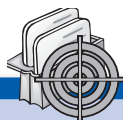


Faktory ovplyvňujúce štart podnikania

– rozhodnutia pred začatím

Úvodná lekcia kurzu „Podnikanie v trhovej ekonomike

CIEĽ LEKCIE



Oboznámiť žiakov so všetkými základnými skutočnosťami, ktoré si je potrebné premyslieť pred začatím podnikania.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Niektoré zásadné rozhodnutia je potrebné prijať oveľa skôr, ako sa ohlási váš prvý zákazník. Za úspechom zdravej a životaschopnej firmy stoja rozhodnutia detailne naplánované už pred začatím podnikania.

DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

30

ZÁKLADNÉ POJMY



- motív podnikania
- obchodné meno
- predmet podnikania
- právna forma podnikania
- štartovací kapitál

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- meotar, priesvitka
- papier, fixky

Metódy

- výklad
- diskusia
- skupinová práca

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

- | | |
|--------------------------|----|
| 1. Skupinová práca | 30 |
| 2. Diskusia..... | 15 |

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Marketing
Podnikanie
Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Aplikovaná ekonómia



Mnohí podnikatelia si založením firmy splnia sen o samostatnosti, no existujú aj takí, pre ktorých je vlastné podnikanie riešením z núdze. Nevidia inú alternatívu ako si nájsť prácu a zarobiť na živobytie.

Motivácie podnikat' možno rozdeliť na dve veľké skupiny – negatívne a pozitívne.

Negatívnym motívom je prípad, keď osoba neplánuje podnikat', ale okolnosti (život a osud) ju donútia.

Pozitívnym motívom je prípad, keď osoba chce podnikat', dobrovoľne sa pre podnikanie rozhodne a s radosťou sa doň pustí. Je dôležité zdôrazniť fakt, že podnikanie naozaj nie je „prechádzka ružovou záhradou“, hoci mnohí majú túto mylnú domnienku.

Podnikanie neprináša iba benefity (dobré auto, krajší oblek), ale aj tvrdú prácu, najmä v úvodnej etape, kým sa firma rozbehne a stabilizuje na trhu. Často je vo firme majiteľ zároveň riaditeľom, šóférom, obchodníkom a upratovačkou.

Na začiatku každého podnikania býva obvyčajne dobrý nápad (dobrá myšlienka), ktorý umožní využiť existujúce možnosti na trhu. Ak dobre porozmýšlate, iste aj vy pridete na to, že vo vašom okolí ešte nie sú využité všetky možnosti na podnikanie. Vyberte si najlepší z vašich nápadov a zrealizujte ho. Určite to zvládnete, len si treba všetko premyslieť a pustiť sa do toho.

Dobrý nápad treba prepracovať do podoby **podnikateľského zámeru**, ktorého úlohou je podrobne pripraviť založenie, vznik a ďalší rozvoj nového podniku, pričom sa treba zamyslieť a zamerať na:

- vecne-technickú stránku podnikania – treba si zvoliť vhodný predmet podnikania, správny spôsob (technológiu), ktorým budeme zvolenú činnosť uskutočňovať a tiež finančné, materiálne a ľudské zdroje potrebné na podnikanie,
- právno-organizačnú stránku podnikania – voľba vhodnej formy podnikania,
- ekonomickú stránku podnikania – už pri zakladaní podniku musí mať podnikateľ predstavu o výške nákladov (výdavkov) spojených s podnikaním, výnosoch (príjmoch), ziskovosti a potrebe kapitálu.

Je dôležité uvedomiť si, že na osobu podnikateľa je kladených množstvo nárokov. Zamestnanie je v porovnaní s podnikaním pohodlnejšie a vyžaduje menší diel zodpovednosti. Proces zakladania podnikania by mal preto pozostávať z nasledovných etáp:

- hodnotenie seba samého,
- identifikácia a zhodnotenie príležitostí,
- získanie finančných zdrojov,
- spracovanie podnikateľského plánu.

