prokázané dluhy či clo placené při dovozu v případě, že se jedná o movité věci darované nebo dovezené z ciziny.

Od 1. ledna 2014 jsou v ČR dary označovány jako bezúplatné příjmy a jsou shrnuty v kategorii "ostatní příjmy" § 10 v zákoně č. 586/1992 Sb. o daních z příjmů. Stejně jako jiné příjmy jsou dary zdaněny sazbou 15%, jde-li o příjem fyzické osoby, nebo 19%, jde-li o příjem právnické osoby.

Dle § 10 odst. 3 písm. c) zákona č. 586/1992 Sb. jsou od daně osvobozeny bezúplatné příjmy:

1. od příbuzného v linii přímé a v linii vedlejší, pokud jde o sourozence, strýce, tetu, synovce nebo neteř, manžela, manžela dítěte, dítě manžela, rodiče manžela nebo manžela rodičů,
2. od osoby, se kterou poplatník žil nejméně po dobu jednoho roku před získáním bezúplatného příjmu ve společně hospodařící domácnosti a z tohoto důvodu pečoval o domácnost nebo byl na tuto osobu odkázán výživou,
3. obmyšleného z majetku, který byl do svěrečného fondu vyčleněn nebo který zvýšil majetek tohoto fondu osobou uvedenou v bodě 1 nebo 2,
4. nabyté příležitostně, pokud jejich úhrn od téhož poplatníka ve zdaňovacím období nepřevyšuje částku 15 000 Kč.

Od 1. ledna 2014 byla místo daně z převodu nemovitosti zavedena zákonným opatřením Senátu č. 340/2013 Sb. **daň z nabytí nemovitých věcí**. Poplatníkem daně z nabytí nemovitých věcí je nabyvatel vlastnického práva k nemovité věci. Předmětem daně z nabytí nemovitých věcí je úplatné nabytí vlastnického práva k nemovité věci, která je

- pozemkem, stavbou nebo jednotkou nacházejícími se na území České republiky,
- právem stavby, jímž zatížený pozemek se nachází na území České republiky, nebo
- spoluvlastnickým podílem na nemovité věci uvedené výše.

Nabytí stavby, která se stane součástí pozemku, se pro účely daně z nabytí nemovitých věcí také považuje za nabytí vlastnického práva k nemovité věci. Stavba byla samostatnou nemovitou věcí či součástí práva stavby, nebo neoprávněně zřízena na tomto pozemku. Předmětem daně z nabytí nemovitých věcí se nepovažuje nabytí vlastnického práva k nemovité věci prováděním pozemkových úprav, přeměnami obchodních korporací, nebo poskytnuté jako náhrada při vyvlastnění.

Od daně z nabytí nemovitých věcí je osvobozeno nabytí vlastnického práva k nemovité věci členskými státy Evropské unie, jiným státem, je-li zaručena vzájemnost, územním samosprávným celkem nebo dobrovolným svazkem obcí. Od daně z nabytí nemovitých věcí je osvobozeno první úplatné nabytí vlastnického práva k pozemku nebo právu stavby (jejichž součástí je dokončená nebo užívaná stavba rodinného domu), dokončené nebo užívané stavbě rodinného domu, dokončené nebo užívané jednotce v bytovém domě, která nezahrnuje nebytový prostor jiný než garáž, sklep nebo komoru. Od daně z nabytí nemovitých věcí je osvobozeno nabytí vlastnického práva k jednotce, která zahrnuje družstevní byt nebo družstevní nebytový prostor, je-li nabyvatelem fyzická osoba, která je nájemcem této jednotky.

Základem daně z nabytí nemovitých věcí je nabývací hodnota snižená o uznatelný výdaj.

Nabývací hodnota může být:

- sjednaná cena
- srovnávací daňová hodnota
- zjištěná cena
- zvláštní cena.

Sjednaná (kupní) cena je úplata za nabytí vlastnického práva k nemovité věci. U převážné většiny kupních či směnných smluv se nabývací hodnota stanoví porovnáním sjednané ceny a srovnávací daňové hodnoty. Vyšší z nich je nabývací hodnotou, od které se odvíjí základ daně.

Srovnávací daňová hodnota je částka odpovídající 75 % směrné hodnoty nebo částka odpovídající 75 % zjištěné ceny (podle znaleckého posudku). Poplatník si může zvolit, zda podkladem pro odvození srovnávací daňové hodnoty bude jedna z těchto dvou alternativ:

- **Směrná hodnota** vychází z cen nemovitých věcí v místě, ve kterém se nachází nemovitá věc, zohledňuje se zejména druh, poloha, účel, stav, stáří a vybavení nemovité věci. V tomto případě s k daňovému přiznání znalecký posudek nedokládá.
- **Zjištěná cena** je cena zjištěná podle zákona upravujícího oceňování majetku. Poplatník je povinen k daňovému přiznání doložit znalecký posudek.

Sazba daně z nabytí nemovitých věcí činila 4 %. Výnos z daně nabytí nemovitých věcí je příjmem do státního rozpočtu. **Daň z nabytí nemovitých věcí** byla majetková daň, která byla součástí české daňové soustavy do 26. 9. 2020. Jednalo se o přímou daň vázající se na vlastnictví majetku, jejíž celý výnos byl příjmem státního rozpočtu. V letech 1993-2013 existovala jako daň z převodu nemovitostí, od roku 2014 do září 2020 jako daň z nabytí nemovitých věcí. V současné době je tato daň v ČR zrušena.

Daň z nemovitých věcí je jedna z majetkových daní, kterou je každoročně zdaňováno vlastnictví nemovité věci. Výlučným příjemcem výnosů daně jsou obce, zatímco správu daně zajišťuje stát prostřednictvím finančních úřadů.

Daň z nemovitých věcí je souhrnným označením dvou různých daní:

- daň z pozemků,
- daň ze staveb a jednotek.

Každá z uvedených daní se stanovuje samostatně. Předmětem daně jsou nemovité věci (pozemky, stavby, jednotky), které se nacházejí na českém území a které jsou evidované v katastru nemovitostí.

Za zdaňovací období se počítá kalendářní rok a poplatník je povinen podat příslušnému úřadu daňové přiznání do 31. ledna na zdaňovací období (tj. když se platí daň z nemovitých věcí za rok 2010, tak se musí daňové přiznání podat do 31. ledna 2010). Rozhodným obdobím pro výpočet daně je 1. 1. příslušného roku. Přiznání se nepodává v případě, že přiznání bylo podáno v letech minulých a nedošlo od té doby k žádné změně. Daň se platí bez ohledu na úroveň příjmu poplatníka. Místem určeným výnosu daně jsou rozpočty měst a obcí, v jejichž územním obvodu se zdaňovaná nemovitá věc nachází.

Daň, která přesáhla částku 5 000 Kč, je splatná ve dvou stejných splátkách do 31. 5. a do 30. 11. (lze celou výši daně zaplatit najednou do 31. 5.), v opačném případě se musí zaplatit nejpozději do 31. 5. zdaňovacího období. Výjimku mají poplatníci, kteří provozují zemědělskou výrobu a chov ryb. Ti pak platí daň ve dvou splátkách (31. 8. a 30. 11.).

Daň silniční je přímá daň, platná na území státu daň vybírajícího. V Česku se jedná o daň přímou majetkovou. Předmětem této daně jsou všechna motorová vozidla, která jsou používána k podnikání, a to i když jsou vlastněna soukromými osobami. Poplatníkem i plátcem této daně je provozovatel vozidla, který je zapsán v jeho technickém průkazu.

Sazba daně je stanovena podle obsahu motoru a objemu válců v motoru u osobních automobilů, u nákladních pak závisí na hmotnosti celého vozidla a počtu náprav. Dříve bylo možné u nákladních vozidel uplatnit slevu dle emisní normy. V současné době se uplatňuje sleva na všechna vozidla dle data registrace – první tři roky 48 %, další tři roky 40% a další tři roky 25 %; vozidla s první registrací do 31. 12. 1989 platí malus 25 %.

Zdaňovacím obdobím je 1 rok, daň se platí ve 4 zálohách (15. dubna, 15. července, 15. října a 15. prosince). Majitel vozidla je povinen do konce ledna následujícího roku podat daňové přiznání.

