

Podnikatelský plán pro založení tanečního klubu

Klára Adamová

Bakalářská práce
2022

 Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky
Ústav financí a účetnictví

Akademický rok: 2021/2022

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(projektu, uměleckého díla, uměleckého výkonu)

Jméno a příjmení: Klára Adamová
Osobní číslo: M19123
Studijní program: B6202 Hospodářská politika a správa
Studijní obor: Účetnictví a daně
Forma studia: Prezenční
Téma práce: Podnikatelský plán pro založení tanečního klubu

Zásady pro vypracování

Úvod

Definujte cíle práce a použité metody zpracování práce.

I. Teoretická část

- Na základě dostupné literatury zpracujte teoretické podklady z oblasti začínajícího podnikání a založení nového podnikatelského subjektu.

II. Praktická část

- Zpracujte analýzu současného trhu.
- Na základě provedených analýz vytvořte podnikatelský plán na založení nového podniku a plán podrobte rizikové analýze.
- Zaměřte se na oblast důležitých účetních aspektů spojených se založením nového podniku.
- Proveďte komparaci forem podnikání s ohledem na daňové hledisko.

Závěr

Rozsah bakalářské práce: **cca 40 stran**
Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam doporučené literatury:

- DUŠEK, Jiří. *Daňová evidence podnikatelů 2021*. Praha: Grada, 2021, 152 s. ISBN 978-80-271-3106-8.
- FINCH, Brian. *Jak napsat dobrý podnikatelský záměr: postupy a tipy, které vám pomohou získat podporu pro vaše nápady a podnikatelské plány*. Brno: Lingea, 2020, 172 s. ISBN 978-80-7508-623-5.
- HUČKA, Miroslav, Zuzana ČVANČAROVÁ a Jiří FRANEK. *Základy podnikání a podnikatelský proces*. Praha: Grada, 2021, 198 s. ISBN 978-80-271-3041-2.
- RICKMAN, Cheryl, ed. *How to start your own business ... and make it work*. London: Dorling Kindersley limited, 2021, 223 s. ISBN 978-0-2414-3745-2.
- ŠAFROVÁ DRÁŠILOVÁ, Alena. *Základy úspěšného podnikání: průvodce začínajícího podnikatele*. Praha: Grada, 2019, 246 s. ISBN 978-80-271-2182-3.

Vedoucí bakalářské práce: **doc. Ing. Petr Novák, Ph.D.**
Ústav podnikové ekonomiky

Datum zadání bakalářské práce: **11. února 2022**
Termín odevzdání bakalářské práce: **20. května 2022**

L.S.

prof. Ing. David Tuček, Ph.D.
děkan

prof. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková
garant studijního programu

Ve Zlíně dne 11. února 2022

PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ/DIPLOMOVÉ PRÁCE

Prohlašuji, že

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

Prohlašuji,

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

Ve Zlíně dne 20. 5. 2022

Jméno a příjmení: Klára Adamová

.....
podpis diplomanta

ABSTRAKT

Tato bakalářská práce se zabývá návrhem podnikatelského plánu pro založení tanečního klubu ve městě Hodonín a jeho reálného uskutečnění. Obsahem teoretické části, je literární rešerše základních pojmů z podnikatelského prostředí, včetně možných právních forem podnikání, způsobů financování a také problematika účetnictví a daní, kterou by měl podnikatel znát. Praktická část odráží část teoretickou a obsahuje analýzu trhu, samotný návrh podnikatelského plánu, včetně detailního popisu nabízených služeb a tvorby ceny a v neposlední řadě finanční plán, který obsahuje jednotlivé kalkulace a plán příjmů a výdajů. V závěru je provedena komparace daňového hlediska s ohledem na formu podnikání.

Klíčová slova: podnikatelský plán, taneční klub, společenské tance, daně v podnikání, vedení účetnictví

ABSTRACT

This bachelor thesis is focusing on the proposal of a business plan for the establishment of a dance club in the city of Hodonín and its real implementation. The content of the theoretical part is a literature research of basic terms from the business environment, including possible legal forms of business, methods of financing and also the issue of accounting and taxes, which the entrepreneur should know. The practical part reflects the theoretical part and contains an analysis of the market, the business plan including a detailed description of the services offered and pricing and lastly a financial plan that includes individual calculations and a revenue and expenditure plan. In the end is a comparison of the tax perspective with respect to the form of business.

Keywords: business plan, dance club, ballroom dance, business tax, accounting

Poděkování

Ráda bych poděkovala panu doc. Ing. Petrovi Novákovi, Ph.D. za ochotu vést mou bakalářskou práci, za jeho čas a cenné rady. Dále bych také ráda poděkovala všem osobám, které mi poskytli věcné informace a zodpověděli potřebné dotazy, které mně pomohly k vypracování této práce.

OBSAH

ÚVOD.....	9
CÍLE A METODY ZPRACOVÁNÍ PRÁCE.....	10
I TEORETICKÁ ČÁST.....	11
1 VYMEZENÍ ZÁKLADNÍCH POJMŮ.....	12
1.1 PODNIKATEL.....	12
1.2 PODNIK.....	12
1.3 PODNIKÁNÍ.....	12
2 PRÁVNÍ FORMA PODNIKÁNÍ.....	14
2.1 FYZICKÉ OSOBY.....	14
2.2 PRÁVNICKÉ OSOBY.....	15
3 FINANČNÍ ŘÍZENÍ A FINANCOVÁNÍ.....	19
3.1 OBSAH FINANČNÍHO ŘÍZENÍ.....	19
3.2 CÍLE A PRINCIPY FINANČNÍHO ŘÍZENÍ.....	19
3.3 FINANCOVÁNÍ PODNIKU.....	20
4 DANĚ PODNIKATELE.....	23
4.1 DAŇ Z PŘÍJMŮ FYZICKÝCH OSOB.....	23
4.2 DAŇ Z PŘÍJMU PRÁVNICKÝCH OSOB.....	26
4.3 PAUŠÁLNÍ DAŇ.....	27
5 ÚČETNICTVÍ.....	28
5.1 PŘEDMĚT ÚČETNICTVÍ.....	28
5.2 ZÁKON O ÚČETNICTVÍ.....	28
5.3 DAŇOVÁ EVIDENCE.....	29
5.4 ÚČETNICTVÍ.....	30
5.5 VÝDAJE PAUŠÁLEM.....	30
6 PODNIKATELSKÝ PLÁN.....	32
6.1 LEAN CANVAS.....	32
6.2 STRUKTURA PODNIKATELSKÉHO PLÁNU.....	33
7 ANALÝZA TRHU.....	36
7.1 PEST ANALÝZA.....	36
7.2 PORTEROVA ANALÝZA PĚTI KONKURENČNÍCH SIL.....	36
7.3 SWOT ANALÝZA.....	37
II PRAKTICKÁ ČÁST.....	38
8 ANALÝZA TRHU.....	39

8.1	PEST ANALÝZA	39
8.2	PORTEROVA ANALÝZA PĚTI KONKURENČNÍCH SIL	41
8.3	SWOT ANALÝZA	44
8.4	VYHODNOCENÍ ANALÝZ	44
9	VLASTNÍ NÁVRH ŘEŠENÍ.....	46
9.1	ZÁKLADNÍ INFORMACE O ZÁMĚRU	46
9.2	POPIS PODNIKU.....	46
9.3	CÍLE VLASTNÍKŮ	47
9.4	MARKETINGOVÝ PLÁN	47
9.5	DAŇOVÁ EVIDENCE.....	53
10	FINANČNÍ PLÁN	55
10.1	VÝDAJE PŘED ZAHÁJENÍM PODNIKÁNÍ.....	55
10.2	VÝDAJE NA PROPAGACI.....	56
10.3	MĚSÍČNÍ PROVOZNÍ VÝDAJE	56
10.4	FINANCOVÁNÍ	57
10.5	MĚSÍČNÍ PŘÍJEM	58
10.6	PLÁN ROČNÍCH PŘÍJMŮ A VÝDAJŮ	62
11	DAŇOVÁ POVINNOST Z POHLEDU PRÁVNÍ FORMY PODNIKÁNÍ.....	63
11.1	DAŇOVÁ POVINNOST Z POHLEDU OSVČ.....	63
11.2	DAŇOVÁ POVINNOST Z POHLEDU S.R.O.	64
	ZÁVĚR	67
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY.....	68
	SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK.....	72
	SEZNAM OBRÁZKŮ	73
	SEZNAM TABULEK.....	74
	SEZNAM PŘÍLOH	75

ÚVOD

V této bakalářské práci se zabývám vytvořením podnikatelského plánu pro založení tanečního klubu ve městě Hodonín. Důvodem výběru tohoto tématu byla skutečnost, že se v dané oblasti tanečního sportu pohybuji již od svých 4 let a aktuálně také působím jako trenérka ve dvou tanečních klubech. Za tu dobu jsem nasbírala cenné a odborné zkušenosti, které bych ráda využila v podnikatelské sféře. Plán, který bude popsán v této práci, vznikl z poznatků z praxe a vlastních zkušeností. Plán bude tedy také sloužit jako možný podklad pro skutečnou realizaci v budoucnu. Cílem práce je zjistit, zda je podnikatelský plán realizovatelný.

V teoretické části je obsažena problematika obecných pojmů podnikatelského prostředí, které mi poslouží k lepší orientaci v této sféře. V práci budou konkrétně definovány pojmy jako je podnikání, podnikatel, jaké existují formy podnikání nebo jak lze projekt financovat. S ohledem na můj studovaný obor, zde budou popsány daňové povinnosti s ohledem na právní formu podnikání a jakou formou při podnikání lze vést účetnictví. V závěru teoretické části bude vymezen podnikatelský plán jako dokument včetně možné struktury a také jednotlivé analýzy, které jsou přínosné před začátkem podnikání.

V praktické části budou vypracovány reálné analýzy, jako je PEST a SWOT analýza a Porterův model pěti konkurenčních sil, díky kterým lze lépe poznat prostředí, ve kterém chci působit a zároveň si tak vytvořím reálný obraz aktuální situace na trhu v oboru ve kterém chci podnikat. Součástí praktické části je i několik kalkulací od skutečných firem nebo kompetentních osob, se kterými jsem osobně jednala. Součástí práce je i finanční plán, který by měl přiblížit, zda plán, který jsem sestavila má vůbec šanci a lze jej realizovat. V poslední kapitole bude provedena komparace daňové povinnosti v závislosti na právní formu podnikání.

CÍLE A METODY ZPRACOVÁNÍ PRÁCE

Cílem bakalářské práce je vypracovat reálný podnikatelský plán pro založení vlastního tanečního klubu ve městě Hodonín. Cílem bude poskytovat zákazníkům nadstandardní služby, včetně odborného vedení a moderního zázemí.

Bakalářská práce je rozdělena na teoretickou a praktickou část.

Cílem teoretické části je na základě vhodné literární rešerše definovat obecné pojmy z podnikatelského prostředí, vymezit pojem podnikatelský plán, možné právní formy podnikání v ČR, vedení účetnictví a daňové povinnosti spojené s podnikáním.

V praktické části je provedena PEST analýza, která identifikuje politické, ekonomické, sociální a technologické faktory, které ovlivňují podmínky pro podnikání a také podnik jako takový. Dále Porterova analýza, která poukáže na působení pěti základních sil, jako je stávající a potencionální konkurence, včetně smluvní síly zákazníků a dodavatelů a možnou substituci. Poslední provedenou analýzou je SWOT analýza, ve které budou představeny silné a slabé stránky, hrozby a příležitosti podniku.

Na základě vypracovaných analýz bude představen vlastní návrh řešení pro založení tanečního klubu. Součástí budou základní informace, včetně detailního popisu podniku a nabízených služeb, budou vymezeny cíle vlastníků a marketingový plán na základě marketingového mixu. V závěrečné části je vypracován finanční plán, z něhož bylo vycházeno pro účely výpočtu daňové povinnosti.

I. TEORETICKÁ ČÁST

1 VYMEZENÍ ZÁKLADNÍCH POJMŮ

V této kapitole budou popsány základní teoretické pojmy z podnikatelského prostředí. Budou objasněny pojmy jako podnikatel, podnik a podnikání.

1.1 Podnikatel

Nový občanský zákoník definuje podnikatele jako toho, *kdo samostatně vykonává na vlastní účet a odpovědnost výdělečnou činnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku, je považován se zřetelem k této činnosti za podnikatele (Zákon č. 89/2012 Sb.).*

Podnikatelem může být fyzická i právnická osoba, která provozuje podnikatelskou činnost, která je blíže charakterizována v občanském zákoníku:

1. Výdělečná činnost vyžaduje, aby daná činnost byla provedena nebo její výsledky za úplatu.
2. Činnost musí být prováděna podnikatelem samostatně – rozhoduje o tom, jakou činnost bude provádět, jak ji bude řídit. Nemusí se tedy řídit pokyny ostatních. Vše samozřejmě provádí podle podmínek stanovených právním řádem (Ondřej, 2019, s.1-2).

1.2 Podnik

V občanském zákoníku, který je účinný od 1. 1. 2014, byl podnik nahrazen pojmem obchodní závod. Ať už jde tedy o fyzickou osobu nebo právnickou osobu, každý má svůj závod. Můžeme tím chápat jak zemědělské pozemky, výrobní či obchodní závody, tak i malé závody jako, restaurace, kavárny atd. Vlastníkem závodu nemusí být jen podnikatel, ale může to být i jiná osoba způsobilá k jeho provozu (Ondřej, 2019, s. 6-7).

Dle § 502 obč. zák. je „*obchodní závod organizovaný soubor jmění, který podnikatel vytvořil a který z jeho vůle slouží k provozování jeho činnosti. Má se za to, že závod tvoří vše, co zpravidla slouží k jeho provozu*“ (Zákon č. 89/2012 Sb.).

1.3 Podnikání

Srpová, Řehoř a kol. (2010, s.19-20) rozlišují tři pojetí podnikání:

Podnikání jako proces (činnost) – základní myšlenkou je přinést něco nového, inovativního, vytvořit nějakou přidanou hodnotu, ať už finanční nebo nefinanční formou.

Podnikání jako přístup (metoda) – jde o charakter člověka tzv. být podnikavý. Hlavním charakterem je jeho vlastní kompetence, samostatně s vlastní odpovědností něco realizovat, a především vynakládat na to prostředky své úsilí a čas.

Podnikání jako hodnotová orientace – souhrn hodnot, kterými působíme jako člověk buď na společnost, nebo jde o individuální rozměr, konkrétně životní postoj nebo morálku, se kterou se člověk narodí nebo na tento podnikavý život přijde vlastní, i když náročnou cestou.

Jiný pohled mají na podnikání Hučka, Franek a Čvančarová (2021, s. 27), kdy se na podnikání dívají ze dvou úhlů, kdy první z nich poukazuje na podnikání jako způsob myšlení, chování, kdy dotyčná osoba dokáže rozhodovat a celkově snášet podnikatelské prostředí i co se týče nějakých nejistot a rizik. Druhá strana se soustředí spíše na ziskovost firmy a nehledí na to, z jakých zdrojů jsou získávány.

Jakýkoliv podnik dle Mulačové (2013, s. 15), bez ohledu na velikost nebo typ, by měl zhodnotit vlastní kapitál a růst nadále tak, aby se jeho hodnota zvyšovala. Hlavním atributem je zvolit správný předmět podnikání, kterým budeme dlouhodobě uspokojovat potřeby zákazníků, a nám bude přinášet finanční prostředky.

2 PRÁVNÍ FORMA PODNIKÁNÍ

Ještě předtím, než začneme podnikat, bychom se měli rozhodnout, jaký typ právní formy zvolíme. Při rozhodování o právní formě zvažujeme, jaký bude počet zakladatelů, jaká bude počáteční výše základního kapitálu, jakým způsobem chceme ručit za závazky z podnikání, jaké administrativní a daňové zatížení nás bude čekat a také naše finanční možnosti. Je to významné, ale ne závazné rozhodnutí, které v budoucnu můžeme transformovat na jiný typ. Existují dva typy formy podnikání, a to jako fyzická osoba nebo právnická osoba.

2.1 Fyzické osoby

OSVČ neboli osoba samostatně výdělečně činná je fyzická osoba, která se věnuje výkonu výdělečné činnosti samostatně, pod svým jménem, a za případný neúspěch ručí celým svým majetkem. Fyzická osoba, která chce podnikat, musí vlastnit živnostenské oprávnění nebo jiné oprávnění k podnikatelské činnosti (Kolářová, 2013, s. 12).

V první řadě musíme splňovat buď všeobecné nebo zvláštní podmínky, na základě kterých můžeme založit živnost a bude nám vydáno živnostenské oprávnění.

Všeobecné podmínky, které se týkají všech živnostenských oprávnění, jde o:

- Plnoletost (minimální věk 18 let)
- Způsobilost k právním úkonům
- Bezúhonnost

Zvláštní podmínky – zde hovoříme o odborné či jiné způsobilosti jako je praxe nebo určitý stupeň vzdělání.

Následně zjistíme, do které skupiny živností patří činnost, kterou hodláme vykonávat a podle požadavků na odbornou způsobilost se zařadíme do těchto skupin:

Ohlašovací živnosti

Tyto živnosti jsou provozovány na základě ohlášení na živnostenském úřadě. Pokud splňujeme podmínky je nám vydán výpis ze živnostenského rejstříku. Dělíme je na:

Řemeslné živnosti – pro takovou živnost budeme potřebovat určité vzdělání, které doložíme výučním listem, maturitou nebo diplomem v oboru, např. pekař, zedník.

Vázané živnosti – podmínkou je prokázat určitou odbornou způsobilost, kterou prokážeme buď absolvováním praxe, nebo složením příslušných zkoušek, např. provozování autoškol, vedení účetnictví, masérství.

Volné živnosti – pro tuto živnost není potřeba jakékoliv oprávnění, či praxe. Podnikatel si vybere ze seznamu osmdesáti oborů činností, pro které stačí splnit jen všeobecné podmínky.

Koncesované živnosti

Pro určitou oblast živností je nutnost získat státní povolení – koncesi, na základě, které můžeme určitou činnost vykonávat. Je tedy nutnost splňovat jak všeobecné podmínky, tak mít odbornou způsobilost a v neposlední řadě i pozitivní vyjádření příslušného správního orgánu. Jde např. o provozování taxislužby, cestovní kanceláře nebo pohřební služby (Srpová a Řehoř 2010, s. 67).

2.2 Právnícké osoby

Druhou právní formou podnikání, je podnikání jako právnická osoba, což může znamenat větší administrativní zatížení a v každém případě složení základního kapitálu. Každá právnická osoba musí být zapsána v obchodním rejstříku. Obchodním zákoníkem jsou vymezeny tyto právnické osoby:

Osobní společnosti: jak už z názvu vyplývá, na řízení společnosti se podílí sami společníci a ručí za své dluhy společně a neomezeně. V našem právním řádu je za osobní společnost považována veřejná obchodní společnost a komanditní společnost.

Kapitálové společnosti: charakteristickým rysem je majetková účast tedy vklad nikoliv osobní účast jakožto řízení společnosti. Společníci kapitálových společností neručí za své závazky buď vůbec, nebo jen omezeně. Jsou jimi společnost s ručením omezeným nebo akciová společnost (Srpová a Řehoř, 2010, s. 68).

Družstva: méně obvyklá podoba podnikání. Sdružování osob za účelem podnikání a vzájemné podpory svých členů (Veber a Srpová, 2012, s. 69).

A dále např. veřejné (státní) podniky, neziskové organizace (Synek, Kislingerová a kol., 2015, s. 86).

Osobní společnosti

Veřejná obchodní společnost

Při zakládání veřejné obchodní společnosti jsou povinny k založení minimálně dvě osoby, které rozhodují společně o chodu společnosti nebo správě jejího majetku. Za své závazky ručí společníci neomezeně a společně. Společnost můžeme založit na základě společenské smlouvy. Rozdělení zisku je z pravidla děleno rovným dílem, pokud společenská smlouva neurčí jinak. Obchodní firmu můžeme také najít pod označením „veř. obch. spol.“ nebo „v. o. s.“. Společníkem může být pouze fyzická osoba, v situaci, že by společníkem byla právnická osoba, musí mít tato osoba zmocněnce, kterým bude fyzická osoba. Každý ze společníků může mít jen jeden podíl. V případě, že by jeden ze společníků vystoupil a nebyl by napraven stanovený limit počtu společníků dle zákona o obchodních korporacích, znamenalo by to zrušení veřejné obchodní společnosti. (Moravec a Andreisová, 2021, s. 44).