Od silniční daně jsou osvobozena:

- vozidla zpravidla s méně než čtyřmi koly zapsaná v technickém průkazu vozidla jako kategorie L 1 a jejich přípojná vozidla
- vozidla diplomatických misí a konzulárních úřadů, pokud je zaručena vzájemnost
- vozidla zabezpečující linkovou osobní vnitrostátní přepravu za předpokladu, že ujedou pro tento účel více než 80 % kilometrů z celkového počtu kilometrů jimi ujetých ve zdaňovacím období
- vozidla provozovaná ozbrojenými silami, vozidla civilní obrany, vozidla, která jsou mobilizační rezervou nebo pohotovostní zásobou
- vozidla speciální samosběrová (zametací), speciální jednoúčelová vozidla – značkovače silnic a vozidla správců komunikací
- vozidla pro dopravu osob nebo vozidla pro dopravu nákladů s největší povolenou hmotností méně než 12 tun, která: mají elektrický pohon, mají hybridní pohon kombinující spalovací motor a elektromotor, používají jako palivo zkapalněný ropný plyn označovaný jako LPG nebo stlačený zemní plyn označovaný jako CNG, nebo jsou vybavena motorem určeným jeho výrobcem ke spalování automobilového benzínu a ethanolu 85 označovaného jako E85.

9.1.3 Nepřímé daně

Nepřímá daň je taková daň, kterou státu platí jiná osoba (plátce) než ta, která je této dani podrobena a na kterou účinky daně dopadají (poplatník). Označuje se také jako **daň ze spotřeby**, neboť daň je zahrnuta v ceně zboží nebo služeb nakupovaných poplatníkem, který tedy tuto daň hradí v rámci úhrady své spotřeby (a státu pak daň zaplatí příslušný obchodník). Opakem nepřímé daně je daň přímá, u které je poplatník přímo plátcem: přímá daň nezdaňuje spotřebu, ale příjmy poplatníka.

Nepřímá daň může být **selektivní** (např. spotřební daň), která se týká pouze vybraných druhů zboží, nebo **univerzální** (např. daň z přidané hodnoty), která se týká veškerého zboží. Ve srovnání s přímými daněmi lze některé vlastnosti nepřímých daní přinejmenším z určitých hledisek označit za výhodné:

- jsou stabilní a předvídatelné, poplatník může změnou svého chování do určité míry ovlivnit výši odvedené daně,
- jejich výběr je jednodušší než u přímých daní,
- jsou rovné – pro všechny platí stejná sazba daně,
- jsou nenápadné, skryté v ceně zboží – vyvolávají tedy u poplatníků méně negativních pocitů.

Některé vlastnosti však lze z určitých pohledů označit naopak za nevýhodné:

- jednorázově zvyšují ceny a krátkodobě zvyšují inflaci
- deformují ceny
- jsou nenápadné, skryté v ceně zboží.

Daň z přidané hodnoty (zkratka **DPH**) tvoří jeden z nejdůležitějších příjmů státního rozpočtu. Platí ji všichni při nákupu většiny zboží a služeb, proto se jí také někdy říká univerzální daň nebo též všestranná daň. Princip této daně je v tom, že dodavatel, pokud je registrován jako plátce, musí odvést z obchodu část hodnoty, pokud je tento obchod předmětem daně. Naopak odběratel si za jistých podmínek může zažádat o vrácení daně,

kteřou při obchodu dodavatel (plátce) zaplatil. Hlavní výhodou této daně je, že se snadno vymáhá a subjekty se jejímu placení mohou hůře vyhnout.

Je to typ nepřímé daně, protože není možné dopředu jednoznačně určit daňového poplatníka, tedy osobu, která bude v konečné fázi daň platit. Definována může být pouze osoba, která konkrétní nepřímou daň odvádí státu, tedy plátce daně. V České republice byla tato daň zavedena 1. ledna 1993 a nahradila tak dříve používanou daň z obratu.

Princip daně z přidané hodnoty spočívá v odvedení daně pouze z rozdílu ceny mezi vstupy a výstupy, tedy z toho, o kolik se cena zboží u něho zvýší (kolik k hodnotě přidá). Subjekt platí dodavatelům cenu včetně této daně a dodavatel sám dostává zaplacenou za zboží včetně této daně. Do státního rozpočtu pak odvede rozdíl mezi obdrženou a zaplacenou daní, případně mu může daň být vrácena.

Příklad

Obchodník zakoupí od svého dodavatele zboží za 1150 Kč – z toho 1000 Kč tvoří cena zboží a 150 Kč tvoří DPH, kterou dodavatel odvede státu. Obchodník zboží rozveze svým odběratelům a prodá za 1725 Kč. Z toho 1500 Kč činí cena zboží a 225 Kč DPH. Vyčíslete DPH a daňovou povinnost plátce daně (obchodníka).

Řešení

Při vyčíslení daně obchodník od DPH na výstupu (225 Kč) odečte DPH na vstupu (150 Kč) a odvede rozdíl: 75 Kč. To znamená, že mu vznikla daňová povinnost odvést státu 75 Kč, v případě záporného rozdílu mu vznikne nadměrný odpočet, který mu finanční úřad vrátí na účet.

Daní se tedy vlastně hrubá marže, což je ona „přidaná hodnota“. **Předmětem daně** je dodání zboží, převod nemovitosti nebo poskytnutí služby za úplatu fyzickou nebo právnickou osobou, která samostatně uskutečňuje ekonomické činnosti, s místem plnění v tuzemsku. Předmětem daně je považováno také pořízení zboží z jiného členského státu Evropské unie za úplatu, uskutečněné v tuzemsku osobou povinnou k dani v rámci uskutečňování ekonomické činnosti a také pořízení nového dopravního prostředku z jiného členského státu za úplatu osobou, která není osobou povinnou k dani. Dále je předmětem daně dovoz zboží s místem plnění v tuzemsku. Zdanitelné plnění je plnění, které je předmětem daně a není osvobozené od daně.

Ze zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty § 2a není předmětem daně pořízení zboží z jiného členského státu, jestliže dodání tohoto zboží bylo v tuzemsku osvobozeno od daně podle § 68 odst. 1 až 10. Dále je-li v členském státě zahájení odeslání nebo přepravy tohoto zboží předmětem daně s použitím zvláštního režimu pro obchodníky se specifickým zbožím (použitá zboží, umělecká díla, sběratelské předměty a starožitnosti) nebo s použitím pro prodej veřejnou dražbou a nebo s použitím přechodného režimu pro použité dopravní prostředky.

Zboží není předmětem daně, pokud celková hodnota pořízení zboží z jiného členského státu nepřekročila hranici 326 000 Kč v příslušném ani v předcházejícím roce a bylo pořízeno osobou povinnou k dani se sídlem v tuzemsku, která není plátcem nebo osvobozenou osobou, která není plátcem nebo osobou povinnou k dani, která uskutečňuje pouze plnění osvobozená od daně bez nároku na odpočet daně nebo na kterou se v jiném členském státě vztahuje společný režim daňového paušálu pro zemědělce a nebo právnickou osobou nepovinnou k dani. Vynětí z předmětu daně se nevztahují na pořízení zboží, které je předmětem spotřební daně nebo pořízení nového dopravního prostředku.

Plátcem daně z přidané hodnoty je každý subjekt se sídlem, provozovnou či místem podnikání registrovaný jako plátce DPH. V Česku se plátcem musí povinně stát subjekt, jehož

obrat přesáhl za 12 po sobě jdoucích kalendářních měsíců částku 1 000 000 Kč. Výjimku tvoří osoba, která uskutečňuje pouze plnění osvobozená od daně bez nároku na odpočet daně.

Příhlášku k registraci musí podat do 15 dnů po skončení termínu, v němž subjekt překročil stanovený limit a plátcem se stává prvního dne druhého měsíce následujícího po měsíci, ve kterém překročil stanovený obrat. Pokud to neudělá, je mu finanční úřad povinen ze zákona udělit pokutu 10 % ze všech příjmů za období, v němž měl být plátcem daně a nebyl.

Od 1. ledna 2010 se plátcem DPH stává každý český podnikatel, který poskytne nebo přijme službu od podnikatele registrovaného k DPH v jiném státu EU. Tedy bez ohledu na výšku obratu (od 1 Kč). Kromě toho zákon určuje speciální situace, za kterých je třeba okamžitě se k DPH registrovat. Firmy i podnikatelé se taktéž můžou stát dobrovolným plátcem DPH. Existuje státem vedený registr plátců DPH, kde si můžete zjistit, zda je subjekt plátce DPH či nikoli.