Komanditní společnost

K založení této společnosti jsou zapotřebí minimálně dvě osoby, a to komanditista a komplementář. Jejich rozdíl je v ručení za jejich závazky-komanditisté ručí za majetek omezeně do výše svého nesplaceného vkladu a komplementáři ručí neomezeně celým svým majetkem. V případě, že by společníkem chtěla být právnická osoba, platí zde stejné pravidlo jako u veřejné obchodní společnosti a sice, že za tuto osobu musí vykonávat práva a povinnosti jím pověřený zmocněnec, kterým je fyzická osoba. Komanditní společnost se zakládá společenskou smlouvou s tím, že členství v této společnosti komplementář získává při založení uzavřením právě této smlouvy, komanditista toto členství může získat i nabytím podílu na společnosti. (Moravec a Andreisová, 2021, s. 50-51).

Tuto formu podnikání lze vnímat jako administrativně náročnější, a to z důvodu podrobného sepsání společenské smlouvy a také z možných rozporů mezi komanditisty a komplementáři z hlediska rozdílných práv a rizik. U nás není tato forma podnikání zcela běžná. (Veber, Srpová a kol. 2012, s. 73).

Kapitálové společnosti

Společnost s ručením omezeným

Pravdová, Josková a Dvořáková (2021, s. 10) uvádí, že prioritou u takové společnosti je vklad společníka na rozdíl od jeho individuální hodnoty. Společnost s ručením omezeným se v určitých hlediscích blíží spíše ke společnostem osobním. Avšak praxe nám ukazuje to,

že společníci vystupují zároveň i v roli jednatele společnosti, na což zase poukazuje společenská smlouva, která jasně hovoří o tom, že jednatel by se měl participovat např. svými odbornými znalostmi, či jinými kvalitami na aktivitách společnosti. Mezi základní znaky společnosti s ručením omezeným patří:

Omezené ručení společníku – § 132 odst. 1 zákona o obchodních korporacích říká, že: *„Společnost s ručením omezeným je společnost, za jejíž dluhy ručí společníci společně a nerozdílně do výše, v jaké nesplnili vkladové povinnosti podle stavu zapsaného v obchodním rejstříku v době, kdy byli věřitelem vyzváni k plnění.“ (Zákon č. 90/2012 Sb.).*

Základní kapitál – tento pojem můžeme chápat jako soubor všech vkladů, které mohou mít formu peněžní i nepeněžní. Minimální výše vkladu, kterou uvádí zákon je 1 Kč, přičemž výše vkladu je věc dohody a odvíjí se od možností společníků, avšak je povinnou náležitostí společenské smlouvy. Podle poměru vkladu společníka vůči základnímu kapitálu se pak určuje podíl společníka ve společnosti s ručením omezeným, ledaže společenská smlouva určí jinak. (Pravdová, Josková a Dvořáková, 2021, s. 32). Někteří autoři zastávají názor, že v praxi tato symbolická částka není tak obvyklá a není ani nejlepším řešením, a to z důvodu, že tak nízká hodnota může vzbuzovat nedůvěryhodnost vůči našim obchodním partnerům. Dalším argumentem byla dělitelnost hodnoty kapitálu z důvodu možnosti převodů a změn podílů.

Při založení společnosti jediným společníkem musíme **sepsat společenskou smlouvu**, v případě několika společníků **zakladatelskou listinu**. V obou typech s námi smlouvu o založení s.r.o. provádí výhradně notář, který také může podat návrh na zápis firmy do obchodního rejstříku. Ten je nutné podat do 90 dnů. Lze využít i tzv. přímý zápis do obchodního rejstříku prostřednictvím notáře. Přímý zápis od notáře je rychlejší a levnější variantou (Srpková a kol., 2020. s. 177-179).

Akciová společnost

Patří mezi společnosti, které povinně vytvářejí kapitál. Minimální **základní kapitál** a.s., je stanoven na částku 2 000 000,- Kč. Kapitál je rozvržen mezi jednotlivé akcionáře na určitý počet akcií, na které se vážou práva akcionáře. Založení a.s. probíhá sepsáním stanov **notářským zápisem** a může ji založit jeden či více akcionářů. Pro zápis do obchodního rejstříku je nutné splatit 30% jmenovité hodnoty akcií.

Jako výhodu a.s. můžeme uvést, že akcionáři **neručí za závazky společnosti**, ale pouze omezeně do výše svého majetku. Je to tedy jeden z důvodů, proč zvolit tuto formu podnikání při kapitálově náročnějších projektech (Companies.cz s.r.o., 2022).

3 FINANČNÍ ŘÍZENÍ A FINANCOVÁNÍ

3.1 Obsah finančního řízení

Finanční řízení je jednou z hlavních složek řízení podniku. Jde o důležitý článek řízení firmy již od počátku a jejího založení nehledě na to, jaká je zvolena právní forma, či jaká je velikost firmy. Finanční řízení se stará o zajišťování a zhodnocení finančních zdrojů pro běžný chod i budoucí rozvoj firmy. Nedílnou součástí je také volba optimální kapitálové struktury, finanční plánování a pravidelné posuzování finančního zdraví firmy.

3.2 Cíle a principy finančního řízení

Dle Černohorského (2020, s. 397) by měl být zisk hlavním cílem podnikatele. Jestliže se tedy kdokoliv rozhodne vydat se na dráhu podnikání, měl by si být vědom, že dochází o jakousi jistotu zaměstnaneckého poměru a s tím spojené určité výhody. O zisku můžeme hovořit jako o takovém odrazovém můstku pro budoucí fungování podniku. Bez zisku totiž nelze v dlouhodobém horizontu fungovat, bezesporu ani nelze dosahovat dalších důležitých cílů, jako např. dosažení určité velikosti tržeb, dosažení a udržení určitého podílu na trhu nebo marketingový cíl v podobě uspokojování zákazníků.

Hlavní otázkou je zde vztah mezi potřebami podniku a finančními zdroji podniku. Při podnikání bychom tedy měli najít určitou vazbu mezi potřeby podniku a finančními zdroji, kterými budeme financovat výrobu, obchod či poskytování služeb.

Primárním cílem, jak uvádí Martinovičová, Konečný a Vavřina (2019, s. 155) je maximalizovat tržní hodnotu podniku, a to v delším časovém období, tak abychom efektivně využili vlastní i cizí kapitál. Tyto finanční zdroje potřebné k chodu podniku je nutné zabezpečit v dostatečném předstihu, než začneme cokoli vyrábět či prodávat a to proto, aby byl tok peněz neboli cash flow plynulý.

Dle Černohorského (2020, s. 399-400), je ale nezbytné dodržovat určité obecně platné principy finančního řízení, kterými jsou:

Princip peněžních toků: rozumíme příjmy a výdaje, které podnik potřebuje ke svému fungování (platby svým věřitelům, dodavatelům a zaměstnancům). Podnik, který dosahuje zisku, nemusí mít dostatek likvidních prostředků k hrazení závazků.

Princip čisté současné hodnoty: čistá současná hodnota vyjadřuje rozdíl mezi diskontovanými peněžními příjmy z určité činnosti a výdaji na tuto činnost. Podnik by měl

investovat jen do činností, které vykazují tuto hodnotu kladnou. Zohledňujeme nejen výši peněžních prostředků a výdajů, ale i jejich časové rozložení.

Princip zohledňování rizika: rizikem rozumíme pravděpodobnost neúspěchu, tj. že nebude dosaženo očekávaného výnosu či zhodnocení. Jsou zde i jiné faktory, které se vyvíjí dynamicky, a měli bychom s nimi počítat. Jde především o výši a vývoj inflace, úroveň úrokových sazeb, změnu měnových kurzů, či daňovou politiku státu.

Princip optimalizace kapitálové struktury: v tomto směru by měl podnik najít optimální poměr mezi vlastním a cizím kapitálem. Jestliže je podnik překapitalizován, jde o neefektivní řízení podniku, na druhou stranu, kdy je podnik podkapitalizován, je zde velké riziko, že by podnik nebyl schopen splatit své závazky, nebo by musel prodat část svých aktiv. Je doporučeno, aby dlouhodobý majetek byl financován dlouhodobým kapitálem a krátkodobý majetek krátkodobým kapitálem.

Princip zohledňování stupně efektivity kapitálových trhů: tento princip vychází ze znalosti charakteru kapitálového trhu a jeho efektivity. Rozlišujeme tři stupně efektivity-slabý, střední a silný. Odlišují se informacemi, které na daném trhu disponují. Na základě těchto informací tvoříme tržní cenu.

Princip plánování a analýza finančních údajů: finančních cílů lze dospět pouze za předpokladu soustavného plánování a následného analyzování finančních veličin. Finanční analýzu provádíme rozbohem na základě statických dat ze základních účetních výkazů, jako je rozvaha, výkaz zisku a ztráty a výkaz cash flow z minulých období. Získané údaje nám umožňují dospět k určitým závěrům o finanční situaci a celkovém hospodaření podniku, na základě, kterých můžeme přijmout různá opatření.

3.3 Financování podniku

At' už jde o začínajícího podnikatel nebo o další investice do již zaběhlé firmy, vždy je zapotřebí zvážit, jakým způsobem pokryjeme nezbytné finanční výlohy související s podnikáním. Každý podnikatel vstupuje do podnikání s různou mírou vlastních finančních prostředků a má jiné osobní možnosti. Lze si vybrat z celé škály zdrojů financování. Důležité je porovnat jejich vlastnosti a zdali budou mít pozitivní vliv na náš podnik. Finance ovlivňují úspěšnost, prosperitu a hodnotu našeho podniku, proto je třeba zvažovat i určitá rizika s tím spojená.

Podle základního dělení rozlišujeme finančních zdroje na:

Interní

Tento zdroj financování bychom měli brát v potazu jen v případě již zaběhlého podniku. Hovoříme zde o zisku, který je generován v rámci provozní činnosti a vyjadřuje tak jakousi schopnost tvořit tržby jak na pokrytí nákladů, tak na tvorbu zisku. V praxi se celkové tržby nepoužívají jako interní zdroj financování, ale pouze jejich část a tím jsou odpisy, nerozdělený zisk a rezervy, zde hovoříme o samofinancování (Pevná, 2021, s 153). Pro start do nového podnikání uvádí Šafrová Dražilová (2019, s. 229) jako hlavní interní zdroj naše vlastní úspory, případně úspory našich rodinných příslušníků. Vidí v nich výhodu takovou, že za ně nemusíme nijak ručit, či obhajovat náš důvod pro jejich použití.

Externí

Za externí zdroje můžeme považovat všechny zdroje, které jsou zvenčí. Jako hlavní znak můžeme vnímat to, že k subjektům, které nám finance poskytují, nemáme žádný osobní vztah. Jde především o úvěry, leasing, byznys anděl, venture kapitálové fondy, crowdfunding nebo dotace.

Úvěry-asi nejvíce známá forma externího financování, avšak ne vždy tak snadno získatelná. Banky jsou vůči novým podnikatelům přísné, jelikož jsme pro ně rizikovými klienty. Nemáme žádnou podnikatelskou historii, proto abychom banku přesvědčili je nutné předložit kvalitně zpracovaný podnikatelský záměr. Jejich podstata a částečně nevýhoda spočívá v pravidelném splácení úroků za půjčené peníze.

Crowdfunding-rozlišujeme čtyři druhy a to: dárcovský, odměnový, půjčkový a podílový, z nichž odměnový je nejpoužívanější. Označujeme tím otevřenou výzvu k veřejnosti s cílem získat finanční prostředky na konkrétní projekt. Je to jedna z alternativních nebankovních forem financování, kterou využívají většinou začínající podnikatelé s nevšedním a zajímavým záměrem.

Business angels-je člověk, který již dosáhl materiálního úspěchu. Finanční prostředky tak vkládá do nadějných startupových projektů, ze kterých očekávají podíl na zisku a podíl na řízení firmy. Byznys anděl předává cenné zkušenosti a kontakty z podnikání, které se na začátku podnikatelské kariéry vždy hodí.

Venture kapitálové fondy-přeloženo jako rizikový kapitál. Jedná se o finanční podporu investorů do podniku s výhledem na růst a zhodnocení prostředků, které do něj investor vložil a tím navýšil jeho základní jmění.

Dotace-finanční podpora ze státního či veřejného rozpočtu poskytovaná na projekt na základě žádosti a splnění předem daných podmínek poskytovatele, je zde velká administrativní zátěž celého průběhu čerpání dotací (Srpová a kol., 2020, 150-152).

4 DANĚ PODNIKATELE

Každý podnikatel má určité daňové povinnosti vůči státu. Konkrétně jaké daně se týkají FO a PO, kdy mají tyto daňové povinnosti a jaké úlevy se jich týkají si představíme v kapitolách níže.

4.1 Daň z příjmů fyzických osob

Každý fyzická osoba s bydlištěm na území České republiky má povinnost v podobě dani z příjmu. Tato povinnost se týká i některých cizinců, konkrétně těch, kteří se v České republice obvykle zdržují nebo zde mají nahlášený pobyt. Daň z příjmu představuje 15 % část příjmů, které jsou stanoveny v zákoně o daních z příjmu viz. kapitola níže.

Základ daně z příjmů

Základem daně je částka, o kterou zdanitelné příjmy dosažené poplatníkem ve zdaňovacím období (kalendářní rok), přesahují daňové výdaje. Tato definice však neplatí pro všechny druhy příjmů. Pokud poplatník dosáhl ve zdaňovacím období souběžně více druhů příjmů, pak jeho celkový ZD se rovná součtu dílčích ZD za jednotlivé druhy příjmů. Rozlišujeme pět dílčích základů daně:

Příjmy ze závislé činnosti (zaměstnání – mzda nebo plat)

Příjmy ze samostatné činnosti (podnikání)

Příjmy z kapitálového majetku (úroky, cenné papíry a jiné)

Příjmy z pronájmu (nájmem, pacht)

Ostatní příjmy (příležitostní činnosti, převody, výhry) (Vančurová a Zídková, 2019, s.17-19).

Nezdanitelné části základu daně

Nezdanitelné částky upravuje § 15 zákona o daních z příjmů. Od základu daně lze odečíst nezdanitelné části základu daně, mezi které patří:

Bezúplatná plnění-může mít charakter finanční částky, nemovité věci, ale i poskytnuté služby. U darů fyzických osob uplatněných jako nezdanitelná část základu daně musí jejich úhrnná hodnota činit alespoň 1000 korun nebo přesáhnout 2 % ze základu daně. Zákon však kromě minimální výše darů stanovuje i maximální hranici, a to 15 % základu daně. Za dar zákon považuje i bezpříspěvkové dárcovství krve či plazmy. Hodnota jednoho odběru je

oceněna na 3000 Kč. Dále je možné snížit základ daně darováním kostní dřeně nebo kmenových buněk. Pro daňové účely se hodnota takového daru ocení částkou 20 000 korun.

Úroky z úvěrů na financování bytových potřeb-lze odečíst úroky ze stavebního spoření, hypotečního úvěru, z úvěru poskytnutého stavební spořitelnou, bankou v souvislosti s úvěrem ze stavebního spoření nebo s hypotečním úvěrem

Příspěvek na penzijní připojištění, penzijní pojištění a doplňkové penzijní spoření-poplatníci, kteří uzavřeli smlouvu o doplňkovém penzijním spoření či penzijním připojištění se státním příspěvkem, si mohou odečíst zaplacené pojistné. Maximální výše odpočtu činí 24 000 Kč. Zaplacené měsíční příspěvky na penzijní připojištění (nebo doplňkové penzijní spoření) se státním příspěvkem je nutné vždy snížit o 1000 korun (částka, ze které se počítá maximální měsíční státní podpora).

Pojistné na soukromé životní pojištění-daňoví poplatníci mohou snížit základ daně o zaplacené příspěvky na soukromé životní pojištění. Stejně jako v případě penzijního připojištění platí maximální hranice odečtu 24 000 korun.

Členské příspěvky zaplacené odborové organizaci-zaplacené členské příspěvky odborové organizaci. Tímto způsobem si mohou odečíst částku až do výše 1,5 % zdanitelných příjmů podle § 6 zákona o daních z příjmů, maximálně 3000 korun za zdaňovací období.

Úhrady za zkoušky ověřující výsledky dalšího vzdělávání-konkrétně příspěvek na zkoušky ověřující výsledky dalšího vzdělávání. Základ daně lze snížit maximálně o 10 000 korun. Poplatníci se zdravotním postižením si mohou odečíst podle stupně zdravotního pojištění až 13 000 korun, a osoby s těžším zdravotním postižením dokonce až 15 000 korun (Marková, 2022, s. 18-20)

Slevy na dani

V daňovém priznání dle § 35ba a § 35c zákona o daních z příjmů můžeme uplatnit tyto slevy a zvýhodnění:

Základní sleva na poplatníka-řadíme ji mezi základní slevu, v roce 2022 činí 30 840 Kč. Na slevu mají nárok všichni poplatníci (podnikatelé, zaměstnanci, starobní důchodci, matky na mateřské atd.), kteří měli alespoň po část roku zdanitelné příjmy. Sleva se vždy uplatňuje v plné roční výši, a to i v situaci, kdy výdělečná činnost trvala pouze několik měsíců.

Sleva na manželku (manžela) žijící s poplatníkem v domácnosti-sleva činí 24 840 Kč za rok. Příjmy manžela či manželky nespí překročit částku 68 000 Kč. Pokud má manžel/manželka

status zdravotního postižení ZTP/P, zvyšuje se sleva na dvojnásobek. Slevu lze uplatnit pouze ročně, a to na základě daňového přiznání či ročního zúčtování daní. Měsíčně se sleva neuplatňuje.

Sleva z titulu pobírání invalidního důchodu-základní sleva na invaliditu (sleva prvního a druhého stupně invalidního důchodu) činí 2520 korun, rozšířená sleva na invaliditu (invalidní důchod třetího stupně) činí 5040 korun.

Sleva držitele průkazu ZTP/P-Zvláštní slevu na dani si mohou uplatnit osoby, které mají status zdravotního postižení ZTP/P. Její výše činí 1/12 částky 16 140 Kč za každý měsíc, na jehož počátku byly splněny podmínky. Dokládá se průkazem ZPT/P nebo rozhodnutím úřadu práce.

Sleva pro studenta-poplatník, který se soustavně připravuje na budoucí povolání studiem nebo předepsaným výcvikem, může, a to až do dovršení věku 26 let, případně do 28 let věku u prezenční formy doktorského studia na vysoké škole, využít slevu na studium ve výši 4020 Kč. Nárok na slevu má student za každý kalendářní měsíc, na jehož počátku jeho studium trvalo. K doložení nároku na slevu je nutné potvrzení o studiu. V případě studia vysoké školy se může jednat o prezenční, distanční i kombinovanou formu studia.

Sleva za umístění dítěte-roční sleva za umístění dítěte odpovídá výši výdajů prokazatelně vynaložených poplatníkem za umístění vyživovaného dítěte poplatníka v předškolním zařízení. Aby šlo slevu uplatnit, musí se jednat o dítě ve společně hospodařící domácnosti. Slevu lze uplatnit maximálně ve výši minimální mzdy platné k prvnímu dni daného zdaňovacího období na každé dítě ve společně hospodařící domácnosti. Pro rok 2022 se jedná o částku 16 200Kč.

Daňové zvýhodnění na vyživované dítě-výše slevy na vyživované dítě ve společně hospodařící domácnosti zůstává činí částku 15 204 Kč ročně. U druhého vyživovaného dítěte ve společně hospodařící domácnosti je částka 22 320 Kč ročně a u třetího a dalšího vyživovaného dítěte ve společně hospodařící domácnosti je 27 840 Kč ročně. Daňové zvýhodnění se uplatní slevou na dani, daňovým bonusem nebo kombinací slevy na dani a daňového bonusu (záleží na výši příjmů poplatníka). Zvýhodnění na dítě může využít pouze jeden z poplatníků žijících ve společně hospodařící domácnosti.