Daň z přidané hodnoty v Česku je rozdělena do tří sazeb:

- základní sazba DPH ve výši 21 %
- první snížená sazba DPH ve výši 15 %
- druhá snížená sazba DPH ve výši 10 %.

Plátcí DPH musí na svá uskutečněná zdanitelná plnění uplatňovat **základní sazbu** DPH, pokud zákon nestanoví jinak. Uplatňovat sníženou nebo druhou sníženou sazbu DPH mohou jen v případech vyjmenovaných v zákoně.

První sníženou sazbu se uplatňuje na teplo, chlad a zboží uvedené v příloze 3 zákona o DPH. Dani také podléhají služby uvedené v příloze 2, kam patří například služby fitcenter a posiloven a ubytovací služby. Od prosince 2016 platí první snížená sazba 15 % také pro stravovací služby a podávání nápojů. Patří sem veškeré restaurační, cateringové a ostatní stravovací služby a podávání nápojů – v příloze 2 uvedeny pod kódem 56. Podávání alkoholických nápojů nebo tabákových výrobků má stále základní sazbu DPH.

U dovozu uměleckých děl, sběratelských předmětů a starožitností uvedených v zákonu se uplatňuje první snížená sazba daně. Při dodání zboží nebo pořízení zboží z jiného členského státu, která obsahují druhy zboží podléhající různým sazbám daně, se uplatní nejvyšší z těchto sazeb, čímž není dotčena možnost uplatnit u každého druhu zboží příslušnou sazbu daně samostatně.

Druhá snížená sazba, platná od roku 2015, činí 10 %. Uplatníme ji na položky uvedené v příloze 3a) zákona o DPH. Této sazbě podléhají např. knihy, léky, nenahraditelná dětská výživa, suroviny určené k výrobě potravin pro lidi s celiakií a fenylketonurií.

Samovyměření daně z přidané hodnoty je novým prvkem, který si vynutil přeshraniční obchod v rámci Evropské unie. Dovozece zboží a služeb, který vyměřuje daň na výstupu, si sám vyměří daň na vstupu. Tu pak uplatní jako odpočet při vyúčtování s finančním úřadem. Minimální DPH v EU činí 5 % (dáno právem EU).

Tabulka č. 13: Vývoj sazeb DPH v ČR

| Období | základní sazba | snížená sazba | druhá snížená sazba |
|---------------------------|----------------|---------------|---------------------|
| 1. 1. 1993 – 31. 12. 1994 | 23 % | 5 % | – |
| 1. 1. 1995 – 30. 4. 2004 | 22 % | 5 % | – |
| 1. 5. 2004 – 31. 12. 2007 | 19 % | 5 % | – |
| 1. 1. 2008 – 31. 12. 2009 | 19 % | 9 % | – |
| 1. 1. 2010 – 31. 12. 2011 | 20 % | 10 % | – |
| 1. 1. 2012 – 31. 12. 2012 | 20 % | 14 % | – |
| 1. 1. 2013 – 31. 12. 2014 | 21 % | 15 % | – |
| 1. 1. 2015 – Dosud | 21 % | 15 % | 10 %* |

*Platí jen pro zboží uvedené v příslušné příloze zákona o DPH (příloha č. 3a k 1.1. 2015), např. pro kojeneckou výživu, vybrané mlýnské výrobky, léky, knihy a hudebniny.

Zdroj: autor

Spotřební daň je nepřímá selektivní daň, kterou zavádí stát za účelem regulovat cenu určitých komodit na trhu. Účelem může být buď zvýšit příjmy státního rozpočtu, nebo snížit prodávané množství zboží, jehož spotřeba je považovaná za škodlivou pro jednotlivce a/nebo pro společnost.

Spotřební daň se liší od daně z přidané hodnoty ve dvou důležitých bodech. Je zpravidla selektivní: tzn. že platí na nějakou skupinu specifických výrobků, které většinou souvisí se zdravotními riziky nebo s nebezpečím pro životní prostředí. Zatímco DPH se vztahuje na většinu produktů pro spotřebitele v různých výších nebo se jedná o výjimky.

Druhým rozdílem je, že DPH se počítá jako procentuální částka ze základu, který zahrnuje i spotřební daň. Ta je přičítána fixní částkou podle naturální jednotky zboží (resp. minimální částkou). Na fakturách a účtenkách pak DPH lze vidět zvlášť a snadno vyčíst hodnotu, ale u spotřební daně to není možné.

V Česku jsou předmětem daně tabák, alkohol a pohonné hmoty (tvoří většinou více jak 50 % ceny zdaněného zboží). Zdaňovací období pro tuto daň je jeden měsíc, pokud ale v tomto měsíci nevznikne povinnost daň přiznat, nemusí se podávat daňové přiznání. Plátcí daně jsou výrobci a provozovatelé tzv. daňových skladů. Poplatníky jsou pak kupující výrobku, daň je obsažena v ceně výrobku, jako je tomu například i u DPH. Daň se započítává do základu pro výpočet DPH, tedy nezvyšuje cenu samotného výrobku, ale i hodnotu DPH. Sazby daně jsou většinou stanoveny samostatně pro každý typ výrobku v závislosti na měrných jednotkách (l, kg, ks, ...) a nezáleží na kvalitě surovin a výrobku takového. Od roku 2004 vykonává její správu Celní úřad, do konce roku 2003 správu vykonával Finanční úřad. Spotřební daň tvoří přibližně 14 % státního rozpočtu ČR.

Jednotlivými spotřebními daněmi dle zákona o spotřební dani jsou:

- a) daň z minerálních olejů
- b) daň z lihu
- c) daň z piva
- d) daň z vína a meziproductů
- e) daň z tabákových výrobků
- f) daň ze surového tabáku
- g) daň ze zahřívání tabákových výrobků
- h) daň z elektřiny
- i) daň z pevných paliv
- j) daň ze zemního plynu a některých dalších plynů.

Sazby jednotlivých spotřebních daní jsou uvedeny v následujících tabulkách. V tabulce č. 14 jsou uvedeny spotřební daně z pohonných hmot a lihu.

Tabulka č. 14: Spotřební daň na pohonné hmoty a líh

| Spotřební daň na pohonné hmoty | |
|--|-------------------------------|
| Palivo | Daň (Kč/litr) |
| Motorová nafta | 10,95 |
| Benzín | 12,84 |
| Spotřební daň z lihu | |
| Líh | Daň (Kč/litr ethanolu) |
| Líh obsažený v ovocných destilátech z pěstitelského pálení | 143 |
| Líh obsažený ve výrobcích kódu nomenklatury 2207, 2208 a ostatních | 285 od roku 2020 322,50 |

Zdroj: autor

Příklad

Spočítejte spotřební daň z alkoholického nápoje se 40% alkoholu a objemu lahve 0,5l.

Řešení

Spotřební daň z 0,5 l nápoje se 40 % objemového alkoholu činí $0,5 \times 0,40 \times 322,50 \text{ Kč} = 64,50 \text{ Kč}$.

V tabulce č. 15 je uvedena sazba spotřební daně z piva s ohledem na velikostní skupinu pivovaru dle výstavu.

Tabulka č. 15: Spotřební daň z piva

| Sazba daně v Kč/hl za každé celé hmotnostní procento extraktu původní mladiny | | | | | | |
|--|-----------------------|---|---------------------------|----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Rok | Základní sazba | Snížené sazby pro malé nezávislé pivovary | | | | |
| | | Velikostní skupina podle výroby v hl ročně | | | | |
| | | do 10000 | nad 10000 do 50000 | nad 50000 do 100000 | nad 100000 do 150000 | nad 150000 do 200000 |
| do 2009 | 24,00 | 12,00 | 14,40 | 16,80 | 19,20 | 21,60 |
| od 2010 | 32,00 | 16,00 | 19,20 | 22,40 | 25,60 | 28,80 |

Zdroj: autor

Malým nezávislým pivovarem je pivovar, jehož roční výroba piva nepřesahuje 200000 hl. Nesmí být právně ani hospodářsky závislý na jiném pivovaru a také jeho prostory a objekty nejsou nijak propojeny s objekty jiného pivovaru.

Příklad

Spočítejte zdanění spotřební daní a DPH piva Plzeňský Prazdroj, lahev 0,5l, prodejní cena 33 Kč, procento extraktu původní mladiny činí cca 11%.

Řešení

Zdanění si vypočítáváme u půllitru Plzně při ceně 33 Kč. DPH činí 5,72 Kč (33 Kč: 121 x 21). Plzeň je pro výpočet spotřební daně jedenáctkou. Spotřební daň je tedy 1,76 Kč (32 Kč: 100 x 11 : 2). Při konečné ceně 33 Kč činí celková daň 7,48 Kč (5,72 Kč + 1,76 Kč). Zdanění jedné Plzně při ceně 33 Kč je tedy necelých 23 % konečné ceny.

V tabulce č. 16 je uvedena spotřební daň z vína a příslušných meziproductů.

Tabulka č. 16: Spotřební daň z vína a meziproductů

| Druh vína | Sazba daně |
|--------------|------------|
| Šumivá vína | 23,40 Kč/l |
| Tichá vína | - |
| Meziproducty | 23,40 Kč/l |

Zdroj: autor

Od platby daně jsou osvobozené fyzické osoby, které vyrábí tiché víno a za ten kalendářní rok celkové množství vyrobeného vína nepřesáhla 2 000 litrů.

Sazby spotřební daně na tabákové výrobky stanovuje § 104 zákona 353/2003 Sb., o spotřebních daních. Celkovou cenu krabičky cigaret pro koncového spotřebitele centrálně stanovuje Celní úřad pro Středočeský kraj. Od 1. 3. 2020 platí tyto sazby daně (viz tabulka č. 17).

Tabulka č. 17: Spotřební daň na tabákové výrobky

| | Sazba daně | | |
|------------------|-------------|----------------|-------------|
| | pevná část | procentní část | minimální |
| Cigarety | 1,61 Kč/kus | 30% | 2,90 Kč/kus |
| Doutníky | 1,88 Kč/kus | — | — |
| Tabák ke kouření | 2 460 Kč/kg | | |
| Ostatní tabák | | | |

Zdroj: autor

Příklad

Spočítejte spotřební daň a DPH jedné krabičky cigaret (20 cigaret v krabičce) při prodejní ceně 100 Kč

Řešení

Celkovou daň u cigaret tvoří spotřební daň a DPH. Je uvažována celková cena krabičky cigaret pro koncového spotřebitele 100 Kč. Součet pevné části 32,20 Kč ($20 \times 1,61$ Kč) a procentní části 30,00 Kč ($100 \text{ Kč} \times 30\%$) spotřební daně dosahuje minimální výše 58,00 Kč ($20 \times 2,90$ Kč), použije se tedy součet procentní a pevné daně, tzn. 62,20. DPH u krabičky činí 17,35 Kč ($100 \text{ Kč} \div 121\% \times 21\%$) a celková daň 79,55 Kč.

V případě tabákových výrobků jsou od daně osvobozeny:

- tabákové výrobky určené k použití pro zkoušky týkající se kvality výrobku a zkoušky související se zabezpečením kvality měření, nebo nezbytné výrobní zkoušky za podmínky, že tyto tabákové výrobky budou v průběhu zkoušek prokazatelně spotřebovány, zničeny nebo znehodnoceny, a to v technologicky odůvodněném množství. Zkoušky mohou být prováděny pouze v laboratořích akreditovaných podle technické normy ČSN EN ISO/IEC 17025 pro předmět zkoušení tabák nebo tabákové výrobky.
- odebrané jako vzorky celním úřadem, nebo znehodnocené podle pokynů a za přítomnosti úředních osob celního úřadu, nebo zničeny za jejich přítomnosti (to se týká pouze tabákových výrobků určených pro vývoz nebo pro dopravu v režimu podmíněného osvobození od daně do jiného členského státu, které současně nejsou

způsobilé pro uvedení do volného daňového oběhu na území jiného členského státu nebo třetí země).

Vybrané výrobky, které byly uvedeny do volného daňového oběhu v jiném členském státě a které fyzické osoby nabyly v tomto členském státě pro osobní spotřebu a jsou jimi dopravované na daňové území České republiky, mohou být osvobozeny od daně. Blíže viz tabulka č. 18

Tabulka č. 18: Vybrané výrobky v množství, ve kterém jsou při dovozu do ČR osvobozeny od daně

| Výrobek | Maximální množství |
|---|---|
| minerální oleje | 40 kg včetně množství dopravované v běžných nádržích zvýšené o 20 l |
| zkapalněné ropné plyny v tlakových nádobách | 40 kg včetně 5 tlakových nádob |
| lih a lihoviny | 10 l (konečných výrobků) |
| pivo | 110 l |
| meziprodukty | 20 l |
| víno/z toho u šumivých vín | 90 l / z toho 60 l |
| cigarety | 800 ks |
| cigarillos nebo doutníky | 3 g / kus, celkem 400 kusů |
| ostatní doutníky | 200 ks |
| tabák ke kouření | 1 kg |

Zdroj: autor

Spotřební daň se vybírá prodejem kolků pro označení lahví lihovin nebo krabiček od cigaret. Bez těchto kontrolních prvků je zakázáno nabízet produkty k prodeji. Výrobce si od státu koupí větší množství tabákových nálepek nebo kontrolních pásek (alkohol), které pak nalepuje na místa tak, aby při otevření produktu došlo k viditelnému poškození. Tyto kolky jsou tisknuty Státní tiskárnou cenin a obsahují mnoho bezpečnostních prvků.

Ekologická daň (angl. **ecological taxation**) označována také jako energetická daň, environmentální daň či eko-daň je jedním z pěti ekonomických nástrojů politiky životního prostředí. K ekologickým účelům je možné daně využít dvojím způsobem - za prvé jako zvýhodnění (daňové úlevy), za druhé jako znevýhodnění (ekologické daně). Hlavním účelem těchto daní je omezit poptávku po statcích s negativním dopadem a stimulovat alternativní řešení. Ekologické daně spadají do daní nepřímých, přesněji do selektivních.

I když existuje více definic ekologické daně, každý tento pojem se vymezuje rozdílně. Na tento fakt poukazuje i vyjádření Evropské komise, která upozorňuje, že každý členský stát EU vysvětluje a chápe pojem ekologické daně odlišně. I v českém právním řádu neexistuje legální definice tohoto pojmu, a proto si pod tímto termínem můžeme představit následující:

- veškeré environmentální platby včetně ekologických poplatků, jež se od daní liší
- pouze tři zavedené daně v roce 2008 (daň ze zemního plynu, daň z pevných paliv, daň z elektřiny).

Mezi nejvyužívanější patří společná definice OECD (Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj) a EEA (Evropská agentura pro životní prostředí), která zní „jakékoli povinné neopětované platby státu uvalené ve formě daní, kterým je připisován určitý vztah k životnímu prostředí“. Pod slovem neopětované je myšleno, že užitek poskytovaný daňovému poplatníkovi státem běžně neodpovídá jeho odvodům. Opětované platby, jako jsou různé typy

poplatků uvalené v poměru k poskytované službě (např. objem svozu a zpracování odpadů). Další často používaná definice pochází z Eurostatu (Evropského statistického úřadu) a zní „daně, jejichž daňový základ je fyzická jednotka (případně její zástupní jednotka) něčeho, co má určitý prokázaný negativní vliv na životní prostředí“.

Ekologickým daním se přisuzují dvě hlavní funkce:

- **fiskální**
- **stimulační.**

Pod **fiskální funkcí** se rozumí získávání dostatečných finančních prostředků pro financování veřejných statků. **Stimulační funkce** pozitivně působí (má působit) na změnu chování ekonomických subjektů.

Ekonomické snahy o ochranu životního prostředí se v ČR objevují už v 60. letech. Patřily mezi ně například poplatky za znečištění ovzduší a takzvané náhrady nebo úplaty za vypouštění odpadních vod do vod povrchových. S postupem času byly zaváděny i další platby za znečištění životního prostředí a využívání přírodních zdrojů.

Ekologické daně měly být zavedeny od roku 1992, kdy vstoupil v platnost zákon č. 212/1992 Sb. Tento zákon obsahoval takzvané daně k ochraně prostředí, které ale po dobu jeho účinnosti nebyly nikdy implementovány. K zavedení ekologických daní v České republice zásadně přispěla směrnice 2003/96/ES, která zavazuje členské státy Evropské unie k zavedení minimální sazby spotřebních daní pro energetické produkty (elektřina, uhlí a zemní plyn). Ekologické daně byly v České republice zavedeny k 1.1. 2008, kdy vstoupil v účinnost zákon č. 261/2007 Sb. o stabilizaci veřejných rozpočtů.