Dále lze podle § 35 odst. 1 písm. a) odečíst částku 18 000 Kč na zaměstnance s „lehčím“ zdravotním postižením a podle § 35 odst. 1 písm. b) částku 60 000 Kč na zaměstnance s „těžším“ zdravotním postižením (Morávek, 2022).

Zálohy na daň z příjmů fyzických osob

Autor Hnátek (2022, s. 265) pojal tuto kapitolu vcelku vtipně, ve smyslu takovém, že státní kasa potřebuje peníze neustále a průběžně. Tím chtěl říct, že je nejenom povinnost platit daň k 1. dubnu, nebo 1. červenci, ale také průběžnými zálohami. Zálohy musí platit poplatník, jehož poslední známá daňová povinnost přesáhla 30 000 Kč, avšak nepřesáhla 150 000 Kč, a to ve výši 40 % poslední známé daňové povinnosti, v tomto případě platí zálohu pololetně v termínech 15.6. a 15.12. Jestliže poslední známá daňová povinnost přesáhla 150 000 Kč, a to ve výši 1/4 poslední známé daňové povinnosti, platí zálohy čtvrtletně v termínech 15.3. 15.6., 15.9. a 15.12.

4.2 Daň z příjmu právnických osob

Základ daně z příjmu

„Základem daně je rozdíl, o který příjmy, s výjimkou příjmů, které nejsou předmětem daně, a příjmů osvobozených od daně, převyšují výdaje (náklady), a to při respektování jejich věcné a časové souvislosti v daném zdaňovacím období; rozdíl se upraví podle tohoto zákona“ (Marková, 2022, s.27).

Odčitatelné části základu daně

Dle §34 lze také odečíst daňovou ztrátu, který byla zjištěna za předchozí zdaňovací období nebo nejdéle 5 zdaňovacích obdobích následujících bezprostředně po období, za které se daňová ztráta vznikla, nebo dále je možné využít odpočet na podporu a vývoj nebo odpočet na podporu odborného vzdělání. Po opraveném základu daně je možné ZD dále snížit o bezúplatná plnění (dary) (Marková, 2022, s. 48).

Slevy na dani

Právnické osoby si mohou uplatnit tyto slevy:

- Částku 18 000,- Kč na zaměstnance s „lehčím” zdravotním postižením – § 35 odst. 1 písm. a) ZDP
- pevnou částkou na zaměstnance s „těžším” zdravotním postižením – § 35 odst. 1 písm. b) ZDP
- pohledávky do 1 500 Kč nevymozžené v exekuci – § 35 odst. 4 ZDP
- investiční pobídky – § 35a a § 35b ZDP (Marková, 2022, s. 50).

Zálohy na daň z příjmů právnických osob

V tomto případě jsou zálohy totožné jako u FO.

4.3 Paušální daň

Paušální daň mohou OSVČ využívat od ledna 2021. Jedná se o fixní částku, která v roce 2022 činí 5994 měsíčně (tato částka obsahuje jak zdravotní pojištění, sociální zabezpečení, tak daň z příjmů). Velkou výhodou sledujeme v nižší administrativě, jelikož nemusíme podávat daňové přiznání či přehled pojistného, stačí si pouze nastavit trvalý příkaz a částku měsíčně posílat na účet daného finančního úřadu. Pro řádu podnikatelů to může být finančně výhodnější. Využití paušální daně je dobrovolné, avšak je nutné se k ní přihlásit do stanoveného data, v roce 2022 nejpozději do 10. ledna, prostřednictvím formuláře Ministerstva financí. Paušální daň využijí především menší živnostníci, kteří nejsou plátcí DPH a mají obrat do 1mil. korun. Nevýhoda je taková, že podnikatelé tak ztrácí možnost uplatňovat daňové slevy např. na poplatníka, manžela/manželku, invalidní důchod, studenta, školkovně atd. (Solitea, a.s., 2022).

5 ÚČETNICTVÍ

5.1 Předmět účetnictví

Předmětem účetnictví jsou účetní jednotky, které účtují v soustavě jednoduchého nebo podvojného účetnictví. Primární funkcí účetnictví je zdroj informací pro podnikatele ekonomického charakteru zaznamenávající hospodářskou činnost, konkrétně pohyb majetku a jiných aktiv, závazků a jiných pasiv, dále o náklady a výnosy nebo příjmy a výdaje a v neposlední řadě výsledek hospodaření. Dále je to důkazní prostředek při vedení sporů a také zdroj informací pro účely daňové pro správné stanovení daňové povinnosti. Informace slouží nejen pro vlastníky, ale také pro naše dodavatel, odběratele, banky, či investory. Uživatelům jsou informace o finanční situaci podniku předkládány formou účetních výkazů. Data musí být hodnověrná, srozumitelná, srovnatelná a správná. Novotný (2021, s. 17) uvádí ještě další funkce účetnictví, konkrétně kontrolní funkci, kdy informace z účetnictví slouží jako prostředek správy a ochrany majetku nebo dispoziční funkce jako zdroj informací pro rozhodovací procesy.

5.2 Zákon o účetnictví

Zákon o účetnictví č. 563/1991 Sb. přesně definuje, které subjekty musí vést účetnictví a nemohou použít daňovou evidenci. Jedná o následující účetní jednotky:

- a) *právnícké osoby, které mají sídlo na území České republiky,*
- b) *zahraniční právnícké osoby a zahraniční jednotky, které jsou podle právního řádu, podle kterého jsou založeny nebo zřízeny, účetní jednotkou nebo jsou povinny vést účetnictví, pokud na území České republiky podnikají nebo provozují jinou činnost podle zvláštních právních předpisů,*
- c) *organizační složky státu,*
- d) *fyzické osoby, které jsou jako podnikatelé zapsány v obchodním rejstříku,*
- e) *ostatní fyzické osoby, které jsou podnikateli, pokud jejich obrat podle zákona o dani z přidané hodnoty, 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.*
- f) *ostatní fyzické osoby, které vedou účetnictví na základě svého rozhodnutí,*

g) ostatní fyzické osoby, které jsou podnikateli a jsou společníky sdruženými ve společnosti, pokud alespoň jeden ze společníků sdružených v této společnosti je osobou uvedenou v písmenech a) až f) nebo h) až l),

h) ostatní fyzické osoby, kterým povinnost vedení účetnictví ukládá zvláštní právní předpis,

i) svěřenecké fondy podle občanského zákoníku,

j) fondy obhospodařované penzijní společnosti podle zákona upravujícího doplňkové penzijní spoření,

k) investiční fondy bez právní osobnosti podle zákona upravujícího investiční společnosti a investiční fondy, nebo

l) ty, kterým povinnost sestavení účetní závěrky stanoví zvláštní právní předpis nebo které jsou účetní jednotkou podle zvláštního právního předpisu (Zákon č. 563/1991 Sb.).

Tento zákon je základní a nejobecnější předpis pro všechny účetní jednotky, který jasně hovoří o tom, jakým způsobem, v jakém rozsahu a s jakými požadavky má účetní jednotka vést či zveřejňovat účetní informace. Povinností dle zákona o účetnictví je vést účetnictví, úplně průkazným způsobem a správně, tak aby věrně zobrazovalo skutečnosti, které jsou jeho předmětem.

5.3 Daňová evidence

Hlavním smyslem vedení daňové evidence je zjištění správné výše základu daně z příjmů. Je určena těm subjektům, které nejsou účetními jednotkami vyjmenovanými podle zákona o účetnictví č. 563/1991 Sb. Např. OSVČ podnikatelé, kteří dosahují příjmů z podnikání nebo jiné samostatně výdělečné činnosti, kteří nemají povinnost vést účetnictví, resp. nedosáhli příjmů přesahujících 25 mil. Kč v daném roce. Obsahuje údaje o uskutečněných zdanitelných příjmech a daňově uplatnitelných výdajích, současně je sledován stav majetku a závazků na konci daného roku (zdaňovacího období). Velkou výhodou je administrativní nenáročnost. Navíc zákon o daních z příjmů nepředepisuje formu, jakou má být daňová evidence vedena, povinností je pouze uchovat daňovou evidenci za všechna zdaňovací období (Dušek, 2021, s. 8-10).

5.4 Účetnictví

Je upraveno zákonem o účetnictví. Účtuje se zde tzv. podvojným způsobem na strany Má dáti/Dal. Svými procesy je komplexnější a náročnější než daňová evidence. Účetnictví vedou ty jednotky, které přesáhly roční obrat 25 milionů korun, podnikatelé zapsaní v obchodním rejstříku, dále také podnikatelé, kterým ukládá zvláštní právní předpis vést účetnictví, nebo se sami dobrovolně rozhodnout vést účetnictví. Důležitou informací je, že v případě, že se FO stane účetní jednotkou nebo rozhodne vést účetnictví, musí vést účetnictví nejméně po dobu 5 let (Drábková, 2021).

Dle Novotného (Novotný, 2021, s. 16-17) je hlavním předmětem účetnictví poskytnout ucelený soubor informací o aktivech a pasivech podniku, o jeho nákladech a výnosech a hospodářském výsledku jako celku. Účetní informace představují skutečnost nikoliv plánované operace. Informace by měly být spolehlivé, srozumitelné, včasné a věrně zobrazující ekonomickou stránku hospodaření. Tyto informace slouží jak pro potřeby podnikatele, tak pro externí uživatele, kterými mohou být věřitelé, odběratelé nebo vládní orgány. Účetnictví slouží i k dalším účelům, mezi které patří např. funkce registrační při vedení soustavných zápisů o podnikových jevech, funkce důkazní je prostředkem při vedení sporů, zejména při ochraně a uznání práv ve vztahu dlužník a věřitel, je základním nástrojem při vyměření daňových povinností a hodí se pro řízení podniku, kde lze z účetnictví vyhodnocovat kontrolu stavu majetku a hospodaření.

5.5 Výdaje paušálem

Podnikatelé mohou kromě účetnictví a daňové evidence vést ještě jednu formu evidence, konkrétně výdaje paušálem, kdy evidují pouze své příjmy a pohledávky a nemusí tak prokazovat daňové výdaje podle dokladů. Paušální částka výdajů je vymezena v zákoně o daních z příjmu, kde pro jednotlivé příjmy jsou stanovena určitá procenta.

Výše paušálních výdajů se odvíjí od druhu živnostenského podnikání. Jinými slovy, výdaje vypočteme procentem z příjmů podle toho, o jakou oblast podnikání se jedná. Odečítá se:

80 % z příjmů ze zemědělské výroby, lesního a vodního hospodářství a z příjmů z živnostenského podnikání řemeslného; nejvýše lze však uplatnit výdaje do částky 1 600 000 Kč,

60 % z příjmů ze živnostenského podnikání; nejvýše lze však uplatnit výdaje do částky 1 200 000 Kč,

40 % z jiných příjmů ze samostatné činnosti, s výjimkou příjmů podle odstavce 1 písm. d) a odstavce 6; nejvýše lze však uplatnit výdaje do částky 800 000 Kč,

30 % z příjmů z nájmu majetku zařazeného v obchodním majetku; nejvýše lze však uplatnit výdaje do částky 600 000 Kč.

Jakmile se podnikatel rozhodne pro paušální výdaje, nemůže již uplatnit žádné další výdaje, jelikož jsou zahrnuty ve výdajích stanovených procentem z příjmů. V případě, že by byl podnikatel plátcem DPH musí současně vést i evidenci pro účely DPH. Pokud je podnikatel plátcem DPH, výdaje procentem může uplatnit, ale současně musí vést evidenci pro účely DPH (Haas Kubátová, 2022).

6 PODNIKATELSKÝ PLÁN

Podnikatelský plán nám pomůže v utřídění myšlenek, vytyčení si hlavních cílů našeho podnikání a v případě dobře sestaveného plánu nám může říct, zda je náš plánovaný projekt životaschopný, případně nás upozorní na možné úskalí v budoucnu. Finch uvádí (2020, s. 9-12), že ještě předtím, než začneme cokoli psát, bychom si měli ujasnit pro koho je náš podnikatelský plán určený. Konkrétně bychom si měli odpovědět na otázku, co by měli dotyční po přečtení záměru udělat-investovat do našeho podniku, vstoupit s námi do společného podnikání, uzavřít s námi smlouvu, udělit grant nebo rovnou koupit celý náš podnik. Podle toho, koho chceme nejvíce oslovit, by měl náš podnikatelský záměr směřovat. V případě, že chceme vytvořit dojem na investora, měli bychom představit především finanční ukazatele a vysokou návratnost při nízkém riziku. Možností, pro koho může být podnikatelský plán určen je několik, z nichž jedna může právě sloužit pro náš vlastní podnik. Celkově si tak sepsáním takové plánu můžeme utřídít myšlenky a získané informace, které nám budou sloužit pro stanovení a dosažení cílů. Ať už náš plán slouží pro kohokoliv, vždy by měl být plán přesvědčivý, bez pravopisných chyb, měl by odpovídat na klíčové otázky a obsahovat nezbytné podklady. Šafrová Dražilová (2019, s. 44-46) má podobný názor, a to takový, že v našem prvotním zamyšlení, než se pustíme do psaní plánu, bychom si měli stanovit cíl. Vysvětluje ho jako nějakou cestu nebo kompas, který nám určuje směr, jak tohoto cíle dosáhnout. Cíl by měl být především specifický, měřitelný, akceptovatelný, realistický a termínovaný (SMART). Jak dobře formulovat cíle nám pomůže metoda SMART, který může vypadat následovně:

Tabulka 1 Metoda SMART (Zdroj: Vlastní zpracování)

Chci být povýšen.	Zajistím si potřebné vzdělání a kvalifikaci, abych byl vhodným kandidátem na povýšení.
Zvýšit prodeje a snížit náklady.	Ve druhém pololetí roku 2020 zvýšit tržby e-shopu o 50 % oproti minulému roku.
Budeme v práci spolu všichni vycházet a budeme k sobě přátelští.	Během roku uspořádám teambuilding zaměřený na komunikaci a práci v týmu.

6.1 Lean Canvas

Jedná se o jednostránkovou variantu podnikatelského plánu, která je rozvržena do 9 základních oblastí (zákazníci, problém, řešení, unikátní nabídka hodnoty, cenový model, cesty k zákazníkům, klíčové metriky, struktura nákladů, konkurenční výhoda). Canvas

model nám díky své jednoduchosti, výstižnosti a praktičnosti pomůže v první řadě utřídit myšlenky a dát své vizi konkrétnější podobu. Vzhledem k omezené velikosti nám umožní soustředit se pouze na ty nejdůležitější a nejpodstatnější body a zároveň tak lépe cílit na potřeby zákazníků. Největší předností a proč je Canvas populární je jeho stručnost a jednoduchost. V porovnání s podnikatelským plánem nám Canvas ušetří čas, což můžeme také považovat za výhodu (Nováková, 2020).

6.2 Struktura podnikatelského plánu

Charakter a samotná struktura podnikatelského plánu závisí na účelu, pro který je podnikatelský plán tvořen. Může jít o poměrně složitý dokument, který nám ale pomůže v začátcích podnikatelské činnosti. Autorka Dražilová (2019, s.57-59) uvádí, že neexistuje jednotná forma plánu, avšak rozdílů jsou většinou minimální. Dle jejího názoru jsou důležité tyto kapitoly:

Titulní strana a představení společnosti

Úvodní strana podnikatelského plánu představuje ty nejzákladnější informace podnikatelského plánu. Obsahově neplní významnou funkci, proto je kladen důraz na formální a grafické provedení, které by mělo vzbudit tzv. dobrý první dojem.

Shrnutí

Obsahuje stručný přehled o nejdůležitějších bodech podnikatelského záměru. Jednotlivé body jsou dále rozebrány v jednotlivých kapitolách plánu. Pokud čtenáře ať už investora nebo partnera shrnutí nezaujme, snižuje se pravděpodobnost, že čtenář bude dále pokračovat v četbě celého plánu. Považujeme tedy tuto část jako za zásadní.

Profesní a osobní údaje o vlastnících firmy

Je nezbytné představit všechny osoby, které za projektem stojí. Řada bank a investorů posuzuje podnikatelské plány právě podle osob, které jsou zodpovědné za vedení projektu. Je tedy potřeba se představit jak po profesní stránce, tak představit a předat svou osobní motivaci, proč se pouštíme do tohoto konkrétního projektu.

Popis podniku

Popis produktu určuje jak fyzický vzhled v případě výrobku, tak vlastnosti v případě služby. V případě výrobky objasníme, jaké bude mít vlastnosti a k čemu bude sloužit. V případě

služby uvedeme, o jakou službu se jedná, jak bude tato služba poskytována. Je nezbytné zmínit, jak tyto výrobky nebo služby materiálně či finančně zabezpečíme.

Postavení firmy na trhu, konkurence

Zda náš produkt nebo služba uspěje mezi konkurencí na trhu, nám pomůže analýza trhu. Díky ní můžeme zjistit tržní příležitosti, trendy nebo najít tzv. díru na trhu, tyto poznatky pak můžeme projektovat do svého plánu a v konečném důsledku tak vytěžit. Celkově tak budeme mít povědomí o celkovém stavu tržního prostředí.

Marketingový plán

Je úzce provázaný s analýzou trhu. Strategie bude nastavena podle získaných dat z průzkumu trhu, která jsme získaly a umožní nám tak se zaměřit na určitou skupinu zákazníků, jeho potřeby a oblíbená média. Na základě informací, které máme k dispozici, bychom měli nastavit způsob komunikace a zvolit vhodné propagační materiály. Srpová a kol. (2011, s.23-26) mluví o **marketingovém mixu**, jako o důležitém článku plánu.

Marketingový mix

Obsahuje tyto nástroje, které se navzájem propojují:

Produkt: je hlavní složkou naší nabídky, měli bychom se na tento atribut nejvíce zaměřit. Řešíme zde jeho konkrétní vlastnosti, design, značku, jaký bude jeho budoucí vývoj a v jakém množství ho chceme vyrábět.

Cena: v první řadě vytváří samozřejmě příjmy firmy, tak aby mohla existovat. Cena ale také působí na spotřebitele, kteří se na základě ceny rozhodují mezi naší konkurencí. Cenu stanovujeme na základě nákladů, firemních cílů, poptávky nebo konkurence.

Distribuce: jedná se o organizaci prodeje, jakým způsobem budeme obstarávat všechny obchodní aktivity, zda si prodej budeme zajišťovat sami nebo přes tzv. mezičlánek.

Propagace: veškeré nástroje, které slouží k zaujetí nebo informování zákazníka a budování image firmy. Jedná se o reklamu, PR, podporu prodeje či přímý prodej.

V dnešní době se již používá také marketingový mix 7P (politicko-společenské rozhodnutí) a 5P-navazuje na 4P, přidávají se „lidé“, (Krejta solutions s. r. o., 2021).

Personální zdroje a organizační plán

Cílem této části je představit konkrétní lidi, včetně jejich kompetence a pravomocí, které jim přísluší. Je nutné mít tedy promyšlený plán činností a úkolů, abychom věděli, jaké pozice

budou potřeba. Své potenciální zaměstnance, tak přidělujeme ke svým pozicím na základě jejich vzdělání či osobních vlastnostech a dovednostech.

Finanční plán

Veškeré informace z podnikatelského plánu jsou převedeny do čísel, jak ve formě tabulek, grafů nebo výkazů, konkrétně (rozvaha, výsledovka, cash-flow). Veškeré číselné informace by měly být podloženy a odůvodněny. Náklady bychom měli lehce nadhodnotit, aby nám při realizaci nic nepřekvapilo a byli jsme připraveni i na nákladnější variantu. To souvisí. Tím, že finanční plán bychom měli tvořit v optimistické, realistické a pesimistické variantě.

Rizika projektu

Je třeba při realizaci jakéhokoli projektu počítat s možnými riziky. Ty by měly být v plánu odhaleny a zároveň s nimi i představeno jejich řešení. Dáváme tím tak najevo, že náš plán je důkladně promyšlen i v případě negativních okolností.