Formy ekologických daní v České republice:

1. daně nepřímé - daně z pevných paliv, elektřiny a zemního plynu
2. daně s neplánovanými ekologickými dopady - spotřební daně jako daň z pohonných hmot a daň silniční

Spotřební daně byly do zavedení tří nových ekologických daní zákonem č. 261/2007 Sb. největším zdrojem příjmů z ekologických daní.

Plátcem daně z elektřiny je:

- dodavatel, který na daňovém území dodal elektřinu konečnému spotřebiteli,
- provozovatel distribuční soustavy a provozovatel přenosové soustavy,
- fyzická nebo právnická osoba, která použila elektřinu osvobozenou od daně k jiným účelům, než na které se osvobození od daně vztahuje, nebo
- fyzická nebo právnická osoba, která spotřebovala nezdaněnou elektřinu, s výjimkou elektřiny osvobozené od daně.

Předmětem daně je elektřina uvedená pod kódem nomenklatury 2716. **Základem daně z elektřiny je** množství elektřiny v MWh. Samotná sazba daně pak činí 28,30 Kč/MWh. Od daně jde například **osvobodit elektřinu**, která je:

- ekologicky šetrná;
- vyrobená v dopravních prostředcích (pokud je tam i spotřebována);
- vyrobená ze zdaněných výrobků, pokud jsou předmětem daně ze zemního plynu, daně z pevných paliv nebo spotřební daně.

Plátcem daně z pevných paliv je:

- dodavatel, který na daňovém území dodal pevná paliva konečnému spotřebiteli,
- fyzická nebo právnická osoba, která použila pevná paliva osvobozená od daně k jiným účelům, než na které se osvobození od daně vztahuje, nebo

- fyzická nebo právnická osoba, která spotřebovala nezdaněná pevná paliva, s výjimkou pevných paliv osvobozených od daně.

Předmětem daně jsou tato pevná paliva:

- černé uhlí, brikety, bulety a podobná pevná paliva vyrobená z černého uhlí uvedená pod kódem nomenklatury 2701,
- hnědé uhlí, hnědouhelné brikety, též aglomerované hnědé uhlí kromě gagátu (černého jantaru) uvedené pod kódem nomenklatury 2702,
- koks a polokoks z černého uhlí, hnědé uhlí nebo rašeliny, též aglomerovaný, retortové uhlí uvedené pod kódem nomenklatury 2704,
- ostatní uhlovodíky uvedené pod kódy nomenklatury 2706, 2708, 2713 až 2715, pokud jsou určeny k použití, nabízeny k prodeji nebo používány pro výrobu tepla.

Základem daně je množství pevných paliv vyjádřené v GJ spalného tepla v původním vzorku. Sazba daně činí 8,50 Kč/GJ spalného tepla v původním vzorku. Spalné teplo v původním vzorku se prokazuje výsledky měření akreditované laboratoře, které nesmí být starší než 1 rok. Pokud nelze spalné teplo v původním vzorku takto prokázat, stanoví se spalné teplo ve výši 33 GJ na tunu pevných paliv. Výše daně se vypočítá vynásobením základu daně sazbou daně. Zdaňovacím obdobím je kalendářní měsíc.

Od daně jsou osvobozena pevná paliva určená k použití, nabízená k prodeji, nebo použitá:

- k výrobě elektřiny,
- pro kombinovanou výrobu elektřiny a tepla v generátorech s minimální stanovenou účinností podle zvláštního právního předpisu, pokud je teplo z kombinované výroby elektřiny a tepla dodáváno domácnostem,
- jako pohonná hmota nebo palivo pro plavby po vodách na daňovém území. Toto osvobození se netýká pevných paliv používaných pro soukromá rekreační plavidla vymezená v zákoně o spotřebních daních,
- v chemických redukčních procesech ve vysokých pecích,
- v metalurgických procesech,
- k mineralogickým postupům,
- k výrobě koksu,
- k jinému účelu než pro pohon motorů nebo pro výrobu tepla, i když při takovém použití vzniká technologické teplo, nebo
- k technologickým účelům v podniku, ve kterém byla pevná paliva vyrobena.

Plátcem daně ze zemního plynu je:

- dodavatel, který na daňovém území dodal plyn konečnému spotřebiteli,
- provozovatel distribuční soustavy, provozovatel přepravní soustavy a provozovatel podzemního zásobníku plynu,
- fyzická nebo právnická osoba, která použila plyn zdaněný nižší sazbou daně k účelu, kterému odpovídá vyšší sazba daně,
- fyzická nebo právnická osoba, která použila plyn osvobozený od daně k jiným účelům, než na které se osvobození od daně vztahuje, nebo
- fyzická nebo právnická osoba, která spotřebovala nezdaněný plyn, s výjimkou plynu osvobozeného od daně.

Předmětem daně je plyn uvedený pod kódy nomenklatury 2711 11, 2711 21, 2711 29 a 2705:

- určený k použití, nabízený k prodeji nebo používaný pro pohon motorů nebo pro jiné účely,

- určený k použití, nabízený k prodeji nebo používaný pro výrobu tepla bez ohledu na způsob spotřeby tepla, nebo
- určený k použití, nabízený k prodeji, nebo používaný
 1. pro stacionární motory,
 2. v souvislosti s provozem a stroji používanými při stavbách, stavebně inženýrských pracích a veřejných pracích,
 3. pro vozidla určená k používání mimo veřejné cesty nebo pro vozidla, která nejsou schválena k používání převážně na veřejných silnicích.

Základem daně je množství plynu v MWh spalného tepla. Sazby daně jsou stanoveny takto:

- 264,80 Kč/MWh spalného tepla pro plyn uvedený pod kódy nomenklatury 2711 29 a 2705,
- 30,60 Kč/MWh spalného tepla pro plyn ostatních nomenklatur.

Pokud nejde vyjádřit spalné teplo plynu v MWh, stanoví se spalné teplo ve výši 15 MWh na tunu plynu. **Výše daně** se vypočítá vynásobením základu daně sazbou daně. Zdaňovacím obdobím je kalendářní měsíc.

Od daně je osvobozen plyn určený k použití, nabízený k prodeji, nebo použitý:

- pro výrobu tepla v domácnostech a v domovních kotelnách uvedený pod kódy nomenklatury 2711 11 a 2711 21,
- k výrobě elektřiny,
- pro kombinovanou výrobu elektřiny a tepla v generátorech s minimální stanovenou účinností podle zvláštního právního předpisu, pokud je teplo z kombinované výroby elektřiny a tepla dodáváno domácnostem,
- jako pohonná hmota pro plavby po vodách na daňovém území; toto osvobození se netýká plynu použitého jako pohonná hmota pro soukromá rekreační plavidla vymezená v zákoně o spotřebních daních,
- v metalurgických procesech,
- k mineralogickým postupům, nebo
- k jinému účelu než pro pohon motorů nebo pro výrobu tepla, i když při takovém použití vzniká technologické teplo.

Od daně je osvobozen plyn použitý při výrobě nebo zpracování plynu a výrobků, které jsou předmětem daně z minerálních olejů a daně z pevných paliv v prostorách podniku, ve kterém byl tento plyn vyroben. Toto osvobození od daně se však nevztahuje na spotřebu plynu pro účely nesouvisející s výrobou nebo zpracováním uvedených výrobků, zejména pak pro pohon vozidel.

Od daně je osvobozen plyn maximálně do výše technicky zdůvodněných skutečných ztrát při dopravě a skladování. Celní úřad je oprávněn posoudit, zda vzniklé ztráty plynu odpovídají charakteru činnosti plátce daně a obvyklé výši ztrát jiných plátců daně při stejné nebo obdobné činnosti, a o zjištěný rozdíl upravit základ daně.

Od daně je osvobozen plyn, který se v okamžiku vstupu na daňové území nachází v běžných nádržích motorových dopravních prostředků, pracovních strojů, klimatizačních, chladírenských a jiných podobných zařízeních a slouží k jejich vlastnímu pohonu a provozu. Běžnou nádrží se pro účely této části rozumí nádrž, která umožňuje přímé použití plynu. Od daně je osvobozen bioplyn určený k použití, nabízený k prodeji nebo použitý pro pohon motorů uvedený pod kódem nomenklatury 2711 29.

Cvičení

Na základě údajů o založení Vašeho podniku a předpokládaného plánu provozu na první rok podnikání odhadněte základ daně a daňovou povinnost v rámci daní z příjmů (DPFO, případně DPPO), silniční daně a zvažte a argumentujte zda budete plátcem DPH.

Doporučená literatura ke studiu:

SEDLÁČEK, Jaroslav. *Základy finančního účetnictví*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2016. ISBN 978-80-7380-612-5.

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

SUCHÁNEK, Petr a David ŠPAČEK. *Ekonomika organizací*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2010. 153 s.

SYNEK, Miloslav. *Manažerská ekonomika*. 5., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2011. Expert. ISBN 978-80-247-3494-1.

TULEJA, Pavel, Pavel NEZVAL a Ingrid MAJEROVÁ. *Základy mikroekonomie*. Brno: CP Books, 2005. Vysokoškolské učebnice. ISBN 80-251-0603-9.

TULEJA, Pavel, Ingrid MAJEROVÁ a Pavel NEZVAL. *Základy makroekonomie*. 2. aktualiz. vyd. Brno: BizBooks, 2012. ISBN 978-80-265-0007-0.

VANČUROVÁ, Alena a Lenka LÁCHOVÁ. *Daňový systém ČR 2018*. 14. aktualizované vydání. Praha: Vox, 2018. Ekonomie. ISBN 978-80-87480-63-2.

Přílohy

Finanční výkazy (rozvahy a výkazy zisků a ztrát) podniku Plzeňský Prazdroj, a.s.

Příloha č. 1

Rozvaha podniku z roku 2016

| | | |
|--|--------|------------|
| AKTIVA CELKEM | | 15 766 000 |
| Pohledávky za upsaný základní kapitál | A. | |
| Dlouhodobý majetek | B. | 10 778 000 |
| Dlouhodobý nehmotný majetek | B.I. | 1 087 000 |
| Dlouhodobý hmotný majetek | B.II. | 9 680 000 |
| Dlouhodobý finanční majetek | B.III. | 11 000 |
| Oběžná aktiva | C. | 3 982 000 |
| Zásoby | C.I. | 1 134 000 |
| Pohledávky | | 2 522 000 |
| Dlouhodobé pohledávky | C.II. | |
| Krátkodobé pohledávky | C.III. | 2 522 000 |
| Krátkodobý finanční majetek | C.IV. | |
| Peněžní prostředky | | 326 000 |
| Časové rozlišení | D. | 1 006 000 |
| PASIVA CELKEM | | 15 766 000 |
| Vlastní kapitál | A. | 5 881 000 |
| Základní kapitál | A.I. | 2 000 000 |
| Kapitálové fondy celkem | A.II. | 3 000 |
| Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku | A.III. | |
| Výsledek hospodaření minulých let | A.IV. | 11 000 |
| Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-) | A.V. | 3 867 000 |
| Rozhodnuto o zálohách na podílu na zisku | A.V.2. | |
| Cizí zdroje | B. | 9 884 000 |
| Rezervy | B.I. | 515 000 |
| Závazky | | 9 369 000 |
| Dlouhodobé závazky | B.II. | 4 802 000 |
| Krátkodobé závazky | B.III. | 4 567 000 |
| Časové rozlišení | C. | 1 000 |

Příloha č. 2

Výkaz zisků a ztrát podniku z roku 2016

| | | |
|---|--------|------------|
| Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb | II.1. | 14 592 000 |
| Tržby za prodej zboží | I. | 298 000 |
| Výkonová spotřeba | B. | 7 636 000 |
| Změna stavu zásob vlastní činnosti | II.2. | -43 000 |
| Aktivace | II.3. | -74 000 |
| Osobní náklady | C. | 1 623 000 |
| Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku | E. | 1 675 000 |
| Ostatní provozní výnosy | | 1 065 000 |
| Ostatní provozní náklady | | 221 000 |
| Provozní výsledek hospodaření | * | 4 917 000 |
| Výnosy z dlouhodobého finančního majetku | VII. | |
| Prodané cenné papíry a podíly | J. | |
| Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku | VII.3. | |
| Náklady z finančního majetku | K. | |
| Výnosové úroky | X. | |
| Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti | M. | |
| Nákladové úroky | N. | 99 000 |
| Ostatní finanční výnosy | XI. | 7 000 |
| Ostatní finanční náklady | O. | 1 000 |
| Finanční výsledek hospodaření | * | -93 000 |
| Hospodářský výsledek před zdaněním | | 4 824 000 |
| Daň z příjmu za běžnou činnost | Q. | 957 000 |
| Výsledek hospodaření za běžnou činnost | ** | 3 867 000 |
| Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům | T. | |
| Výsledek hospodaření za účetní období (+/-) | *** | 3 867 000 |
| * Čistý obrat za účetní období | | 15 962 000 |

Příloha č. 3

Rozvaha podniku z roku 2012-2015

| | | 2015 | 2014 | 2013 | 2012 |
|--|----------|------------|------------|------------|------------|
| AKTIVA CELKEM | | 14 850 000 | 15 312 000 | 15 115 000 | 16 350 000 |
| Dlouhodobý majetek | B. | 11 297 000 | 11 590 000 | 11 743 000 | 12 387 000 |
| Dlouhodobý nehmotný majetek | B.I. | 1 227 000 | 1 168 000 | 920 000 | 1 007 000 |
| Zřizovací výdaje | B.I.1. | | | 0 | 4 000 |
| Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje | B.I.2. | 1 000 | | 2 000 | 0 |
| Software | B.I.3. | 700 000 | 55 000 | 123 000 | 216 000 |
| Ocenitelná práva | B.I.4. | 426 000 | 461 000 | 487 000 | 492 000 |
| Jiný dlouhodobý nehmotný majetek | B.I.6. | 9 000 | 13 000 | 15 000 | 7 000 |
| Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek | B.I.7. | 91 000 | 639 000 | 293 000 | 288 000 |
| Dlouhodobý hmotný majetek | B.II. | 10 059 000 | 10 411 000 | 10 812 000 | 11 369 000 |
| Pozemky | B.II.1. | 287 000 | 287 000 | 288 000 | 287 000 |
| Stavby | B.II.2. | 3 564 000 | 3 461 000 | 3 561 000 | 3 625 000 |
| Samostatné movité věci a soubory movitých věcí | B.II.3. | 5 397 000 | 5 379 000 | 5 382 000 | 5 472 000 |
| Jiný dlouhodobý hmotný majetek | B.II.6. | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 |
| Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek | B.II.7. | 202 000 | 308 000 | 235 000 | 260 000 |
| Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek | B.II.8. | 32 000 | 17 000 | 5 000 | 2 000 |
| Oceňovací rozdíl k nabytému majetku | B.II.9. | 573 000 | 955 000 | 1 337 000 | 1 719 000 |
| Dlouhodobý finanční majetek | B.III. | 11 000 | 11 000 | 11 000 | 11 000 |
| Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem | B.III.2. | 11 000 | 11 000 | 11 000 | 0 |
| Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly | B.III.3. | | | 0 | 11 000 |
| Oběžná aktiva | C. | 2 572 000 | 2 740 000 | 2 417 000 | 2 934 000 |
| Zásoby | C.I. | 1 115 000 | 1 047 000 | 1 538 000 | 1 621 000 |
| Materiál | C.I.1. | 495 000 | 458 000 | 929 000 | 958 000 |
| Nedokončená výroba a polotovary | C.I.2. | 432 000 | 439 000 | 441 000 | 484 000 |
| Výrobky | C.I.3. | 176 000 | 144 000 | 150 000 | 137 000 |
| Zboží | C.I.5. | 12 000 | 6 000 | 18 000 | 42 000 |
| Krátkodobé pohledávky | C.III. | 1 408 000 | 1 634 000 | 847 000 | 1 269 000 |
| Pohledávky z obchodních vztahů | C.III.1. | 1 238 000 | 1 252 000 | 652 000 | 1 000 000 |
| Pohledávky v podnicích s rozhodujícím vlivem | C.III.2. | | 6 000 | 1 000 | 81 000 |
| Stát - daňové pohledávky | C.III.6. | | 22 000 | 0 | 20 000 |
| Ostatní poskytnuté zálohy | C.III.7. | 35 000 | 32 000 | 53 000 | 43 000 |
| Dohadné účty aktivní | C.III.8. | 120 000 | 173 000 | 98 000 | 88 000 |
| Jiné pohledávky | C.III.9. | 15 000 | 149 000 | 43 000 | 37 000 |
| Krátkodobý finanční majetek | C.IV. | 49 000 | 59 000 | 32 000 | 44 000 |
| Peníze | C.IV.1. | 48 000 | 56 000 | 30 000 | 38 000 |
| Účty v bankách | C.IV.2. | 1 000 | 3 000 | 2 000 | 6 000 |
| Časové rozlišení | D. | 981 000 | 982 000 | 955 000 | 1 029 000 |
| Náklady příštích období | D.I.1. | 981 000 | 982 000 | 955 000 | 1 029 000 |
| PASIVA CELKEM | | 14 850 000 | 15 312 000 | 15 115 000 | 16 350 000 |
| Vlastní kapitál | A. | 4 959 000 | 5 503 000 | 5 692 000 | 5 575 000 |
| Základní kapitál | A.I. | 2 000 000 | 2 000 000 | 2 000 000 | 2 000 000 |
| Základní kapitál | A.I.1. | 2 000 000 | 2 000 000 | 2 000 000 | 2 000 000 |
| Kapitálové fondy celkem | A.II. | -8 000 | 402 000 | 308 000 | 312 000 |
| Emisní ážio | A.II.1. | | 91 000 | 91 000 | 91 000 |
| Ostatní kapitálové fondy | A.II.2. | | 9 000 | 9 000 | 9 000 |
| Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků | A.II.3. | -8 000 | 113 000 | 19 000 | 23 000 |
| Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách | A.II.4. | | 189 000 | 189 000 | 189 000 |
| Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku | A.III. | | | 411 000 | 411 000 |
| Zákonný rezervní fond | A.III.1. | | | 411 000 | 411 000 |