Přílohy

Zde doložíme potřebné technické plány, mapy, doklady, tabulky nebo jakékoli potřebné dokumenty, které podporují, rozšiřují či ověřují údaje obsažené v podnikatelském plánu (Drašilová 2019, s.59-60).

7 ANALÝZA TRHU

Analýza se stala v dnešní době moderním slovem, avšak jakýkoliv počátek podnikatelské činnosti zkrátka potřebuje analyzovat potřebná data. Mezi nejpoužívanější metody většina autorů řadí tyto druhy analýzy.

7.1 PEST analýza

Fotr a kol. (2020, s.57-60) řadí tuto analýzu do analýz makroprostředí. Jde o externí prostředí nezávislé na podnik. Jde o nástroj strategického řízení, kdy cíl firmy je identifikovat, jak jednotlivé faktory firmu bezprostředně ovlivňují. Jde tedy o:

Politické faktory: Mezi politické faktory řadíme politickou stabilitu, legislativu regulující podnikání, ochranu spotřebitele, daňovou politiku, pracovní právo, předpisy pro mezinárodní obchod nebo předpisy Evropské unie.

Ekonomické faktory: K ekonomickým faktorům patří ekonomický růst, HDP, státní výdaje, monetární politiku, měnové kurzy, nezaměstnanost či inflaci

Sociální faktory: K sociálním neboli sociokulturním faktorům, se vztahují například spotřební zvyky kupujících, rozdělení příjmů, demografické faktory, změny životního stylu, chování žen a mužů nebo vzdělání

Technologické faktory: K technologickým faktorům řadíme státní výdaje na výzkum, nové objevy, internet, satelitní komunikace, výrobní technologie, skladovací technologie nebo patenty.

7.2 Porterova analýza pěti konkurenčních sil

Porterův model je možné využít pro zmapování situace v podnikatelském prostředí. Určuje konkurenční tlaky a rivalitu na trhu. Rivalita trhu závisí na působení a interakci základních sil, jako je konkurence, dodavatelé, zákazníci a substituty. Model určuje stav konkurence v odvětví, která závisí na působení pěti základních sil:

1. Smluvní síla zákazníků
2. Smluvní síla dodavatelů
3. Hrozba vstupu nových konkurentů
4. Hrozba substitučních výrobků

5. Rivalita mezi stávajícími konkurenty (Hanzelková, Keřkovský a Vykypěl, 2017, s. 62-66).

7.3 SWOT analýza

Jedná se o jednu z analytických technik, která je v praxi hojně používána. Její využití v praxi je velice široké, lze díky ní hodnotit podnik jako celek, tak pouze jednotlivé oblasti, jako např. služby. Jak uvádí Rickman a Cheryl (2021, s. 155) SWOT analýza je jedním z nástrojů, které pomáhají zhodnotit současný stav podniku a jeho okolí a zároveň je základem pro sestavení strategie podniku. Zkratka SWOT vznikla ze čtyř slov- Strengths (silné stránky) identifikují oblasti, ve kterých je náš podnik lepší než konkurence, Weaknesses (slabé stránky) odhalují naopak oblasti, ve kterých je podnik horší než konkurence. Díky objevení silných stránek můžeme vymyslet krátkodobou i dlouhodobou strategii, naopak díky slabým stránkám zjistíme, co je potřeba v našem podniku do budoucna zlepšit a na čem zapracovat. Opportunities (příležitosti) představují slabiny konkurence, které nás mohou navést na novou cestu, která může podniku přinést úspěch, Threats (hrozby) skutečnosti, jež nás varují před možnými riziky, která mohou snížit poptávku nebo ohrozit ekonomickou situaci.

II. PRAKTICKÁ ČÁST

8 ANALÝZA TRHU

V této části bakalářské práce se zaměřím na současný stav trhu ve městě Hodonín, který může ovlivnit vznik nového klubu. Projekt chci realizovat ve svém rodném městě v Hodoníně. Už od malička jsem zde navštěvovala taneční kroužky, z vlastní dlouholeté zkušenosti tedy vím, že Hodonín je spádovým místem pro volnočasové aktivity i pro občany z blízkých okolních obcí. Díky své poloze a významu bývalého okresního města tedy není problém pro tvorbu jakékoliv úzce specializované volnočasové aktivity, mezi které bezesporu tanec patří. V Hodoníně je poměrně pestrá paleta zájmových útvarů pro děti, mohou si vybrat jak z oblasti sportu (fotbal, hokej, florbal, atletika, karate, plavání), tak z oblasti výtvarné (malba, tvoření, keramika), hudební (zpěv, hra na flétnu, kytaru, klavír), nebo tance (společenský tanec, moderní tanec, break-dance, klasický tanec, step), avšak pro dospělou populaci už takový velký výběr není. Dospělá populace má na výběr převážně jen z několika fitness center, které nabízejí klasický individuální vstup, vedené kruhové tréninky, pilates nebo různé formy HIIT tréninku. Nově nabízenou službou pro dospělé ve městě Hodonín jsou kurzy tance a otevřené tančírny, které pořádá čerstvě založený taneční klub Parket, který bude představen v kapitolách níže. Mým cílem je tedy na základě získaných dat vytvořit propracovaný plán a poskytnout nadstandardní službu pro děti i dospělé v oblasti volnočasové aktivity, konkrétně společenského tance.

8.1 PEST analýza

Sociální faktory

Sociální faktory zahrnují kulturní normy a očekávání, zdravotní služby, míru růstu populace, věkové rozložení obyvatel, bezpečnost a další demografické údaje. V tabulce představím rozložení obyvatel města Hodonín podle věku našich potencionálních tanečních skupin.

Tabulka 2 Počet obyvatel města Hodonín podle pohlaví a věku k 31. 12. 2020 (Zdroj: Vlastní zpracování dle ČSÚ)

Holky 3-6 let	Kluci 3-6 let	Dívky 7-15 let	Hoši 7-15 let	Ženy (16-60 let)	Muži (16-60 let)
1 171	1 217	2 600	2 747	17 080	18 193

Cílovou skupinou jsou všechny výše uvedené věkové skupiny. Jednotlivé skupiny tak budou rozděleny do věkových kategorií pro děti ve věku od 3-6 let, kterých je v Hodoníně celkem 2 388. Starších dětí ve věku od 7-15 let je v Hodoníně celkem 5 347. Zbylou skupinu tvoří převážně dospělí, kterých je celkem 35 273. I když o tanec mají zájem většinou dívky a ženy,

naš klub je otevřený pro širokou veřejnost. Musíme také zohlednit i okolní obce, které se v okolí Hodonína nachází např. Rohatec, Lužice, Dubňany, Dolní Bojanovice, Ratíškovice, Skalica, Holíč.

Ekonomické faktory

Průměrná roční míra inflace v ČR dosáhla v dubnu 7 %, meziročně vzrostly spotřebitelské ceny v dubnu o 14,2 %. Tyto aspekty mohou ovlivnit chování našich potencionálních zákazníků z důvodu nárůstu životních nákladů. Dalším důležitým aspektem jsou také výrazné změny cen elektřiny, zemního plynu a dodávaného materiálu. Zvýšené náklady se tak mohou promítnou do cen nabízených služeb ze strany tanečního klubu. Bankovní rada ČNB zvýšila úrokovou sazbu na 5,75 % s platností od 6. 5. 2022, úroková sazba je nejvyšší od roku 1999, tudíž získání financí pro nový podnik může být obtížnější než doposud. Hodonínsko řadíme mezi okresy s největším počtem nezaměstnaných lidí v Jihomoravském kraji. Dle ČSÚ, podíl nezaměstnaných osob v Jihomoravské kraji dosáhl k 31. 3. 2022 výše 3,94 %. Avšak kompenzací všech těchto zvyšujících se čísel může být naopak zvýšení průměrné mzdy, která v roce 2022 činí 38 911 Kč.

Politické faktory

Dne 17. prosince 2021 byla prezidentem republiky Milošem Zemanem jmenována nová vláda, vedená Petrem Fialou, jakožto lídrem vítězné koalice SPOLU. Na základě programového prohlášení vlády, lze očekávat některé změny v legislativě, které ovlivní podnikatelskou sféru. Může se jednat o následující: zrušení povinné elektronické evidence tržeb (od 1.1. 2023), zvýšení limitu pro povinnou registraci k DPH na 2 mil. Kč, snížení odvodů sociální pojištění u částečných úvazků, nový zákon o účetnictví, který požaduje modernizaci účetních pravidel, zaměřených na účetní výkaznictví. Tato vláda ve svém prohlášení také uvádí, že bude podporovat malé a střední podnikatele.

Technologické faktory

V oblasti tanečního sportu a tanečních klubů se jedná především o vybavení tanečních prostor a celkově klubového zázemí, kdy zde hovoříme zejména o kvalitně zpracovaných webových stránkách s propracovaným rezervačním systémem. Prostory našeho tanečního klubu budou vybaveny nejmodernějším elektronickým zabezpečovacím systémem (EVS) napojeným na pult centralizované ochrany (PCO). Ve vybavení tanečního klubu by nemělo chybět kvalitní ozvučení, moderní vybavení sálu a dostatečně vybavený bar pro občerstvení.

Za technologický pokrok můžeme považovat vzdělávání trenérů na různých kongresech a seminářích.

8.2 Porterova analýza pěti konkurenčních sil

Stávající konkurence

Co se týče oblasti tance ve městě Hodonín, musím z vlastní zkušenosti uznat, že nepaří mezi ty nejvíce populární volnočasové aktivity, kterou děti, či dospělí navštěvují. Jsou zde konkurenční zájmové útvary, poskytující tanec, které jsou zde již několik desítek let. Například rytmická škola fungovala v Hodoníně již ve 30. letech 20. století. Taneční obor, který se zde vyučoval byl zaveden také na lidové škole umění nyní Základní umělecká škola, kde je tento obor vyučován doteď. Avšak doby, kdy se děti musely vybírat na základě talentových zkoušek a z důvodu kapacity se na několik z nich nedostalo jsou pryč. Po rozpravě s pedagožkami tanečního oboru se nyní naopak těžko naplňují alespoň minimální kapacity. Lze tedy usoudit, že zájem o tento obor upadá. V Hodoníně vznikly v posledních letech také dva nové konkurenční taneční kluby zaměřené na společenské tance, které založili mí známí. Každý z nich je veden jiným způsobem, avšak ani jeden se neztotožňuje s mými požadavky na taneční klub. Pro můj nový projekt je v Hodoníně následující konkurence:

Taneční klub Parket – je nově otevřený taneční klub, který můžeme považovat za naši největší konkurenci. V jejich hlavní nabídce jsou taneční kurzy pro ženy bez tanečních partnerů tzv. Latino Ladies, pro dívky bez tanečních partnerů tzv. Latino Girls. Jejich předností jsou především veřejné tematické tančírny a kurzy bachaty, které doposud v Hodoníně nikdo neprovozoval. Ceny za lekce jsou nastaveny buď formou permanentek (8 lekcí/1200,- Kč, jednorázového vstupu (60 min/150,- Kč) nebo měsíčního členství (1 měsíc/450,- Kč). Tento klub také disponuje kvalitními webovými stránkami, kterým nechybí ani rezervační online systém.

TK Orion-je taneční klub latinskoamerických a standardních tanců, který byl v roce 2015 založen primárně pro soutěžní páry. Momentálně v jejich aktivitách převažují spíše kurzy pro dospělé páry a kurzy pro ženy bez tanečních partnerů, které rozšířili i do okolních obcí jako je Bzenec, Vracov, Holíč, Senica a Skalica. Malou část jejich aktivity tvoří skupiny pro děti od 5-15 let. Soutěžní páry, které v klubu začínaly, se rozptýlily do jiných tanečních klubů po České republice. Kurzy pro dospělé a ženy jsou hrazeny stanovenou částkou na určitý počet lekcí. (kurzy pro dospělé 6 lekcí/2700,- Kč, kurz pro ženy 8 lekcí/ 2000,- Kč).

ZUŠ Hodonín– umělecká škola má již dlouhou tradici, celkově má na výběr z více oborů, z nichž jeden je taneční. Vzdělávají děti ve věku od 6-15 let. Žáci zde mohou získat taneční přípravu, naučit se základy současného tance, základy klasického tance a také tanec lidový. Poplatky jsou hrazeny formou pololetní platby ve výši 600,- Kč.

TK Black and White Hodonín– tento klub je v Hodoníně již od roku 1994 a zabývá se především cloggingem, country tanci, country show a line-dance. Nabízí zázemí pro děti od 7 let. Pravidelně se účastní mistrovství České republiky a pořádají kulturní akci Country fest u Jezu a Country bál v Hodoníně. Poplatky jsou hrazeny formou pololetní platby ve výši 1000,- Kč.

Tabulka 3 Analýza současné konkurence, dle vlastního uvážení (Zdroj: Vlastní zpracování)

	TK Parket	TK Orion	ZUŠ Hodonín	TK Black and White
Aktivity pro děti 3-6 let	X	X	X	X
Tematické akce pro veřejnost	✓	X	X	✓
Parkování v areálu	X	X	X	X
Bar s občerstvením	X	X	X	X
Propagace (FB, IG, noviny, letáky)	✓	✓	X	X
Soustředění pro členy klubu	X	✓	X	✓
Zajištění vystoupení pro veřejnost	X	✓	X	✓
Individuální program na míru	✓	✓	X	X

Pokud je mým cílem poskytovat nadstandardní služby, které budou konkurovat stávající konkurenci, nebo i jiným volnočasovým aktivitám, je nutné zabezpečit všechny položky uvedené v tabulce č. 3.

Riziko vstupu nové konkurence

Je málo pravděpodobné, že v Hodoníně by vznikl další taneční klub se zaměřením na sportovní společenský tanec. S ohledem na to že sportovní taneční klub si většinou zakládají lidé, co ve sportovním tanci dosáhli odborného ocenění, ať už v podobě pořadí na soutěžích, či dosažením výkonnostní třídy, a mají rovněž odbornou znalost. Každopádně novou konkurencí pro nás může být jakákoliv pohybová aktivita, která je dostupná zároveň jak pro děti, tak i dospělé, např. nové fitness centrum s multifunkčním využitím a více sály, které zabezpečí, jak taneční hodiny, tak i jiné fyzické aktivity, jako je jóga, kruhové tréninky apod.

Vyjednávací síla odběratelů

Jelikož nebudeme jediným tanečním klubem v Hodoníně, je nutné budoucím zákazníkům poskytnout nadstandartní služby ve všech směrech, co se týče vzhledu tanečních prostor, kvalitě nabízených služeb, bezproblémové komunikaci, propracovaném marketingu a celkovém vnímání klubu okolního prostředí. Ceny by ale měly být nastaveny úměrně k naší konkurenci, tak aby zákazníci neměli možnost přejít ke konkurenci z důvodu příliš vysoké ceny.

Vyjednávací síla dodavatelů

Jedním z dodavatelů bude pronajímatel prostoru, který bude poskytovat místo pro taneční klub. Nájemní smlouvu je nutné důkladně prostudovat, nebo se domluvit s pronajímatelem na případných změnách tak, aby byla nastavena co nejlépe. Dalšími dodavateli budou externí trenéři z jiných tanečních klubů, kteří budou odměňováni na základě jejich hodinové mzdy, případně proplacení cestovného. V rámci zvýšení komfortu bude klub nabízet i taneční obuv, kterou si bude možné zakoupit. Spolupráci navážeme se značkou JF Dance, která sídlí v Brně.

Riziko substitutů

Tanec může mít jakoukoliv podobu, potenciální zákazníci tedy mohou substituovat společenský tanec jakýmkoli jiným druhem tance, např. balet, moderní tanec, step, break-dance apod. Tanec je fyzická aktivita porovnatelná s jakýmkoli sportem, konkrétně tedy chlapci či muži, kterých je většinou nedostatek v tanečních skupinách, mohou tanec substituovat např. sporty jako fotbal, hokej, či florbal, jako se tomu v Hodoníně děje již několik let.

8.3 SWOT analýza

Tabulka 4 SWOT analýza TK Studio K (Zdroj: vlastní zpracování)

<p>Silné stránky</p> <ul style="list-style-type: none"> • Odbornost trenérů • Moderní prostory • Nabídka tanečních vystoupení • Zajištění hodin pro všechny věkové skupiny • Časová flexibilita 	<p>Příležitosti</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rostoucí zájem o tanec dospělých párů • Spolupráce se školkami a školami • Vybudování nového kulturně-sociálního místa pro veřejnost • Spolupráce s dalšími obcemi
<p>Slabé stránky</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prostory v nájmu • Závislost na externích trenérech (vzhledem k vysoké odbornosti) • Nový subjekt na trhu • Lokalita má špatné parkovací možnosti pro klienty 	<p>Hrozby</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rozšíření služeb stávajících klubů • Rozmach jiných sportovních aktivit • Výpověď z pronajatého prostoru • Špatná ekonomická situace obyvatelstva

8.4 Vyhodnocení analýz

Z dat je patrné, že existuje na trhu možnost nabízet služby tanečního klubu. Můj klub bude oproti konkurenci nabízet taneční skupinu již pro děti od 3 let, kterou nenabízí žádný z konkurenčních klubů v Hodoníně, a navíc také skupinu pro maminky s dětmi ve věku od 2 let. Dále z analýzy vyplývá, že ani jeden z konkurentů nemá k dispozici bar s nápoji a občerstvením, mou výhodou tedy bude plně vybavený bar, kde si zákazníci budou moci zakoupit alkoholické, či nealkoholické nápoje a menší občerstvení. TK Parket nabízí tematické taneční večery pro širokou veřejnost, které chci také pořádat. Tuto službu doplním ale navíc o doprovodný program jako je např. degustace vína, raut, živá hudba apod. Jejich výhodou je také online rezervačním systémem, díky kterému je možné si zarezervovat místo na různých tanečních kurzech. Webové stránky, které nechám vytvořit, budou touto funkcí také disponovat. Co se týče odborné lektorské činnosti, bude klub poskytovat silnou trenérskou základnu. Trenéry budou tanečníci s mezinárodní třídou, trenérskými licenci a úspěšnou taneční kariérou. Alespoň 1x týdně budou dojíždět externí trenéři z jiných klubů, tak, aby byla zabezpečena kvalita a rozmanitost uskutečňovaných tréninků. Ani jeden z konkurentů nemá možnost vlastního parkování, což v mém případě, jelikož prostory jsou v samém centru, bude bohužel také slabá stránka. Na základě dohody s místními školami a školkami chci navázat spolupráci v oblasti mimoškolních aktivit, formou tanečního kroužku, dále nácviku polonézy pro studenty středních škol a pořádání tanečních kurzů pro studenty.

S některými školami už tato spolupráce funguje, věřím tedy, že dojde k dalšímu rozšíření s jinými školami. V oblasti propagace plánuji rozjet rozsáhlou mediální kampaň, tak abych se co nejvíce dostala do podvědomí široké veřejnosti nejenom ve městě Hodonín, ale také v celém okrese a příhraničních slovenských obcích.

9 VLASTNÍ NÁVRH ŘEŠENÍ

V této kapitole se zaměřím na představení podniku jako celku, jeho cílů a konkrétně představím jednotlivé nabízené služby, které bude klub poskytovat. Bude představen předběžný ceník jednotlivých lekcí a kurzů a forma propagace, která podpoří přísun nové klientely.

9.1 Základní informace o záměru

- Název podniku: Taneční klub Studio K
- Adresa podniku: Národní tř. 383/15, 695 01 Hodonín
- Majitel: Klára Adamová
- Právní forma podnikání: Podnikání FO na základě živnostenského oprávnění
- Druh živnosti/předmět podnikání:

Živnost volná:

Provozování tělovýchovných a sportovních zařízení a organizování sportovní činnosti

Mimoškolní výchova a vzdělávání, pořádání kurzů, školení, včetně lektorské činnosti

Velkoobchod a maloobchod

Živnost vázaná:

Poskytování tělovýchovných a sportovních služeb

Živnost koncesovaná: Prodej kvasného lihu, konzumního lihu a lihovin

9.2 Popis podniku

Taneční klub Studio K bude poskytovat zázemí pro volnočasové aktivity zaměřené na tanec, v podobě sportovního tance a přípravy párů na taneční soutěže, taneční přípravky pro malé děti, tanečních kurzů pro studenty a dospělé, kurzy Latino Ladies pro ženy a dívky bez tanečních partnerů nebo pro maminky s dětmi. Nebude chybět ani tanec s profesionálním tanečníkem tzv. PRO-AM (profesionál-amatér) a individuální lekce na míru.