| | | | | | |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Výsledek hospodaření minulých let | A.IV. | 10 000 | 237 000 | 12 000 | 37 000 |
| Nerozdělený zisk minulých let | A.IV.1. | 10 000 | 414 000 | 12 000 | 37 000 |
| Jiný výsledek hospodaření minulých let | A.IV.3. | | -177 000 | | |
| Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-) | A.V. | 2 957 000 | 2 864 000 | 2 961 000 | 2 815 000 |
| Cizí zdroje | B. | 9 889 000 | 9 808 000 | 9 422 000 | 10 770 000 |
| Rezervy | B.I. | 256 000 | 301 000 | 402 000 | 260 000 |
| Rezerva na daň z příjmů | B.I.3. | | | 141 000 | 0 |
| Ostatní rezervy | B.I.4. | 256 000 | 301 000 | 261 000 | 260 000 |
| Dlouhodobé závazky | B.II. | 4 866 000 | 4 939 000 | 5 135 000 | 1 219 000 |
| Závazky z obchodních vztahů | B.II.1. | | 4 000 000 | 0 | 0 |
| Závazky k podnikům s rozhodujícím vlivem | B.II.2. | 4 000 000 | | 4 000 000 | 0 |
| Jiné dlouhodobé závazky | B.II.9. | | | 130 000 | 155 000 |
| Odložený daňový závazek | B.II.10. | 866 000 | 939 000 | 1 005 000 | 1 064 000 |
| Krátkodobé závazky | B.III. | 4 764 000 | 4 533 000 | 3 885 000 | 9 291 000 |
| Závazky z obchodních vztahů | B.III.1. | 1 608 000 | 1 338 000 | 883 000 | 995 000 |
| Závazky k podnikům s rozhodujícím vlivem | B.III.2. | 556 000 | 358 000 | 1 080 000 | 6 301 000 |
| Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení | B.III.4. | | | 0 | 9 000 |
| Závazky k zaměstnancům | B.III.5. | 73 000 | 65 000 | 57 000 | 58 000 |
| Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění | B.III.6. | 41 000 | 36 000 | 33 000 | 32 000 |
| Stát - daňové závazky a dotace | B.III.7. | 495 000 | 516 000 | 418 000 | 416 000 |
| Krátkodobé přijaté zálohy | B.III.8. | 1 118 000 | 1 129 000 | 855 000 | 824 000 |
| Dohadné účty pasivní | B.III.10. | 840 000 | 1 072 000 | 533 000 | 645 000 |
| Jiné závazky | B.III.11. | 24 000 | 19 000 | 26 000 | 11 000 |
| Bankovní úvěry a výpomoci | B.IV. | 3 000 | 35 000 | 0 | 0 |
| Krátkodobé bankovní úvěry | B.IV.2. | 3 000 | 35 000 | 0 | 0 |
| Časové rozlišení | C. | 2 000 | 1 000 | 1 000 | 5 000 |
| Výdaje příštích období | C.I.1. | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 5 000 |
| Výnosy příštích období | C.I.2. | 1 000 | | 0 | 0 |

Příloha č. 4

Výkaz zisků a ztrát z roku 2012-2015

| | | 2015 | 2014 | 2013 | 2012 |
|---|--------|------------|------------|------------|------------|
| Tržby za prodej zboží | I. | 105 000 | 69 000 | 325 000 | 468 000 |
| Náklady vynaložené na prodané zboží | A. | 50 000 | 49 000 | 177 000 | 262 000 |
| Obchodní marže | + | 55 000 | 20 000 | 148 000 | 206 000 |
| Výkony | II. | 14 481 000 | 14 216 000 | 13 252 000 | 13 403 000 |
| Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb | II.1. | 14 338 000 | 13 869 000 | 12 924 000 | 13 060 000 |
| Změna stavu zásob vlastní činnosti | II.2. | 45 000 | 24 000 | 14 000 | -13 000 |
| Aktivace | II.3. | 98 000 | 323 000 | 314 000 | 356 000 |
| Výkonová spotřeba | B. | 7 892 000 | 7 789 000 | 6 951 000 | 7 018 000 |
| Spotřeba materiálu a energie | B.1. | 3 418 000 | 3 360 000 | 3 138 000 | 3 067 000 |
| Služby | B.2. | 4 474 000 | 4 429 000 | 3 813 000 | 3 951 000 |
| Přidaná hodnota | + | 6 644 000 | 6 447 000 | 6 449 000 | 6 591 000 |
| Osobní náklady | C. | 1 592 000 | 1 487 000 | 1 317 000 | 1 392 000 |
| Mzdové náklady | C.1. | 1 154 000 | 1 077 000 | 946 000 | 1 004 000 |
| Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění | C.3. | 370 000 | 352 000 | 312 000 | 326 000 |
| Sociální náklady | C.4. | 68 000 | 58 000 | 59 000 | 62 000 |
| Daně a poplatky | D. | 46 000 | 34 000 | 31 000 | 32 000 |
| Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku | E. | 1 502 000 | 1 495 000 | 1 383 000 | 1 382 000 |
| Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu | III. | 96 000 | 115 000 | 64 000 | 64 000 |
| Tržby z prodeje dlouhodobého majetku | III.1. | 44 000 | 70 000 | 25 000 | 15 000 |
| Tržby z prodeje materiálu | III.2. | 52 000 | 45 000 | 39 000 | 49 000 |
| Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu | F. | 72 000 | 107 000 | 71 000 | 68 000 |
| Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku | F.1. | 21 000 | 61 000 | 28 000 | 17 000 |
| Prodaný materiál | F.2. | 51 000 | 46 000 | 43 000 | 51 000 |
| Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období | G. | -39 000 | 36 000 | -45 000 | 66 000 |
| Jiné provozní výnosy | IV. | 287 000 | 262 000 | 150 000 | 99 000 |
| Jiné provozní náklady | H. | 160 000 | 123 000 | 166 000 | 224 000 |
| Provozní výsledek hospodaření | * | 3 694 000 | 3 542 000 | 3 740 000 | 3 590 000 |
| Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů | IX. | 91 000 | 119 000 | 11 000 | 21 000 |
| Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů | L. | 7 000 | 27 000 | 9 000 | 6 000 |
| Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti | M. | -1 000 | | 0 | -1 000 |
| Výnosové úroky | X. | 2 000 | | 0 | 0 |
| Nákladové úroky | N. | 113 000 | 113 000 | 121 000 | 123 000 |
| Ostatní finanční výnosy | XI. | 22 000 | 48 000 | 65 000 | 64 000 |
| Ostatní finanční náklady | O. | 1 000 | 52 000 | 43 000 | 66 000 |
| Finanční výsledek hospodaření | * | -5 000 | -25 000 | -97 000 | -109 000 |
| Daň z příjmu za běžnou činnost | Q. | 732 000 | 653 000 | 682 000 | 666 000 |
| splatná za běž. činnost | Q.1. | 779 000 | 741 000 | 746 000 | 728 000 |
| odložená za běž. činnost | Q.2. | -47 000 | -88 000 | -64 000 | -62 000 |
| Výsledek hospodaření za běžnou činnost | ** | 2 957 000 | 2 864 000 | 2 961 000 | 2 815 000 |
| Výsledek hospodaření za účetní období (+/-) | *** | 2 957 000 | 2 864 000 | 2 961 000 | 2 815 000 |
| Hospodářský výsledek před zdaněním | | 3 689 000 | 3 517 000 | 3 643 000 | 3 481 000 |