Taneční klub se bude nacházet přímo v centru města Hodonín na ulici Národní tř. 383/15, 695 01 Hodonín.

Taneční klub bude otevřen pro jednotlivé lekce dle rozvrhu celý týden. O víkendu budou probíhat individuální lekce po domluvě se zákazníky, jednodenní workshopy a jiné společenské akce, které budou souviset s činností klubu.

9.3 Cíle vlastníků

Taneční klub bude působit v oblasti vzdělávání dětí, mládeže i dospělých, a to především v rámci tance, sportu, kultury a společenského chování. Cílem bude vytvářet vhodné prostředí pro trávení volného času a seberealizace. Taneční klub bude otevřený jak pro začátečníky, tak pokročilé, jednotlivce nebo páry. Doplňkovou činností klubu bude organizování různých kulturních a společenských událostí v prostorách nově zrekonstruovaného tanečního sálu. Jednotliví tanečníci nebo taneční páry budou vedeny také k soutěžnímu tancování, díky kterému mohou postupovat dle svých výsledků do vyšších výkonnostních skupin a budou tak moci reprezentovat svůj klub, region, případně Českou republiku.

9.4 Marketingový plán

- Produkt

Hlavním produktem tanečního klubu bude výuka tance pod odborným vedením. Lekce budou probíhat skupinově i individuálně. Skupiny budou rozděleny především podle věku, ale také podle zaměření. Jednotlivé produkty, které bude klub nabízet představím výčtem níže.

Baby příprava pro děti od 3-6 let

Kurz je určen pro předškolní děti ve věku od 3 do 6 let. Půjde o zábavnou hodinu plnou dětských tanečků na oblíbené hudební skladby. Děti se naučí především všeobecné pohybové průpravě, hudebnímu cítění a několika základních korek latinsko-amerických a standartních tanců. Děti tak budou přirozeně rozvíjet jemnou motoriku a koordinaci celého těla.

Tanec pro maminky s dětmi od 2-4 let

Kurz je určený pro maminky s dětmi ve věku od 2-4 let. Náplň lekcí bude obsahovat především rozvoj jemné motoriky a koordinace těla. Děti se seznámí s rytmikou hudby a v novém kolektivu se naučí spolupráci s jinými dětmi. Součástí lekce budou i zábavné kolektivní hry. Maminky si také budou moci zatancovat nenáročnou sestavu latinsko-amerických tanců s dětmi v šátku.

Přípravka pro děti od 7-14 let

Kurz je určen pro děti ve věku od 7 do 14 let. Děti se naučí základy taneční kroky latinsko-amerických a standardních tanců a pohybovou přípravu, která je vhodná pro jakýkoliv další sport.

Semináře pro soutěžní páry

Taneční sport je sportovní disciplína, která vychází ze společenského tance a dělí se na standardní a latinskoamerické tance. Jakmile mají páry své choreografie, jezdí na soutěže, které jsou rozděleny do kategorií, jak věkově už od nejmenších dětí, tak podle výkonnostních skupin. Sportovní tanec je všestranná disciplína, kde se děti naučí správnému držení těla, hudebnímu citu, koordinaci celého těla a ladnému pohybu, správnému společenskému vystupování a dalšímu. Navíc tělo rovnoměrně zesílí a zlepší tak svou fyzickou kondici. Jednotlivé semináře probíhají jako skupinová lekce.

Taneční kurzy pro studenty

Taneční kurz učen pro středoškoláky ve věku od 15-19 let. Základy společenských tanců, jako např. chacha, jive, samba nebo waltz, valčík, tango jsou vyučovány zábavnou a jednoduchou formou v přátelské atmosféře. K tanečním lekcím neodmyslitelně patří i základy etikety a společenského chování. Součástí kurzu je i slavnostní závěrečná lekce, která je určena i pro rodiče.

Taneční kurzy pro dospělé páry

Neformální taneční kurz určený pro dospělé páry, které se chtějí naučit tancovat nebo si zopakovat taneční kroky, které se již někdy naučili. Náplní začátečnického kurzu budou základy společenských tanců jako je chacha, samba, lindy hop, waltz, valčík a quickstep. V pokročilých navazujících kurzech bude návstavba začátečnického kurzu, a navíc i jiné složitější tance. Součástí kurzu bude slavnostní závěrečná lekce s občerstvením.

Sólo dívky

Kurz určen pro dívky ve věku od 11-17 let, které chtějí tancovat a nemají tanečního partnera. Dívky se naučí základům taneční, rytmické a pohybové přípravy, a navíc i skupinovým synchro choreografiím do latinskoamerických tanců, se kterými mohou vyjet na soutěž nebo je předvést na závěrečných vystoupeních a kulturních akcích města Hodonín.

Latino Ladies

Kurz určený pro ženy bez tanečních partnerů, které mají rády pohyb a tanec. Na každé hodině bude připravena originální atraktivní taneční choreografie v rytmu latinsko-amerických tanců.

Individuální lekce

Jsou určeny pro všechny věkové i výkonnostní kategorie. Zkrátka individuální přístup pro všechny, kteří se chtějí zlepšovat pod profesionálním vedením. Individuální lekce je možné brát se všemi trenéry klubu. Individuální lekce jsou nedílnou součástí tréninkového plánu soutěžních párů, ale také jsou určeny pro běžné nadšence tance, kteří své taneční dovednosti chtějí posunout a zdokonalit. Na soukromé lekci lze také připravit např. svatební tanec na míru nebo zdokonalit základní kroky pro společenské události.

PRO-AM

Koncept celosvětově nazvaný jako PRO-AM (zkratka slov profesionál-amatér), je nejefektivnější způsob, jak se naučit sportovní tanec. Systém podobný jako v televizním pořadu StarDance. Dámy nebo pánové se dostanou do rukou profesionální tanečnice nebo tanečnicka, který se při lekcích plně věnuje pouze jim a bude je učit od techniky charakteru tanců, základních kroků, až po atraktivní a tanečně zajímavé variace. V dnešní době jsou již pro tuto kategorii připraveny soutěže pro celé ČR. Po nějaké době je tedy možnost vyjet se svým profesionálním tanečním partnerem na soutěž. V budoucnu budou pořádány i pobytové taneční campy v hotelových resortech.

Speciální kurzy

Jedná se o předem naplánované kurzy s externími trenéry jiných tanečních stylů, než náš klub běžně vyučuje, jako je např. salsa, bachata, flamenco apod.

Otevřené veřejné taneční

Taneční večery určené pro všechny příznivce tance, kteří si chtějí zatancovat, pobavit se s přáteli, nebo procvičit si to, co se naučili na našich lekcích či kurzech. Kromě tanečního parketu bude otevřen i bar s občerstvením, alkoholickými i nealkoholickými nápoji.

- Cena

Cenu za jednotlivé kurzy jsem stanovila na základě vlastních zkušeností. Navíc se ceny pohybují na podobné úrovni jako má konkurence a také cena za jednu lekci odpovídá jiným volnočasovým aktivitám, které lze substituovat ve městě Hodonín.

Tabulka 5 Ceník pololetních kurzů

Pololetní kurzy	Délka lekce/min	Počet lekcí za měsíc	Cena kurzu na osobu/Kč	Cena za 1 lekci na osobu/Kč
Baby příprava pro děti	60	8	2800	70
Tanec pro maminky s dětmi	60	8	2800	70
Příprava pro děti	60	8	2800	70
Semináře pro soutěžní páry	45	12	3600	60
Sólo dívky	60	8	2800	70

Všechny tyto kurzy budou probíhat v období září-leden a únor-červen. V praxi většinou takové kurzy navštěvují zákazníci celý rok, tedy obě pololetí po sobě. Cena za jedno pololetí je stanovena na částku 2 800,- Kč, za jednu lekci je to tedy 70,- Kč, přičemž lekce budou v týdnu dvě, u soutěžních párů tři.

Tabulka 6 Ceník předplacených kurzů

Kurzy na určité období	Délka lekce/min	Počet lekcí v ceně kurzu/Kč	Cena kurzu na osobu/Kč	Cena za 1 lekci na osobu/Kč
Taneční kurzy pro studenty	90	11	2000	182
Taneční kurzy pro dospělé páry	90	11	1600	145
Ladies	60	11	1 650	150

Taneční kurzy pro studenty a dospělé se budou konat v období říjen-prosinec, tedy před plesovou sezónou. Kurzy Ladies se budou konat 2x v prvním pololetí a 2x v druhém pololetí. Každý kurz lze ale předplatit zvlášť. Cena za jednotlivé kurzy i přesto, že počet lekcí je shodný, je rozdílná z důvodu náročnosti závěrečné slavnostní lekce, která bude zahrnovat rozdílný doprovodný program. Cena těchto kurzů je stanovena v částkách od 1650-2000,- Kč. V průměru je jedna lekce za 159,- Kč.

Tabulka 7 Ceník nepředplacených kurzů

Kurzy hrazené jednotlivě	Délka lekce/min	Cena za 1 lekci/Kč
Individuální lekce	45	300-900
PRO-AM	45	300-900
Otevřené tančírny	90	100
Speciální kurzy	90	150

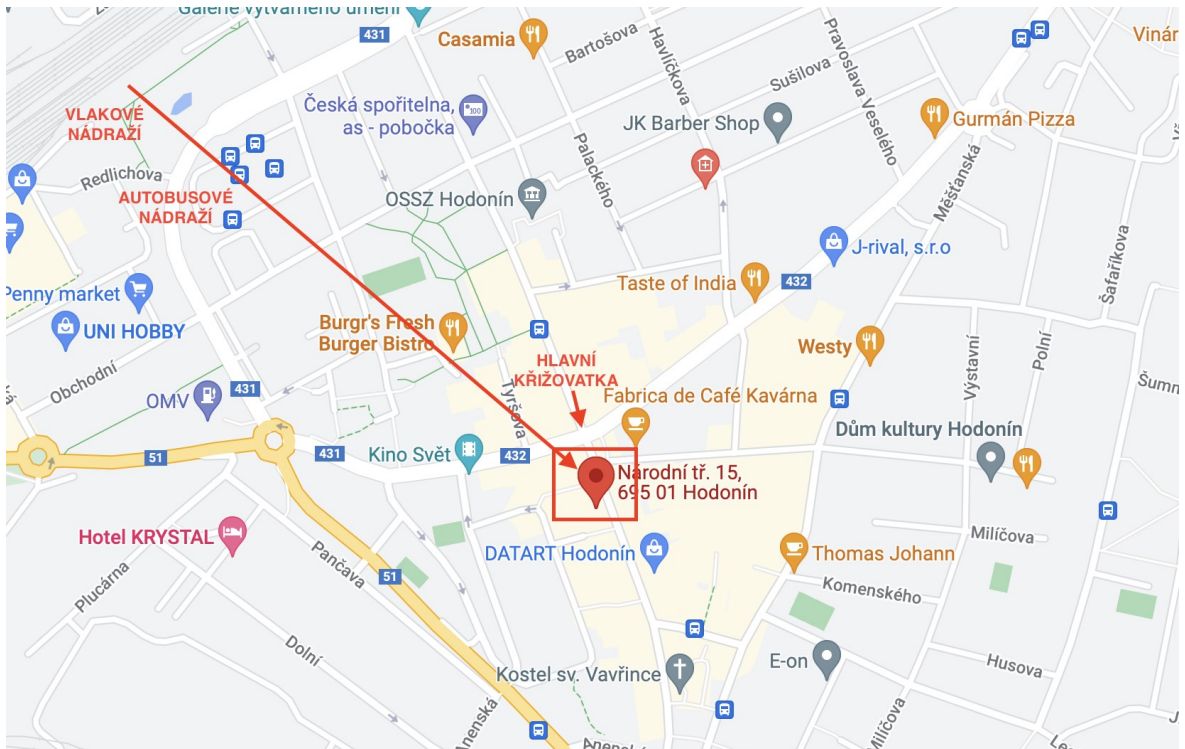
Ceny za individuální lekce jsou nastaveny cenovou politikou v taneční sféře. Odvíjí se od odbornosti a zkušenosti lektorů. V České republice za individuální lekci lze zaplatit od 300-2000,- Kč. Co se týče spolupráce, kterou budu navazovat s externími lektory, cena lekce by se měla pohybovat do 900,- Kč. V tomto případě nezáleží, zda se lekce účastní pár nebo jednotlivec, platí se vždy celá suma lektorovi. Otevřené tančírny budou za symbolickou cenu 100,- Kč, kde předpokládám, že tržby z těchto večerních akcí budou také za alkoholické a nealkoholické nápoje, které si zákazníci koupí na baru. Tyto akce budou především pořádány pro dobré vztahy se zákazníky 1x měsíčně. Speciální kurzy budou pořádány s externími trenéry, pro zpestření nabídky, zde jsem cenu stanovila na částku 150,- Kč.

DEN/ČAS	9:00-10:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	17:45	18:00	19:00	19:30	20:00	21:00	22:00	23:00
PONDĚLÍ	Maminky s dětmi					Lekce	Lekce	Lekce	Seminář LAT		Ladies			Lekce			
ÚTERÝ						Lekce	Baby příprava	Příprava starší		Sólo holky				Lekce			
STŘEDA	Maminky s dětmi					Lekce	Lekce	Lekce	Seminář STT			Kurz studenti/Lekce		Lekce			
ČTVRTEK						Lekce	Baby příprava	Příprava starší		Sólo holky	Practis			Lekce			
PÁTEK						Lekce	Lekce	Lekce			Kurz začátečníci			Kurz pokročilí			Open class/spec.kurzy
SOBOTA	Libovolný program																
NEDĚLE																	

Obrázek 1 Ukázka harmonogramu lekcí

- Místo

Prostory tanečního klubu budou v samém centru města Hodonín. Co se týče dostupnosti, vlakové nádraží je 9 min pěšky a autobusové nádraží 8 min pěšky. Pro obyvatele města Hodonín, co se týče dostupnosti pěšky, či nejbližší zastávky MHD, která je vzdálená asi 3 minuty pěšky, bude toto místo zcela ideální. Vnitřní prostory o celkové výměře cca 316 m² budou rozděleny na dva taneční sály. Větší sál o výměře 250 m² a menší o výměře 66 m². Součástí je i venkovní terasa, šatna a sociální zázemí. Jedná se o původní prostory restaurace, bude tedy potřeba místnosti uzpůsobit tanečním potřebám a celkově novodobým trendům.



Obrázek 2 Umístění TK Studio K

- Propagace

Propagace nově nabízené služby je nedílnou součástí plánu, a i pozdější existence. V dnešní době je zapotřebí být neustále v kontaktu se stávajícími i potencionálními zákazníky. Klub bude využívat všech možných způsobů propagace, budou jimi především **webové stránky**, kde budou základní informace-sídlo, nabízené kurzy, cena jednotlivých kurzů, plánované akce apod. Velice efektivním propagačním nástrojem jsou v dnešní době sociální sítě. Bude tedy založena facebooková a instagramová stránka, kde budu pravidelně publikovat dění tanečního klubu, úspěchy našich párů, informace o pořádaných kurzech a soustředěních. Obě sociální stránky lze za poplatek propagovat, tak aby se automaticky objevovaly i lidem v blízkém okolí města Hodonín, což pomůže přilákat nejen občany města Hodonín, ale také občany z okolních obcí jako je Rohatec, Dubňany, Lužice, Ratíškovice, Holíč nebo Skalica. Dalším nástrojem bude inzerce v podobě **letáčku** v Hodonínském magazínu. Dále také různé **rollapy a reklamní plachty**, které nám zprostředkuje reklamní agentura JS TISK, kterou vlastní můj blízký kamarád. Další z možných propagací je **vystoupení** tanečních párů na různých plesech, firemních večírcích, či akcích města Hodonín. Jednou z dalších forem propagace bude klubové oblečení, které bude tanečnickům nabídnuto k odkoupení. Jedná se

teplákové soupravy, trička a kšiltovky s názvem a logem klubu. Využitím těchto propagačních materiálů se šíří dobré jméno klubu a zároveň tak lze získat potenciální zákazníky.

- Lidé

Zakladatelkou tanečního klubu a hlavní trenérkou budu já, Klára Adamová, jakožto fyzická osoba podnikající. Dalšími interními trenéry budou Václav Masaryk, který povede kurzy Ladies, Katarína Kubičková, která bude mít na starosti oba dny Sólo dívky a Tomáš Hromek, který se mnou povede taneční kurzy pro studenty a dospělé. Externími trenéry, kteří budou zváni na STT semináře budou Matyáš Felcman a Anna Blokešová ze Zlína, v případě jejich nepřítomnosti budou nahrazeni jinými trenéry z ČR. Počet odučených hodin externích trenérů nepřesáhne ročně 300 hodin, uzavřu s nimi dohodu o provedení práce, což znamená, že za ně nebudu muset odvádět sociální ani zdravotní pojištění. Jestliže budou mít trenéři podepsané prohlášení k dani v klubu, strhnu jim z odměny 15 % zálohu na daň, ze které můžu ještě navíc odečíst slevy na dani. V případě, že by měli podepsané prohlášení k dani u jiného zaměstnavatele, bude jim stržena 15 % srážková daň, přičemž daňové slevy započítat nelze.

- Procesy

Nastavení procesů je nedílnou součástí dobře fungujícího podniku. Aby tyto procesy v klubu fungovaly, je zapotřebí tyto aktivity nastavit ihned ze začátku a aby je sdíleli všechny kompetentní osoby v klubu. Mým cílem je, aby se zákazníci cítili dobře, šířili dobré jméno klubu a tím přiváděli další nové potenciální zákazníky. Je tedy především důležité mít dobré vztahy s našimi zákazníky, to zajistím tím, že se k nim všichni naši trenéři budou chovat slušně, v případě jakýkoliv dotazů zákazníků budou schopni odpovědět, případně poradit, která kompetentní osoba jim poradí. Zákazníkům by měly být předkládány jasné podklady o důležitých platbách, termínech, akcích, změnách apod. Tyto informace budou sdělovány prostřednictvím e-mailu, webových nebo facebookových stránek.

Trenéři se budou pravidelně aktivně účastnit různých seminářů či workshopů, tak aby neustále přinášeli do tréninkových procesů nové trendy a kvalita služeb byla stále na vysoké úrovni.

9.5 Daňová evidence

Jako FO podnikající jsem se rozhodla vést daňovou evidenci. Nebudu tedy účetní jednotkou podle zákona o účetnictví. Smyslem daňové evidence je evidovat údaje o příjmech, výdajích,

majetku a závazcích, které mi budou sloužit pro výpočet základu daně. Jelikož zákon neudává přesně předepsanou podobu evidence, mohu si tak zvolit, zda povedu fyzicky účetní knihy, tabulky v Excelu nebo budu příjmy a výdaje evidovat ve speciálním programu. Ve všech případech budu muset uchovávat veškeré účetní doklady, které by měly obsahovat minimálně informace o datu, popis transakce, rozdělení, zda se jedná o příjem nebo výdaj a zda tyto transakce ovlivňují základ daně, abych mohla údaje v evidenci prokázat případné finanční kontrole.

Majetek v daňové evidenci

V případě dlouhodobého hmotného majetku půjde jeho cena do výdajů postupně formou odpisů. Je potřeba jej evidovat na kartách dlouhodobého majetku nebo na inventárních kartách. Souhrn daňových odpisů za zdaňovací období pak uvedu do daňového přiznání.

Oceňování v daňové evidenci

V případě ocenění majetků a dluhů v daňové evidenci bude hmotný majetek a pohledávky oceněn dle zákona o daních z příjmů. V případě ostatního majetku bude oceněn v pořizovacích cenách nebo vlastními náklady, v případě, kdy bych si vytvořila něco vlastní činností. Dluhy budou oceňovány ve jmenovité hodnotě při jejich vzniku.

Uzavření daňové evidence

Opět není zcela jasně stanoveno, jak uzavírat daňovou evidenci. Každopádně pro správné stanovení základu daně provedu kontrolu hotovostní pokladny, zda nevykazuje zůstatek a zda bankovní účty sedí s bankovními výkazy. Jestliže by byla na dlouhodobý majetek tvořena rezerva, je mou povinností provést kontrolu její tvorby a také jejího čerpání. I přesto, že daňovou evidenci povedu přes účetní program, je důležité zkontrolovat stav příjmů a výdajů, zda evidence odpovídá skutečnosti.

Mou povinností bude provést také inventarizaci majetku, o které musím vyhotovit zápis a o případné rozdíly upravit základ daně.

Archivace daňové evidence

Jako poplatník daňové evidence mám povinnost uchovávat daňovou evidenci za všechna zdaňovací období, pro která neuplynula lhůta pro stanovení daně-minimálně po dobu tří let.

10 FINANČNÍ PLÁN

V této kapitole představím všechny nutné výdaje, které jsou spojeny se zahájením podnikání a také které bude nutné uhradit v počátcích samotného provozu tanečního klubu. Dále představím propočet příjmů všech našich nabízených služeb ve variantě pesimistické, reálné i optimistické. Na základě vypočtených dat, spočítám hrubý zisk, který bude sloužit pro další výpočty, konkrétně daňové povinnosti.

10.1 Výdaje před zahájením podnikání

Prvním nákladem před samotným zahájením podnikatelské činnosti je úhrada správního poplatku za živnostenské oprávnění ve výši 1000,- Kč. Mým cílem je dosažení unikátního prostoru, co se vzhledu týče, tím pádem je nezbytně nutné provést drobné stavební úpravy, které spočívají zejména ve výměně stávající podlahové krytiny, která je tvořena keramickou dlažbou za plovoucí podlahu s odolnou nášlapnou vrstvou. Další úpravou v interiéru bude výmalba, montáž a lepení zrcadlových stěn. Výpočet uvedených stavebních úprav, které jsou v tabulce č. 9, byl proveden v expertním kalkulačním systému EuroCALC od společnosti Callida. Ve výpočtu je zahrnut materiál i práce viz. příloha č. 1. Nedílnou součástí každého tanečního klubu je kvalitní aparatura, pro zajištění administrativy vybavení kanceláře potřebnými věcmi, jako je psací stůl, židle, tiskárna a policové regály. Také bych chtěla, aby klub disponoval EZS napojeným na PCO včetně kamerového systému. Pro běžné úrazy pořídím i vybavenou lékárníčku. Pro tyto položky jsem průzkumem trhu zjistila předběžnou pořizovací cenu, která je uvedena v tabulce č. 9 níže. Pro výpočet pojistného za pojištění podnikatelského majetku a podnikatelské provozní odpovědnosti jsem využila online kalkulačku na webových stránkách společnosti Direct pojišťovna a.s. Rozsah pojistného krytí jsem zvolila jako střední, který je blíže popsán v příloze č. 2.

Tabulka 8 Rozpočet počátečních výdajů (Zdroj: Vlastní zpracování)

Položka	Cena/Kč
Živnostenské oprávnění	1000
Podlaha	173 500
Výmalba	21 500
Aparatura	10 000
Zrcadla	44 500
Kancelářské vybavení	20 000
Lékárnička	600
Zabezpečovací a kamerový systém	30 000
Pojištění odpovědnosti	7200
První nájemné	39 000
Celkem počáteční výdaje: 347 300,- Kč	

10.2 Výdaje na propagaci

Tvorba webových stránek pro začínající podnikatele se z průzkumu trhu pohybuje okolo 20 000,- Kč. Cena propagace stránek na sociálních sítích Facebook a Instagram viz. tabulka č.10 níže, je stanovena dle vlastních zkušeností z jiného tanečního klubu. Výdaje na propagaci, která musí jít do výroby, jsem konzultovala s dlouholetým známým, který vlastní reklamní agenturu JS Tisk se sídlem v Hodoníně. Z jeho strany mi byla poskytnuta cenová nabídka viz příloha č. 3, kde jsou veškeré reklamní předměty položkově rozepsány.

Tabulka 9 Rozpočet počátečních výdajů na propagaci (Zdroj: Vlastní zpracování)

Položka	Cena/Kč
Webové stránky	20 000
FB stránky	600
IG stránky	600
Inzerce v novinách 1/16 stránky	958
Reklamní plachta na fasádu	14 520
2x roll-up 85cm	3 630
Polep oken a dveří	19 360
2x cedule nad vchod	8 712
Bilboard + nájem plochy	8 349
200x vizitka	726
50x plakát A3	1 271
Celkem výdaje na propagaci: 78 726,- Kč	

10.3 Měsíční provozní výdaje

Největší výdajovou položkou bude v mém tanečním klubu měsíční splátka nájemného, které činí 39 000 Kč dle inzerce, která je součástí přílohy č. 4. Součástí vybavení komerčních

prostor je také moderní gastronomické vybavení kuchyně, lze tedy předpokládat, že vzhledem k tomu, že dané vybavení nevyužiji a majitel jej může pronajmout jinde, případně vybavení prodat, je výše nájemného v konečném důsledku stále k jednání. Energie jsou přepočteny odhadem. Od realitní makléřky jsem zjistila informaci, že předchozí nájemník, zde provozoval restauraci, kdy měsíční zálohy na energiích činily 20 000 – 24 000 Kč dle daného ročního období. S realitní makléřkou jsme usoudily, že mé měsíční náklady za energie budou podstatně nižší. Střízlivým odhadem zvažuji přibližně 1/3 z průměrných předchozích záloh, avšak skutečný náklad na energie pro chod v daných prostorách bude znám až při prvním vyúčtování, jelikož měřidla jsou vždy přepsána na nového nájemce. Mezi další měsíční náklady bude připadat také splátka úvěru, kdy podrobnější kalkulace jsou uvedeny v příloze č. 5, a také v tabulce č. 12 viz níže. Mzdy trenérů jsou zvoleny dle předpokládaného rozvrhu odučených hodin, násobené dohodnutou hodinovou mzdou. Hodinové mzdy jsou voleny dle odbornosti jednotlivých lektorů od 300 Kč/h do 900 Kč/h. Počet odučených hodin externích trenérů nepřesáhne ročně 300 hodin, uzavřeme s nimi dohodu o provedení práce, což znamená, že za ně nebudeme muset odvádět sociální ani zdravotní pojištění.

Tabulka 10 Měsíční fixní náklady (Zdroj: Vlastní zpracování)

Položka	Cena/Kč
Nájem + energie	39 000+8000
Úvěr včetně úroků	6 917
Správa úvěru	250
Mzdy trenérů (6 lekcí týdně)	12 800
Minimální záloha na zdravotní pojištění	2 627
Minimální záloha na sociální pojištění	2 841
Paušál Vodafone	499
Celkem měsíční náklady: 72 934,- Kč	

10.4 Financování

Tabulka 11 Kalkulace úvěru pro živnostníky od Raiffeisenbank (Zdroj: Vlastní zpracování)

Výše úvěru	300 000,- Kč
Splatnost	5 let
Měsíčně	6 917,- Kč
Roční úroková sazba	13, 59 % p. a.
Měsíční poplatek za správu úvěru	250,- Kč

Pro počáteční financování mého podniku jsem zvolila kombinaci interních i externích zdrojů, kdy za interní budou mé vlastní naspořené finanční prostředky. Převážná část bude

tvořena externími zdroji, kdy průzkumem trhu jsem zvolila řešení formou podnikatelského úvěru od společnosti Raiffeisenbank. Na základě osobní konzultace s bankéřem mi byla poskytnuta nabídka financování mého projektu viz tabulka č. 12 a příloha č. 5. Výši úvěru jsem stanovila na částku 300 000,- Kč, dle rozpočtu nutných počátečních výdajů uvedených v tabulce č. 9, zbylá část bude financována z vlastních zdrojů. Délka splatnosti úvěru je stanovena na 5 let při úrokové sazbě 13, 59 % p. a. Měsíční splátka včetně úroku bude činit částku 6 917,- Kč. Při takovém druhu úvěru banka požaduje měsíční poplatek za správu úvěru ve výši 250,- Kč. Dohromady budou měsíční náklady na splácení úvěru činit částku 7 167,- Kč

10.5 Měsíční příjem

Měsíční příjem byl počítán ve třech variantách (pesimistická, optimistická a reálná), z důvodu přiblížení představy o možných měsíčních příjmech. V pesimistické variantě uvažuji o 40% účasti na všech lekcích. V optimistické o 100% účasti a v reálné variantě uvažuji o 70% účasti zákazníků na nabízených lekcích. Při výpočtu beru v úvahu, že měsíc má 4 týdny. Optimistická varianta představuje maximální možnou kapacitu sálu, avšak počet potencionálních zákazníků je stanoven odborným odhadem, podle vlastních dlouholetých zkušeností z jiných tanečních klubů, kde působím již několik let jako trenérka.

Taneční klub bude poskytovat jak pololetní kurzy, které se konají v období od září-leden a únor-červen, tak kurzy sezónní, které budou převážně v období říjen-prosinec. Díky sezónním kurzům předpokládám zvýšené tržby, které budou sloužit pro hladký průběh fungování a pokrytí nákladů v dalších měsících. Všechny příjmy z kurzů jsem rozpočítala na všech 12 kalendářních měsíců včetně letních prázdnin. V měsíčních příjmech jsou také příjmy za lekce hrazené lekce jednotlivě, tedy soukromé lekce a otevřené tančírny. Ve všech variantách jsou příjmy přepočítány na jeden měsíc.

Tabulka 12 Pesimistická varianta-měsíční příjem z pololetních kurzů (Zdroj: Vlastní zpracování)

Pololetní kurzy	Počet zákazníků	Měsíční příjem z pololetního kurzu/os.	Měsíční příjem/Kč
Baby příprava pro děti	12	467	5 604
Tanec pro maminky s dětmi	6	467	2 802
Příprava pro děti	12	467	5 604
Semináře pro soutěžní páry	12	600	7 200
Sólo dívky	8	467	3 736
Celkový příjem za měsíc: 24 946,- Kč			

Tabulka č. 13 představuje pesimistickou variantu, kde jsem v pololetních kurzech zvažovala pouze 40% účast na všech kurzech. Měsíční příjem jsem rozpočítala právě podle počtu zákazníků na všech 12 měsících v kalendářním roce. Z toho vyšlo, že příjem by za tyto kurzy v této variantě činil 24 946,- Kč.

Tabulka 13 Pesimistická varianta-příjem za sezónní kurzy (Zdroj: Vlastní zpracování)

Kurzy na určité období	Počet zákazníků	Měsíční příjem za sezónní kurzy/os.	Měsíční příjem za sezónní kurzy/Kč
Taneční kurzy pro studenty (1x ročně)	16	167	2 672
Taneční kurzy pro dospělé páry (1x ročně)	24	133	3 192
Ladies (4x ročně)	16	550	8 800
Celkový příjem: 14 664,- Kč			

Opět jsem zvažovala pouze 40 % účast na kurzech které jsou uvedeny v tabulce č. 14. Jelikož se jedná o tři měsíční kurz, celkové příjmy z pořádaných kurzů bylo nutné rozpočítat do všech 12 kalendářních měsíců z důvodu objektivního posouzení příjmové i výdajové stránky klubu, jelikož v letních měsících červenec-srpen se tyto kurzy ani většina ostatních konat nebudou. Při takovém počtu potenciálních zákazníků činí měsíční příjem částku 14 664,- Kč.

Tabulka 14 Pesimistická varianta-příjem za kurzy hrazené jednotlivě (Zdroj: Vlastní zpracování)

Kurzy hrazené jednotlivě	Počet zákazníků	Průměrný počet lekcí za měsíc	Cena za 1 lekci/Kč	Měsíční příjem/Kč
Individuální lekce		27	500	13 500
PRO-AM		5	500	2 500
Otevřené tančírny	8	1	100	800
Speciální kurzy	8	1	150	1 200
Celkový příjem: 18 000,- Kč				

V tabulce č. 15 vycházím stejně jako u předešlých kurzů pouze ze 40% účastí všech zákazníků v případě otevřených tančíren a speciálních kurzů. V případě individuálních a PRO-AM lekcí, představuje 40% část počet lekcí za měsíc. Stejně jako u předchozích kurzů jsem rozpočítala lekce do všech 12 kalendářních měsíců. Celková měsíční příjem činí částku 18 000,- Kč.

Tabulka 15 Optimistická varianta-měsíční příjem z pololetních kurzů (Zdroj: Vlastní zpracování)

Pololetní kurzy	Počet zákazníků	Měsíční příjem z pololetního kurzu/os.	Měsíční příjem/Kč
Baby příprava pro děti	30	467	14 010
Tanec pro maminky s dětmi	15	467	7 005
Příprava pro děti	30	467	14 010
Semináře pro soutěžní páry	30	600	18 000
Sólo dívky	20	467	9 340
Celkový příjem za měsíc: 62 365,- Kč			

Optimistická varianta vyjadřuje 100% účast zákazníků na pololetních kurzech. Počty zákazníků jsou uvedeny v tabulce č. 16. Pololetní poplatky byly opět rozpočítány do všech 12 kalendářních měsíců. V tomto případě je celkový měsíční příjem 62 365,- Kč.

Tabulka 16 Optimistická varianta-příjem za sezónní kurzy (Zdroj: Vlastní zpracování)

Kurzy na určité období	Počet zákazníků	Měsíční příjem za sezónní kurzy/os.	Měsíční příjem za sezónní kurzy/Kč
Taneční kurzy pro studenty (1x ročně)	40	167	6 680
Taneční kurzy pro dospělé páry (1x ročně)	60	133	7 980
Ladies (4x ročně)	40	550	22 000
Celkový příjem: 36 660,- Kč			

Jako u pesimistické varianty, byly tyto tři měsíční kurzy rozpočítány do všech 12 kalendářních měsíců, ale s rozdílem 100% účasti všech zákazníků uvedených v tabulce č. 17. Celkový měsíční příjem činí 36 660,- Kč.

Tabulka 17 Optimistická varianta-příjem za kurzy hrazené jednotlivě (Zdroj: Vlastní zpracování)

Kurzy hrazené jednotlivě	Počet zákazníků	Průměrný počet lekcí za měsíc	Cena za 1 lekci/Kč	Měsíční příjem/Kč
Individuální lekce		68	500	34 000
PRO-AM		13	500	6 500
Otevřené tančírny	20	1	100	2 000
Speciální kurzy	20	1	150	3 000
Celkový příjem: 45 500,- Kč				

V optimistické variantě vycházím ze 100% účasti všech zákazníků v případě otevřených tančiren a speciálních kurzů. V případě individuálních a PRO-AM lekcí, představuje 100 % část optimální počet lekcí konaných za měsíc. Optimální počet lekcí je průměrem rozpočítán do všech 12 kalendářních měsíců, tak abych i těmito příjmy pokryla např. letní měsíce. Celkové měsíční příjmy kurzů uvedených v tabulce č. 18 činí částku 45 500,- Kč.

Tabulka 18 Reálná varianta-měsíční příjem z pololetních kurzů (Zdroj: Vlastní zpracování)

Pololetní kurzy	Počet zákazníků	Měsíční příjem z pololetního kurzu/os.	Měsíční příjem/Kč
Baby příprava pro děti	21	467	9 807
Tanec pro maminky s dětmi	10	467	4 670
Příprava pro děti	21	467	9 807
Semináře pro soutěžní páry	21	600	12 600
Sólo dívky	14	467	6 538
Celkový příjem za měsíc: 43 422,- Kč			

V tom případě uvažuji o 70% účasti na kurzech, které jsou uvedeny v tabulce č. 19. K výpočtu měsíčního příjmu jsem přistupovala stejně jako v předešlých variantách, vybrané poplatky jsou násobeny počty potencionálních zákazníků a následně rozděleny do všech 12 kalendářních měsíců. Celkové měsíční příjmy pololetních kurzů v této variantě činí částku 43 422,- Kč.

Tabulka 19 Reálná varianta-příjem za sezónní kurzy (Zdroj: Vlastní zpracování)

Kurzy na určité období	Počet zákazníků	Měsíční příjem za sezónní kurzy/os.	Měsíční příjem za sezónní kurzy/Kč
Taneční kurzy pro studenty (1x ročně)	28	167	4 676
Taneční kurzy pro dospělé páry (1x ročně)	42	133	5 586
Ladies (4x ročně)	28	550	15 400
Celkový příjem: 25 662,- Kč			

Jako u obou předchozích variant uvedených výše, byly tyto tři měsíční kurzy rozpočítány do všech 12 kalendářních měsíců, s tím, že jsem počítala 70% účast všech zákazníků uvedených v tabulce č. 20. Celkový měsíční příjem činí 25 662,- Kč.

Tabulka 20 Reálná varianta-příjem za kurzy hrazené jednotlivě (Zdroj: Vlastní zpracování)

Kurzy hrazené jednotlivě	Počet zákazníků	Průměrný počet lekcí za měsíc	Cena za 1 lekci/Kč	Měsíční příjem/Kč
Individuální lekce		48	500	24 000
PRO-AM		9	500	4 500
Otevřené tanečnické	14	1	100	1 400
Speciální kurzy	14	1	150	1 400
Celkový příjem: 31 300,- Kč				

Poslední tabulka č. 21 vypovídá o tom, jak by se celkové měsíční příjmy kurzů, které jsou hrazeny jednotlivě změnilo v případě reálné varianty. Celkové měsíční příjmy činí v tomto případě částku 31 300,- Kč.

Tabulka 21 Celkové příjmy jednotlivých variant (Zdroj: Vlastní zpracování)

Varianta	Reálná varianta	Optimistická varianta	Pesimistická varianta
Celkem příjmy:	100 384,- Kč	144 525,- Kč	57 610,- Kč

V tabulce č. 22 lze vidět, jak se jednotlivé měsíční příjmy liší v závislosti na jednotlivých variantách. V případě pesimistické varianty by klub vykazoval zápornou hodnotu, jelikož by nebyly pokryty ani nutné provozní měsíční výdaje ve výši 72 934,- Kč viz tabulka č. 10. Pro další výpočty budeme vycházet z **optimistické varianty**.

10.6 Plán ročních příjmů a výdajů

Tabulka 22 Plán ročních příjmů a výdajů (Zdroj: Vlastní zpracování)

Položka	2023	2024
Příjmy	1 734 300	1 734 300
Výdaje	1 301 234	875 208
Hrubý zisk	433 066	859 092

Výše uvedená data v tabulce č. 23 představují plán ročních příjmů a výdajů, z nichž jsem dostala hrubý zisk. Celkové příjmy jsou brány z optimistické varianty všech nabízených kurzů-pololetní, sezónní i hrazených jednotlivě. Výdaje v prvním roce podnikání jsou vyšší z důvodu zvýšených prvotních výdajů na rekonstrukci a propagaci. V dalším roce jsou brány v potaz pouze fixní měsíční výdaje za všech 12 kalendářních měsíců viz tabulka č. 11. Hrubý zisk činí tedy v roce 2023 částku 433 066 Kč a v roce 2024 částku 859 092 Kč. Tyto data budou sloužit pro další výpočty daňové povinnosti.

11 DAŇOVÁ POVINNOST Z POHLEDU PRÁVNÍ FORMY PODNIKÁNÍ

11.1 Daňová povinnost z pohledu OSVČ

Tabulka 23 Daňová povinnost OSVČ (Zdroj: Vlastní zpracování)

Položka	Rok 2023	Rok 2024
Příjmy dle § 7	1 734 300	1 734 300
Výdaje dle § 7	1 301 234	875 208
Základ daně dle § 23	433 066	859 092
Zaokrouhlený ZD dle § 16	433 000	859 000
Daň z příjmu FO 15 % dle § 16	64 950	128 850
Sleva na poplatníka dle § 35 ba	30 840	30 840
Výsledná daňová povinnost	34 110	98 010

Příjmy jsou v obou letech poníženy o skutečně vynaložené výdaje. Vyšší částku ve výdajích v roce 2023 zapříčinily počáteční výdaje, které jsem vynaložila na rekonstrukci a propagaci viz tabulka č. 9 a 10 ve výši 347 300,- Kč, v druhém roce jsem počítala pouze z fixními měsíčními výdaji. Odečtením výdajů od příjmů jsem získala základ daně, který se dle § 16 ZDP u FO zaokrouhluje na sto korun dolů. Nově se FO může týkat zvýšená 23% daň, která nahradila solidární daň. Limit pro platbu 23% daně nesmí přesáhnout 48násobek průměrné mzdy, která v roce 2022 činí částku 38 911 Kč. V mém případě tedy budu platit pouze základní 15 % daň. Ta bude činit v první roce podnikání částku 64 950 Kč v druhém roce 128 850 Kč. Od vypočítané daně mám jako FO nárok na odečtení základní slevy a poplatníka, která v roce 2022 činí částku 30 840 Kč. Výsledná daňová povinnost činí částku 34 110 Kč za zdaňovací období 2023 a částku 98 010 Kč za zdaňovací období 2024.