Příloha č. 5 Účtová osnova pro podnikatele

| Účtová třída 0 | | | Účtová třída 1 | | | Účtová třída 2 | | | Účtová třída 3 | | |
|---|---|---|--|---|---|--|---|---|--|---|---|
| DLOUHODOBÝ MAJETEK | | | ZÁSOKY | | | KRÁTKODOBÝ FINANČNÍ MAJETEK A PENĚŽNÍ PROSTŘEDKY | | | ZÚČTOVACÍ VZTAHY | | |
| 01 Dlouhodobý nehmotný majetek | | | 11 Materiál | | | 21 Peněžní prostředky v pokladně | | | 31 Pohledávky (krátkodobé a dlouhodobé) | | |
| 012 Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje | R | A | 111 Pořízení materiálu | R | A | 211 Peněžní prostředky v pokladně | R | A | 311 Pohledávky z obchodních vztahů | R | A |
| 013 Software | R | A | 112 Materiál na skladě | R | A | 213 Ceniny | R | A | 312 Směnky k inkasu | R | A |
| 014 Ostatní ocenitelná práva | R | A | 119 Materiál na cestě | R | A | 22 Peněžní prostředky na účtech | | | 313 Pohledávky za eskontované cenné papíry | R | A |
| 015 Goodwill | R | A | | | | 221 Peněžní prostředky na účtech | R | A | 314 Poskytnuté zálohy – dlouhodobé a krátkodobé | R | A |
| 016 Povolenky na emise | R | A | 12 Zásoby vlastní činnosti | | | 23 Krátkodobé úvěry | | | 315 Ostatní pohledávky | R | A |
| 017 Preferenční limity | R | A | 121 Nedokončená výroba | R | A | 231 Krátkodobé úvěry | R | P | | | |
| 019 Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek | R | A | 122 Polotovary vlastní výroby | R | A | 232 Eskontní úvěry | R | P | | | |
| | | | 123 Výrobky | R | A | 24 Krátkodobé finanční výpomoci | | | 26 Převody mezi finančními účty | | |
| | | | 124 Mladá a ostatní zvířata a jejich skupiny | R | A | 241 Vydané krátkodobé dluhopisy | R | P | 261 Peníze na cestě | R | A |
| | | | | | | 249 Ostatní krátkodobé finanční výpomoci | R | P | | | |
| | | | 13 Zboží | | | 25 Krátkodobý finanční majetek | | | 29 Opravné položky ke krátkodobému finančnímu majetku | | |
| | | | 131 Pořízení zboží | R | A | 251 Registrované majetkové cenné papíry k obchodování | R | A | 291 Opravná položka ke krátkodobému finančnímu majetku | R | A |
| | | | 132 Zboží na skladě a v prodejních | R | A | 252 Vlastní podíly | R | P | | | |
| | | | 139 Zboží na cestě | R | A | 253 Registrované dluhové cenné papíry k obchodování | R | A | | | |
| | | | | | | 254 Směnky k inkasu | R | A | | | |
| | | | 15 Poskytnuté zálohy na zásoby | | | 255 Vlastní dluhopisy | R | P | | | |
| | | | 151 Poskytnuté zálohy na materiál | R | A | 256 Dluhové cenné papíry se splat. do 1 roku dříve do splátnosti | R | A | | | |
| | | | 152 Poskytnuté zálohy na mladá zvířata | R | A | 257 Ostatní cenné papíry k obchodování | R | A | | | |
| | | | 153 Poskytnuté zálohy na zboží | R | A | 258 Podíly – ovládaná nebo ovládající osoba | R | A | | | |
| | | | | | | | | | 32 Závazky (krátkodobé) | | |
| | | | 19 Opravné položky k zásobám | | | | | | 321 Závazky z obchodních vztahů | R | P |
| | | | 191 Opravná položka k materiálu | R | A | | | | 322 Směnky k úhradě | R | P |
| | | | 192 Opravná položka k nedokončené výrobě | R | A | | | | 324 Přijaté zálohy | R | P |
| | | | 193 Opravná položka k polotovarům vlastní výroby | R | A | | | | 325 Ostatní závazky | R | P |
| | | | 194 Opravná položka k výrobkům | R | A | | | | 33 Zúčtování se zaměstnanci a institucemi | | |
| | | | 195 Opravná položka k mladým zvířatům | R | A | | | | 331 Zaměstnanci | R | P |
| | | | 196 Opravná položka ke zboží | R | A | | | | 333 Ostatní závazky vůči zaměstnancům | R | P |
| | | | 197 Opravná položka k zálohám na materiál | R | A | | | | 335 Pohledávky za zaměstnanci | R | A |
| | | | 198 Opravná položka k zálohám na zboží | R | A | | | | 336 Zúčtování s institucemi sociál. zabezpečení a zdravot. pojištění | R | P |
| | | | 199 Opravná položka k zálohám na mladá zvířata | R | A | | | | | | |
| | | | | | | | | | 34 Zúčtování daní a dotací | | |
| | | | | | | | | | 341 Daň z příjmů | R | P |
| | | | | | | | | | 342 Ostatní přímé daně | R | P |
| | | | | | | | | | 343 Daň z přidané hodnoty | R | P |
| | | | | | | | | | 345 Ostatní daně a poplatky | R | P |
| | | | | | | | | | 346 Dotace ze státního rozpočtu | R | P |
| | | | | | | | | | 347 Ostatní dotace | R | P |
| | | | | | | | | | 349 Vyrovňovací účet pro DPH | R | A |
| | | | | | | | | | 35 Pohledávky za společníky | | |
| | | | | | | | | | 351 Pohledávky – ovládaní nebo ovládající osoba | R | A |
| | | | | | | | | | 352 Pohledávky – podstatný vliv | R | A |
| | | | | | | | | | 353 Pohledávky za upsaný základní kapitál | R | A |
| | | | | | | | | | 354 Pohledávky za společníky při úhradě ztráty | R | A |
| | | | | | | | | | 355 Ostatní pohledávky za společníky obchodní korporace | R | A |
| | | | | | | | | | 358 Pohledávky za společníky sdruženými ve společnostech | R | A |
| | | | | | | | | | 36 Závazky ke společníkům | | |
| | | | | | | | | | 361 Závazky – ovládaní nebo ovládající osoba | R | P |
| | | | | | | | | | 362 Závazky – podstatný vliv | R | P |
| | | | | | | | | | 364 Závazky ke společníkům při rozdávání zisku | R | P |
| | | | | | | | | | 365 Ostatní závazky ke společníkům obchodní korporace | R | P |
| | | | | | | | | | 366 Závazky ke společníkům ze závislé činnosti | R | P |
| | | | | | | | | | 367 Závazky z upsaných nesplicených cenných papírů a vkladů | R | P |
| | | | | | | | | | 368 Závazky ke společníkům sdruženým ve společnostech | R | P |
| | | | | | | | | | 37 Jiné pohledávky a závazky | | |
| | | | | | | | | | 371 Pohledávky z prodeje obchodního závodu | R | A |
| | | | | | | | | | 372 Závazky z koupě obchodního závodu | R | P |
| | | | | | | | | | 373 Pohledávky a závazky z pevných termínových operací | R | A |
| | | | | | | | | | 374 Pohledávky z nájmu a pachtu | R | A |
| | | | | | | | | | 375 Pohledávky z vydaných dluhopisů | R | A |
| | | | | | | | | | 376 Nakoupené opce | R | A |
| | | | | | | | | | 377 Prodané opce | R | P |
| | | | | | | | | | 378 Jiné pohledávky | R | A |
| | | | | | | | | | 379 Jiné závazky | R | P |