Jako FO mám povinnost platit zálohy ve výši 40 % poslední známé daňové povinnosti, v tomto případě budou zálohy placeny pololetně v termínech 15. 6. a 15. 12

Co se týče povinnosti registrace k DPH, tak za předpokladu, že nynější vláda prosadí novelu zákona č. 235/2004 Sb. o DPH, měl by se dle návrhu zákona Ministerstva financí zvýšit od roku 2023 limit pro registraci k DPH z 1mil. Kč na 2mil. Kč. Na základě nynější právní úpravy mi zákonná povinnost registrace k DPH vzniká, ale vzhledem k tomu, že podnikatelský plán je zvažován až od roku 2023, kdy za předpokladu, že EU vyhová žádosti o urychlení změny této žádosti, nebude se mě povinnost k registraci k DPH týkat (MFCR).

Tabulka 24 Výpočet odvodů SP a ZP (Zdroj: Vlastní zpracování)

Položka	2023	2024
Vyměřovací základ	216 533	429 546
Pojistné na zdravotní pojištění	29 232	57 989
Pojistné na sociální pojištění	63 228	125 428
Odvody SP+ZP	92 460	183 417
Celkem odvody včetně daňové povinnosti	126 570	281 427

Jelikož podnikání bude mou hlavní činností, mou povinností je hradit sociální a zdravotní pojištění. Výpočet je uveden v tabulce č. 25, kdy vyměřovacím základem pro výpočet SP a ZP je 50 % z daňového základu za zdaňovací období. V první roce podnikání to bude částka 216 533 Kč, v druhém roce 429 546 Kč. Dále z vyměřovacího základu vypočítám 13,5 % na ZP a 29,2 % na SP. Povinné odvody činí v roce 2023 částku 92 460 Kč, v roce 2024 částku 183 417 Kč. Dalším krokem tedy bude přičíst tyto částky k daňové povinnosti, která je uvedena v tabulce č. 24. Celkem budu muset v roce 2023 zaplatit částku 126 570 Kč a v roce 2024 částku 281 427 Kč.

11.2 Daňová povinnost z pohledu s.r.o.

V následující tabulce bude proveden výpočet daňové povinnosti PO. Pro výpočet daňového zatížení je použit stejný základ daně jako u FO. Rozdílem je zde zaokrouhlování základu daně na celé tisíce dolů. Na rozdíl od FO jsou PO zdaňovány vyšší sazbou daně, která dle §21 ZDP činí 19 %. Výsledná daň, která byla na základě výpočtu provedena v tabulce č. 26, činila v roce 2023 částku 82 270 Kč a v roce 2024 částku 163 210 Kč.

V případě, že bych byla jediným zakladatelem s.r.o., jednalo by se o jednočlennou společnost s ručením omezeným. Jako jediný společník se mohu rozhodnout, zda si budu vyplácet pravidelnou měsíční odměnu ze své společnosti, nebo dojde k výplatě podílu na zisku, ten podléhá srážkové dani a je vyplácen pouze 1x ročně nebo formou průběžných záloh. V tabulce č. 26 bude demonstrována varianta výplaty podílu na zisku. V tomto případě základ daně snížený o daň tvoří tzv. čistý zisk po zdanění, který je držen na účtu 431-HV ve schvalovacím řízení do doby, než valná hromada rozhodne o jeho vypořádání. To je další z rozdílů od FO, protože s těmito penězi nelze prozatím manipulovat ve svůj prospěch. Je tedy nutné uskutečnit výplatu podílů na zisku, která podléhá dalšímu zdanění ve výši 15 %. V roce 2023 bude odvedeno dalších 52 619 Kč a 104 382 Kč v roce 2024. V mém případě by bylo valnou hromadou schváleno vyplacení celého podílu na zisku jedinému společníkovi s.r.o., kterým budu pouze já.

Tabulka 25 Výpočet daňové povinnosti a podílu společníka s.r.o. (Zdroj: Vlastní zpracování)

Položka	2023	2024
Základ daně	433 066	859 092
Zaokrouhlený základ daně	433 000	859 000
Daňová povinnost	82 270	163 210
Čistý zisk po zdanění	350 796	695 882
Srážková daň dle § 36 ZDP	52 619	104 382
Podíl na zisku společníka	298 177	591 500
Celková daňová zátěž	134 889	267 592

Druhou variantou je vyplácení ve formě pravidelné měsíční odměny za výkon činnosti, která podléhá zdanění jako jakákoli mzda jiného zaměstnance (tyto náklady snižují ZD). Stejně jako mzdy zaměstnanců, podléhají i odměny členů orgánů právnických osob odvodům zákonného pojistného (s výjimkou odměn do 3 500 Kč měsíčně). To by sebou tedy neslo další náklady ve formě odvodů SP a ZP. Vzhledem k tomu, že mám dle zákona povinnost účastnit se ZP, musela bych se stát osobou bez zdanitelných příjmů. Co se týče SP, bylo by zcela na mém rozhodnutí, zda se stanou osobou dobrovolně účastnou důchodového pojištění. V komparaci, která je provedena v tabulce č. 27 je brána v potaz varianta, kdy je výplata provedena formou podílu na zisku pouze s povinnou 15% srážkovou daní.

Tabulka 26 Srovnání odvodového zatížení u FO a PO (Zdroj: Vlastní zpracování)

Položka	OSVČ		S.R.O.	
	2023	2024	2023	2024
Základ daně	433 066	859 092	433 066	859 092
Daň z příjmů	34 110	98 010	82 270	163 210
Povinné odvody	92 460	183 417	-	-
Srážková daň	-	-	52 919	104 382
Disponibilní zůstatek	306 496	577 665	297 877	591 500

Tabulka č. 27 tedy vypovídá o tom, že v prvním roce podnikání by byl disponibilní zůstatek u OSVČ oproti s.r.o. vyšší s rozdílem 8 619 Kč, v druhém roce podnikání, kdy byly výdaje oproti prvnímu roku nižší, by byl naopak vyšší disponibilní zůstatek u s.r.o. o částku 13 835 Kč. Jak už ale bylo zmíněno výše, i v případě volby podnikání jako PO, je nutné počítat s dalšími náklady ve formě odvodů SP a ZP. Z pohledu daňové povinnosti lze vyvodit, že OSVČ bude nést menší daňové zatížení než s.r.o. Zatímco u porovnání disponibilních zůstatků, které vyšly po odečtení povinných odvodů u OSVČ a srážkové daně u s.r.o., se zde nejedná o nijak výrazné rozdíly, je ale nutné brát v potaz tu skutečnost, že u s.r.o. by v konečném důsledku byly tyto prostředky ještě poníženy o odvody SP a ZP.

Rozhodla jsem se jít cestou OSVČ, a to i z důvodů menší administrativní náročnosti, možné volby vedení účetnictví, snadnějšího výběru peněz a také menších počátečních nákladů na založení.

ZÁVĚR

Cílem bakalářské práce bylo zpracování podnikatelského plánu pro založení tanečního klubu. Dle mého úsudku byl tento cíl splněn a osobně mám po vypracování této práce lepší představu, jak v praxi tento projekt zrealizovat.

Díličními cíli pak bylo vymezit základní teoretické pojmy z podnikatelského prostředí včetně možného financování a analýz, které byly aplikovány v praktické části. Na základě Porterovi analýzy vyšlo najevo, že konkurenci ve městě Hodonín tvoří i jiné taneční kluby, avšak nenabízejí služby a kvalitu, kterou v dnešní době zákazníci požadují a kterou osobně poskytovat.

V návrhu vlastního řešení představuji podnik jako takový, včetně detailního popisu nabízených služeb, vedení účetnictví a ceníku, který v dalších kapitolách slouží pro finanční plán. Ten tvoří velkou část práce. Zahrnuje jak kalkulaci prvotních výdajů na rekonstrukci tanečních prostor, na propagační materiály, tak kalkulaci financování ve formě úvěru. Nezbytnou součástí finančního plánu byl propočet fixních měsíčních výdajů, které bude potřeba hradit pravidelně každý měsíc, bez ohledu na počet zákazníků. Proto byly měsíční příjmy počítány v pesimistické, optimistické i reálné variantě, tak aby byly zohledněny všechny možné varianty návštěvnosti jednotlivých tanečních kurzů. Z pesimistické varianty vyšlo, že by nebyly pokryty fixní měsíční výdaje, podnik by tedy neuspěl. V ostatních dvou variantách optimistické i reálné byly čísla kladná. Pro další části finančního plánu a také výpočet daňové povinnosti byla vybrána optimistická varianta.

Na základě výpočtu daňové povinnosti jak FO, tak PO jsem provedla komparaci, která měla vést k rozhodnutí, zda je výhodnější v tomto ohledu podnikat jako OSVČ nebo společník v s.r.o. Co se týče daňové povinnosti, z vypočtených dat vyšlo najevo, že je pro mě výhodnější podnikat jako OSVČ, avšak po odečtení povinných odvodů v obou formách podnikání byl disponibilní zůstatek srovnatelný. Jakožto začínající podnikatel jsem se rozhodla podnikat jako OSVČ i z důvodu snadnější administrativy a možné volby vedení účetnictví.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Companies.cz s.r.o. Akciová společnost (a.s.) [online]. 19.3.2022 [cit. 2022-04-26]. Dostupné z: <https://www.companies.cz/firmy-dle-druhu/as>

ČERNOHORSKÝ, Jan a Jan ČERNOHORSKÝ. Finance: od teorie k realitě. Praha: Grada Publishing, 2020, 460 s. Finance. ISBN 9788027122158.

DRÁBKOVÁ, Zita. 17. díl: Kdy musíte vést účetnictví a kdy vám stačí daňová evidence? [online]. 16.3.2021 [cit. 2022-04-26]. Dostupné z: <https://www.pruvodcepodnikanim.cz/clanek/ucetnictvi-a-danova-evidence/>

DUŠEK, Jiří. Daňová evidence podnikatelů 2021. Praha: Grada, 2021, 152 s. ISBN 978-80-271-3106-8.

FINCH, Brian. Jak napsat dobrý podnikatelský záměr: postupy a tipy, které vám pomohou získat podporu pro vaše nápady a podnikatelské plány. V Brně: Lingea, 2020, 172 s. Vstříc úspěchu. ISBN 978-80-7508-623-5.

FOTR, Jiří, Emil VACÍK, Ivan SOUČEK, Miroslav ŠPAČEK a Stanislav HÁJEK. Tvorba strategie a strategické plánování: teorie a praxe. 2., aktualizované a doplněné vydání. Praha: Grada Publishing, 2020, 414 s. Expert. ISBN 9788027124992.

HAAS KUBÁTOVÁ, Alena. Jak nejlépe evidovat svoji podnikatelskou činnost? [online]. 21.1.2022 [cit. 2022-04-28]. Dostupné z: <https://portal.pohoda.cz/pro-podnikatele/jak-zacit-podnikat/ucetnictvi-danova-evidence-pausal/ucetnictvi-danova-evidence-pausalni-vydajeci-p/>

HANZELKOVÁ, Alena, Miloslav KEŘKOVSKÝ a Oldřich VYKYPĚL. Strategické řízení: teorie pro praxi. 3. přepracované vydání. V Praze: C.H. Beck, 2017, xv, 232 s. C.H. Beck pro praxi. ISBN 9788074006371.

HNÁTEK, Miloslav. Zcela legální daňové triky: pro podnikatele, svobodná povolání, pronajímatele, zaměstnance, studenty, seniory. 6. vydání. Praha: Grada, 2022, 267 s. ISBN 978-80-907398-5-7.

HUČKA, Miroslav, Zuzana ČVANČAROVÁ a Jiří FRANEK. Základy podnikání a podnikatelský proces. Praha: Grada Publishing, 2021, 198 s. Finanční řízení. ISBN 978-80-271-3041-2.

KOLÁŘOVÁ, Monika. Velká kniha pro podnikání. 2., aktualiz. vyd. Olomouc: Rubico, 2013, 183 s. Knížka pro každého. ISBN 9788073461577.

Krejta solutions s.r.o. *Marketingový mix* [online]. 12.6.2021 [cit. 2022-03-30]. Dostupné z: <https://krejta.cz/marketingovy-slovník/marketingovy-mix/>

MARKOVÁ, Hana. Daňové zákony 2022 úplná znění k 1.1.2022. Praha: Grada, 2022. ISBN 978-80-271-3551-6.

MARTINOVIČOVÁ, Dana, Miloš KONEČNÝ a Jan VAVŘINA. Úvod do podnikové ekonomiky. 2., aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2019, 220 s. Expert. ISBN 978-80-271-2034-5.

MORAVEC, Tomáš a Lucie ANDREISOVÁ. Obchodní společnosti pohledem Corporate Governance. Praha: Grada Publishing, 2021, 311 s. Právo pro praxi. ISBN 978-80-271-1217-3.

MORÁVEK, Daniel. Snižte si daně, máme přehled slev na dani a nezdanitelných částí [online]. 8.3.2022 [cit. 2022-03-15]. Dostupné z: <https://www.podnikatel.cz/clanky/snizte-si-dane-mame-prehled-slev-na-dani-a-nezdanitelnych-casti/#h20>

NOVÁKOVÁ, Gabriela. Lean Canvas: Byznys plán, který vám ušetří čas, peníze i energii [online]. 24.9.2020 [cit. 2022-05-03]. Dostupné z: <https://synetech.cz/cs/blog/lean-canvas-cs>

NOVOTNÝ, Pavel. Účetnictví pro úplné začátečníky 2021. Praha: Grada, 2021. ISBN 978-80-271-3104-4.

ONDŘEJ, Jan. Zahájení podnikání: (právní, ekonomické, daňové, účetní aspekty). 2. vydání. Praha: Wolters Kluwer, 2019, xvii, 287 s. Právo prakticky. ISBN 978-80-7598-337-4.

PEVNÁ, Jana. Vybrané kapitoly z finančního řízení firmy. 2. přepracované a rozšířené vydání. Praha: Oeconomica, nakladatelství VŠE, 2021, 171 s. ISBN 978-80-245-2419-1.

Podnikatel (OSVČ). Finanční správa [online]. 23.12.2021 [cit. 2022-03-15]. Dostupné z: <https://www.financnisprava.cz/cs/dane/dane/dan-z-prijmu/fyzicke-osoby/podnikatel-osvc>

PRAVDOVÁ, Markéta, Lucie JOSKOVÁ a Eva DVOŘÁKOVÁ. *Nová společnost s ručením omezeným: právo-účetnictví - daně*. 4. aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2021, 282 s. Právo pro praxi. ISBN 978-80-271-3017-7.

RICKMAN, Cheryl, ed. How to start your own business ... and make it work. London: Dorling Kindersley limited, [2021], 223 s. ISBN 978-0-2414-3745-2.

Solitea, a.s. Paušální daň pro OSVČ s příjmy do 1 milionu: komu se v roce 2022 vyplatí?. Money S3 [online]. 4.1.2022 [cit. 2022-03-24]. Dostupné z: <https://money.cz/novinky-a-tipy/podnikani/pausalni-dan-2021-jak-se-pocita-a-komu-se-vyplati/>

SRPOVÁ, Jitka a Václav ŘEHOŘ. Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů. Praha: Grada, 2010, 427 s. Expert. ISBN 9788024733395.

SRPOVÁ, Jitka. Podnikatelský plán a strategie. Praha: Grada, 2011, 194 s. Expert. ISBN 9788024741031.

SRPOVÁ, Jitka. Začínáme podnikat: s případovými studiemi začínajících podnikatelů. Praha: Grada Publishing, 2020, 260 s. Expert. ISBN 978-80-271-2253-0.

SYNEK, Miloslav a Eva KISLINGEROVÁ. Podniková ekonomika. 6., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2015, xxviii, 526 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 9788074002748.

ŠAFROVÁ DRÁŠILOVÁ, Alena. Základy úspěšného podnikání: průvodce začínajícího podnikatele. Praha: Grada, 2019, 246 s. ISBN 978-80-271-2182-3.

VANČUROVÁ, Alena a Hana ZÍDKOVÁ. Daně v podnikání. Praha: VOX, 2019, 388 s. ISBN 9788087480717.

ČSÚ. Věkové složení obyvatel v okrese Hodonín [online]. [cit. 2022-05-07]. Dostupné z: https://www.czso.cz/csu/xb/vekove_slozeni_obyvatel_v_okrese_hodonin

Vláda ČR. Programové prohlášení vlády [online]. 7.1.2022 [cit. 2022-05-07]. Dostupné z: <https://www.vlada.cz/cz/programove-prohlaseni-vlady-193547/>

ČSÚ. Nezaměstnanost v Jihomoravském kraji-březen 2022 [online]. 11.4.2022 [cit. 2022-05-07]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/xb/nezamestnanost-v-jihomoravskem-kraji->

ČNB. <https://www.cnb.cz/cs/cnb-news/tiskove-zpravy/CNB-zvysuje-urokove-sazby-00022/> [online]. 5.5.2022 [cit. 2022-05-07]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/cnb-news/tiskove-zpravy/CNB-zvysuje-urokove-sazby-00022/>

MFCR. Limit pro registraci k DPH a využívání paušální daně vzroste na dva miliony [online]. [cit. 2022-05-16]. Dostupné z: <https://www.mfcr.cz/cs/aktualne/tiskove-zpravy/2022/limit-pro-registraci-k-dph-a-vyuzivani-p-47457/>

Zákon č. 563/1991 Sb. ze dne 12. prosince 1991 o účetnictví. In: Sbírka zákonů ČR [online]. [cit. 2022-03-14]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/1991-563>

Zákon č. 89/2012 Sb. ze dne 3. února 2012 občanský zákoník. In: Sbírka zákonů ČR [online]. [cit. 2022-03-14]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2012-89#cast1>

Zákon č. 90/2012 Sb. ze dne 25. ledna 2012. In: Sbírka zákonů ČR [online]. [cit. 2022-03-14]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2012-90>

SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK

ČR	Česká republika
EZS	Elektronický zabezpečovací systém
FO	Fyzická osoba
HIIT	Vysoce intenzivní intervalový trénink
HV	Hospodářský výsledek
LAT	Latinsko-americké tance
MHD	Městská hromadná doprava
PCO	Pult centralizované ochrany
PO	Právnícká osoba
SP	Sociální pojištění
STT	Standardní tance
TK	Taneční klub
ZD	Základ daně
ZDP	Zákon o dani z příjmu
ZP	Zdravotní pojištění
ZUŠ	Základní umělecká škola

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1 Ukázka harmonogramu lekcí	51
Obrázek 2 Umístění TK Studio K.....	52

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1 Metoda SMART (Zdroj: Vlastní zpracování).....	32
Tabulka 2 Počet obyvatel města Hodonín podle pohlaví a věku k 31. 12. 2020 (Zdroj: Vlastní zpracování dle ČSÚ).....	39
Tabulka 4 Analýza současné konkurence, dle vlastního uvážení (Zdroj: Vlastní zpracování)	42
Tabulka 5 SWOT analýza TK Studio K (Zdroj: vlastní zpracování)	44
Tabulka 6 Ceník pololetních kurzů.....	50
Tabulka 7 Ceník předplacených kurzů	50
Tabulka 8 Ceník nepředplacených kurzů.....	50
Tabulka 9 Rozpočet počátečních výdajů (Zdroj: Vlastní zpracování)	56
Tabulka 10 Rozpočet počátečních výdajů na propagaci (Zdroj: Vlastní zpracování)	56
Tabulka 11 Měsíční fixní náklady (Zdroj: Vlastní zpracování)	57
Tabulka 12 Kalkulace úvěru pro živnostníky od Raiffeisenbank (Zdroj: Vlastní zpracování)	57
Tabulka 13 Pesimistická varianta-měsíční příjem z pololetních kurzů (Zdroj: Vlastní zpracování).....	58
Tabulka 14 Pesimistická varianta-příjem za sezónní kurzy (Zdroj: Vlastní zpracování)....	59
Tabulka 15 Pesimistická varianta-příjem za kurzy hrazené jednotlivě (Zdroj: Vlastní zpracování).....	59
Tabulka 16 Optimistická varianta-měsíční příjem z pololetních kurzů (Zdroj: Vlastní zpracování).....	60
Tabulka 17 Optimistická varianta-příjem za sezónní kurzy (Zdroj: Vlastní zpracování) ...	60
Tabulka 18 Optimistická varianta-příjem za kurzy hrazené jednotlivě (Zdroj: Vlastní zpracování).....	60
Tabulka 19 Reálná varianta-měsíční příjem z pololetních kurzů (Zdroj: Vlastní zpracování)	61
Tabulka 20 Reálná varianta-příjem za sezónní kurzy (Zdroj: Vlastní zpracování).....	61
Tabulka 21 Reálná varianta-příjem za kurzy hrazené jednotlivě (Zdroj: Vlastní zpracování)	62
Tabulka 22 Celkové příjmy jednotlivých variant (Zdroj: Vlastní zpracování)	62
Tabulka 23 Plán ročních příjmů a výdajů (Zdroj: Vlastní zpracování)	62
Tabulka 24 Daňová povinnost OSVČ (Zdroj: Vlastní zpracování).....	63
Tabulka 25 Výpočet odvodů SP a ZP (Zdroj: Vlastní zpracování)	64
Tabulka 26 Výpočet daňové povinnosti a podílu společníka s.r.o. (Zdroj: Vlastní zpracování)	65
Tabulka 27 Srovnání odvodového zatížení u FO a PO (Zdroj: Vlastní zpracování).....	65

SEZNAM PŘÍLOH

- Příloha P I:** Výpočet stavebních úprav dle kalkulačního systému EuroCALC
- Příloha P II:** Kalkulace pojištění podnikatelského majetku a podnikatelské provozní odpovědnosti od společnosti Direct pojišťovna a. s.
- Příloha P III:** Výdaje na propagaci dle kalkulace reklamní agentury JS Tisk
- Příloha P IV:** Inzerce pronajímaných prostor
- Příloha P V:** Kalkulační nabídka podnikatelského úvěru od Raiffeisenbank

PŘÍLOHA P I: VÝPOČET STAVEBNÍCH ÚPTAV DLE KALKULAČNÍHO SYSTÉMU EUROCALC

Náklady na opravu (znovuzřízení) stavby

Poř. ▲	Kód	Popis	Op.	MJ	Výměra	Jedn. cena	Cena
804: Občanská vybavenost							245 602
A: Oprava							245 602
1	42513m-1000	Malba v místnostech standardní (Primalex standard, Primalex Plus) - bílá	s	m2	410,817	27,40	11 256
Poř. ▲		Výraz					Výměra
1	<i>I. Velký taneční sál; š=6,85; d=15,79; sv=3,40; m</i>					-	
2	mO = Malovaná plocha celé místnosti obdélníkového (O) půdorysu; $\dot{s} \cdot d + 2 \cdot (\dot{s} + d) \cdot sv$					262,113	
3	<i>II. Malý taneční sál; š=6,00; d=8,43; sv=3,40; m</i>					-	
4	mO = Malovaná plocha celé místnosti obdélníkového (O) půdorysu; $\dot{s} \cdot d + 2 \cdot (\dot{s} + d) \cdot sv$					148,704	
2	42513s-1000	Materiál pro malbu v místnostech standardní - bílá	s	m2	410,817	24,70	10 147
3	43311d-1110	Odstranění plovoucí podlahy lamelové - plocha celá, s lištováním	n	m2	158,741	122,10	19 382
Poř. ▲		Výraz					Výměra
1	<i>I. Velký taneční sál; š=6,85; d=15,79; sv=3,40; m</i>					-	
2	pO = podl. plocha místnosti (strop) - tvar obdélník (O); $\dot{s} \cdot d$					108,161	
3	<i>II. Malý taneční sál; š=6,00; d=8,43; sv=3,40; m</i>					-	
4	pO = podl. plocha místnosti (strop) - tvar obdélník (O); $\dot{s} \cdot d$					50,580	
4	43311m-1110	Pokládka plovoucí podlahy lamelové - plocha celá, s lištováním	s	m2	158,741	410,90	65 227
5	43311s-1110	Materiál pro pokládku plovoucí podlahy lamelové - plocha celá, s lištováním	s	m2	158,741	119,40	18 954
6	433Si410-1	Podlaha lamelová - typ 1	s	m2	174,616	400,00	69 846
7	42902m-010	Úklid nebytových prostor - po rekonstrukci	n	m2	158,741	40,00	6 350
Poř. ▲		Výraz					Výměra
1	<i>I. Velký taneční sál; š=6,85; d=15,79; sv=3,40; m</i>					-	
2	pO = podl. plocha místnosti (strop) - tvar obdélník (O); $\dot{s} \cdot d$					108,161	
3	<i>II. Malý taneční sál; š=6,00; d=8,43; sv=3,40; m</i>					-	
4	pO = podl. plocha místnosti (strop) - tvar obdélník (O); $\dot{s} \cdot d$					50,580	
8	31214m-2	Zrcadlo číré - tloušťka 3 mm	s	m2	52,992	154,20	8 171
Poř. ▲		Výraz					Výměra
1	$(6+6,85+4,6+4,63) \cdot 2,4$					52,992	
9	31214s-2	Materiál pro zrcadlo číré - tloušťka 3 mm	s	m2	52,992	684,40	36 268

PŘÍLOHA P II: KALKULACE POJIŠTĚNÍ PODNIKATELSKÉHO MAJETKU A PODNIKATELSKÉ PROVOZNÍ ČINNOSTI OD SPOLEČNOSTI DIRECT POJIŠŤOVNA A. S.



Nezávazná kalkulace pojištění podnikání



Číslo kalkulace: 9120051230

Pojištění strojů, elektroniky a ostatního vybavení

Pojištění je platné na území ČR

Co je pojištěno	Hodnota strojů, elektroniky a ostatního vybavení
Stroje, elektronika a ostatní vybavení	1 000 000 Kč

Pojistná nebezpečí	Kolik nejvíce vyplatíme a jakým způsobem
Hlavní pojistná nebezpečí (škody způsobené požárem, výbuchem, úderem blesku, pádem předmětu, zemětřesením, sesuvem půdy, pádem letadla a nárazem vozidla)	1 000 000 Kč za každou škodu
Vedlejší pojistná nebezpečí (škody způsobené vichřicí, krupobitím, zatečením atmosférických srážek, kouřem, tíhou sněhu, námrazy, lavinou nebo vodovodní škody)	300 000 Kč za každou škodu
Povodeň, záplava, voda z kanalizace	150 000 Kč za každou škodu
Krádež strojů, elektroniky a ostatního vybavení	75 000 Kč za škody, které vzniknou za rok (jedná se o roční limit plnění)
Vandalismus, sprejerství, poškození zvířetem	50 000 Kč za škody, které vzniknou za rok (jedná se o roční limit plnění)
Porucha strojů a elektroniky (pro předměty do 10 let stáří)	100 000 Kč za škody, které vzniknou za rok (jedná se o roční limit plnění)
Zvolená spoluúčast	1 000 Kč z každé škody
Spoluúčast pro poruchu strojů a elektroniky	5 000 Kč z každé škody
Roční pojistné po slevě	2 856 Kč

Důležitá upozornění

Výše uvedené pojištění se řídí všeobecnými pojistnými podmínkami pro pojištění podnikání označenými jako VPPP-03/2019. **Pojištění strojů, elektroniky a ostatního vybavení** se dále řídí doplňkovými pojistnými podmínkami pro pojištění strojů, elektroniky a ostatního vybavení DPPPS-03/2019.



Nezávazná kalkulace pojištění podnikání



Číslo kalkulace: 9120051230

Pojištění odpovědnosti za újmu

Pojištění je platné na území Evropy

Pojistná nebezpečí

Kolik nejvíce vyplatíme a jakým způsobem

Obecná odpovědnost za újmu	5 000 000 Kč za škody, které vzniknou za rok (jedná se o roční limit plnění)
Náhrada zdravotní pojišťovně a orgánům sociálního zabezpečení	5 000 000 Kč za škody, které vzniknou za rok (jedná se o roční limit plnění)
Odpovědnost za věci převzaté a užívané	2 500 000 Kč za škody, které vzniknou za rok (jedná se o roční limit plnění)
Odpovědnost za škodu způsobenou vadným výrobkem nebo vadně vykonanou prací zjištěnou po předání	2 500 000 Kč za škody, které vzniknou za rok (jedná se o roční limit plnění)
Čistá finanční škoda	1 000 000 Kč za škody, které vzniknou za rok (jedná se o roční limit plnění)
Nemajetková újma	500 000 Kč za škody, které vzniknou za rok (jedná se o roční limit plnění)
Odpovědnost za věci vnesené a odložené	250 000 Kč za škody, které vzniknou za rok (jedná se o roční limit plnění)
Zvolená spoluúčast	1 000 Kč z každé škody
Roční pojistné po slevě	4 305 Kč

Důležitá upozornění

Výše uvedené pojištění se řídí všeobecnými pojistnými podmínkami pro pojištění podnikání označenými jako VPPP-03/2019. **Pojištění odpovědnosti za újmu** se dále řídí doplňkovými pojistnými podmínkami pro pojištění odpovědnosti za újmu DPPPO-03/2019. Pojištění odpovědnosti za újmu nenahrazuje pojištění profesní odpovědnosti, kterou definuje zákon.

Neplatíme škodu vzniklou na věci, na které pojištěný vykonával objednanou činnost, protože byla činnost vadně provedena. Například když pracoval neodborně, nedodržel návod, technickou normu nebo běžný postup.

Neplatíme škodu způsobenou vadným výrobkem, který byl uvedený na trh před počátkem pojištění ani škodu způsobenou vadně vykonanou prací zjištěnou po předání, která byla vykonána před počátkem pojištění.



Nezávazná kalkulace pojištění podnikání



Číslo kalkulace: 9120051230

➔ Rekapitulace

Celkové výsledné roční pojistné před slevou	8 424 Kč
Výše slevy	1 263 Kč
Celkové výsledné roční pojistné po slevě	7 161 Kč
Frekvence placení	ročně
Výše splátky pojistného	7 161 Kč

Tento dokument je pouze kalkulací, jejíž cena je závazná do 5 dní od data kalkulace, tedy do 14. 5. 2022. Nejedná se o nabídku ani o návrh pojištění.

PŘÍLOHA P III: VÝDAJE NA PROPAGACI DLE KALKULACE REKLAMNÍ AGENTURY JS TISK



NABÍDKA 5220010

Do davatel

JS Tisk Jiří Sedlák

Budovatelská 333/15

Rohatec, 69601

Česká republika

IČ 04483847

DIČ CZ9403294659

Plátce DPH

Spisová značka: ŽL Vydán MěÚ, Hodonín OŽÚ,č.j. ŽU/16/93/Bal OŽÚ/3

Odběratel

Adamová Klára

Česká republika

Nabídka č. **5220010**

Datum vystavení **10. 05. 2022**

		Cena za MJ	Cena bez DPH	DPH	Celkem vč. DPH
2 ks	roll-up 85cm	1 500 Kč	3 000 Kč	21%	3 630 Kč
1 ks	billboard 510x240	3 900 Kč	3 900 Kč	21%	4 719 Kč
1 měsíc	nájem billboardu	3 000 Kč	3 000 Kč	21%	3 630 Kč
50 ks	plakát A3	21 Kč	1 050 Kč	21%	1 270,50 Kč
200 ks	vizitka	3 Kč	600 Kč	21%	726 Kč
1 komplet	polep oken a dveří - orientační cena	16 000 Kč	16 000 Kč	21%	19 360 Kč
1 komplet	plachta na fasádu + lanovod - orientační cena	12 000 Kč	12 000 Kč	21%	14 520 Kč
2 ks	cedule nad vchod - orientační cena	3 600 Kč	7 200 Kč	21%	8 712 Kč
				Zaokrouhlení	0,41 Kč
				Celkem bez DPH	46 750,41 Kč
				DPH 21%	9 817,59 Kč
					56 568 Kč

PŘÍLOHA P IV: INZERCE PRONAJÍMANÝCH PROSTOR

Pronájem restaurace 316 m², Národní třída, Hodonín • Sreality.cz

13.05.2022 19:24

SREALITY.CZ

> přiblížení nemáme
tíci mapový podklad.

zvoilt jiné přiblížení
ný mapový podklad.

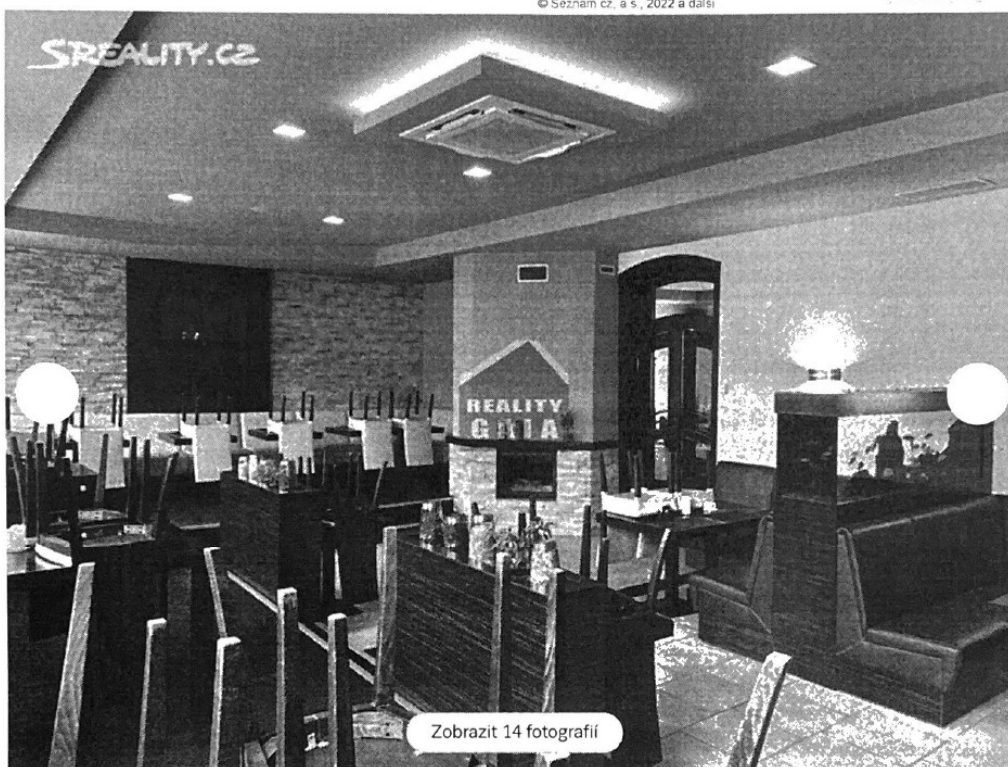


Pro tolo přiblížení nemáme
k dispozici mapový podklad

Ziuste zvolit jiné přiblížení
nebo jiný mapový podklad.

© Seznam.cz, a.s., 2022 a další

MAPY.CZ



Pronájem restaurace 316 m²

Národní třída, Hodonín Panorama

Info o ceně u RK



ÚSPORNÁ

Ve výhradním zastoupení majitele nabízíme k pronájmu velmi vkusně zařízené prostory zavedené restaurace umístěné na frekventované ul. Národní třída v samém centru města Hodonín. Vnitřní prostory o celkové výměře cca 250 m² jsou rozděleny na restauraci s barovým posezením a samostatný salonek s výměrou cca 66 m². Oba prostory disponují kapacitou cca 80 míst a jsou vhodné i pro pořádání různých společenských akcí. K venkovnímu posezení slouží terasa o kapacitě 35 míst. Součástí vnitřních prostor je dále plně vybavená kuchyně, skladové a sociální zázemí. Prostory jsou vybaveny vzduchotechnickou jednotkou s rekuperací tepla a dále klimatizací. Vybavení restaurace vyobrazené na fotografiích není součástí nájmu. O jeho odkoupení lze jednat se stávajícím nájemcem. Majitel preferuje dlouhodobý pronájem. Prezentované informace byly nabyty v dobré víře od vlastníka nemovitosti a naše společnost je

zprostředkovává, co by data informačního charakteru, za jejichž správnost a úplnost nenese odpovědnost. RK uvádí energetickou třídu C.
V případě dalších dotazů neváhejte kontaktovat makléře.

Informace o ceně na dotaz	2
Info v RK	250 m ²
21H217PO	316 m ²
24.03.2022	250 m ²
Cihlová	Ihned
Velmi dobrý	Lokální plynové
Centrum obce	Veřejná kanalizace
Patrový	Třída C - Úsporná

Dojezdová vzdálenost



Zajímá vás, jak dlouho budete dojíždět z této adresy?
Přihlaste se a zkontrolujte svůj dojezdový čas




Občanská vybavenost Nové

Nejbližší	Doprava	Restaurace	Potraviny	Školy a školky	Lékaři	Volný čas
Hřiště:	Dětské hřiště Sadová (187 m)					
Hospoda:	Baron Stanley Pub (143 m)					
Večerka:	Obchodní dům CENTRUM (103 m)					
Cukrárna:	Eiscafe Delikana (174 m)					
Veterinář:	MVDr. Hana Vičarova (448 m)					
Kino:	Kino Svět (94 m)					
Školka:	Materská škola Hodonín, Janošíkova 35... (407 m)					
Bankomat:	Bankomat ČSOB (25 m)					
Pošta:	Pošta Hodonín 1 - Česká pošta, s.p. (213 m)					
Bus MHD:	Hodonín, Masarykovo nám. IRO (166 m)					
Restaurace:	Ristorante La Rivolta (0 m)					
Sportoviště:	Tělocvičná jednota Sokol Hodonín (143 m)					
Obchod:	Kaufland (709 m)					
Škola:	ZŠ a MŠ Hodonín (211 m)					
Lékař:	MUDr. Jana Žufánková - Ordlnace Hodo... (368 m)					
Vlak:	Hodonín (734 m)					
Lékárna:	Lékárna U Jakuba (72 m)					

Kontaktovat:



Markéta Kolaciová

-  Zobrazit telefon
-  Zobrazit telefon
-  Zobrazit email



Reality GAIA, spol. s r.o.

PŘÍLOHA P V: KALKULAČNÍ NABÍDKA PODNIKATELSKÉHO ÚVERU OD RAIFFEISENBANK

Indikativní nabídka Financování

Klient	Klára Adamová
Forma financování	Neúčelový úvěr
Účel financování	Bez účelu
Měna úvěru	CZK
Výše úvěru	300 000 Kč
Úroková sazba	13,59%
Splátka	6 917 Kč
Splatnost	5 let
Poplatek za poskytnutí úvěru	0 Kč
Poplatek za správu úvěru	250 Kč
Zajištění	blankosměnka

Tato indikativní nabídka je pouze informativní a umožňuje klientovi získat minimální představu o úvěru. Klient tímto dává souhlas s tím, i jakékoli další informace týkající se klienta, byly v souvislosti s poskytováním služeb klientovi a v souvislosti s povinnostmi vyplývajícími z používání a předávání Raiffeisenbank a.s., jejím mateřským, sesterským společnostem, jejich zmocněncům a třetím stranám nebo mezi důvěrného charakteru informací.

Tato indikativní nabídka nepředstavuje nabídku na uzavření dohody ani smlouvy ve smyslu § 1731 zákona č. 89/2012 Sb., občanská být poskytnuta výhradně na základě zvláštní písemné smlouvy.

V

dne 13.05.2022

Jméno poradce

Poc