Rozhodnutie, v akej oblasti budete podnikat', je zároveň voľba **predmetu podnikania**. Keď máte určitú predstavu o tom, v akých predmetoch chcete podnikat', je potrebné si preveriť, či na výkon zvolenej činnosti potrebujete splniť určité odborné predpoklady (vzdelanie, prax a podobne).

Informácie nájdete na www.podnikajte.sk, v živnostenskom zákone alebo vám ich poskytnú jednotlivé kontaktné miesta na obvodných úradoch.

Popis **predmetu podnikania** by mal charakterizovať, v čom chcete podnikat', ale nemal by obmedzovať budúci rozvoj podnikania. Pri výbere predmetu podnikania treba vychádzať z potrieb trhu, pričom je potrebné najskôr získať informácie, aké konkurenčné firmy na trhu existujú.

Predmetom podnikania môže byť napríklad:

- čistenie interiérov automobilov,
- kúpa, sprostredkovanie a predaj nových a ojazdených motorových vozidiel,
- vydávanie kníh,
- vydávanie časopisov a iných periodických a neperiodických publikácií,
- vydávanie nahraných nosičov záznamu zvuku,
- výskum trhu a verejnej mienky,
- fotografické služby,
- výroba zvukových a vizuálnych záznamov.

Právna forma podniku predstavuje právne pravidlá, ktoré usmerňujú činnosti podnikateľských subjektov. Rozdiely medzi jednotlivými právnymi formami sú najmä v podmienkach pre ich založenie, v spôsobe získavania základného kapitálu, v rozsahu ručenia za záväzky, vo finančnom hospodárení a v spôsobe riadenia.

Základné právne formy podnikania v SR sú:

- živnosti,
- obchodné spoločnosti,
- družstvá.

Najčastejšou právnou formou podnikania na Slovensku sú živnosti. Podrobne túto problematiku nájdete rozpracovanú v ďalších lekciách.

Výber dobrého a výstižného **obchodného mena** určite patrí do fázy príprav na podnikanie a jeho správne uvádzanie je spojené aj s výberom právnej formy podniku.

Obchodné meno

Obchodné meno živnostníka (fyzickej osoby)

Obchodným menom fyzickej osoby je jej meno a priezvisko. Obchodné meno fyzickej osoby môže obsahovať dodatok odlišujúci osobu podnikateľa alebo druh podnikania, napríklad PETER ADAMOVIČ – ZÁHRADNÍCKE SLUŽBY.

Obchodné meno právnickej osoby (s. r. o., ...)

Spoločnosť s ručením obmedzeným patrí medzi spoločnosti, ktorých obchodné meno je názov, pod ktorým sú zapísané v obchodnom registri. Súčasťou obchodného mena právnických osôb je aj dodatok označujúci ich právnu formu (napríklad PO-DLAHY, s. r. o.).

Podnikateľ je povinný uvádzať obchodné meno spolu s dodatkom označujúcim jeho súčasný právny stav, najmä s dodatkom „v likvidácii“, „v konkurze“ alebo „vo vyrovnaní“.

Začiatok každého podnikania môžeme označiť za najťažšiu etapu podnikania. Problematická býva najmä z dôvodu nedostatočného kapitálu. Začínajúci podnikateľ štart podnikania financuje prevažne z vlastných zdrojov, pretože získanie cudzích zdrojov má zvyčajne značne obmedzené. Pri štarte podnikania môžu pomôcť rôzne štátne grantové (dotačné) programy alebo podnikateľské inkubátory. Cieľom podnikateľských inkubátorov je poskytnutie asistencie pri realizácii podnikateľského zámeru, právna poradňa, poskytnutie priestorov a podobne.

Umiestnenie podnikania

Vaše podnikanie bude vyžadovať priestory. Môžete využiť priestory, ktoré máte doma, alebo si priestory prenajať, prípadne kúpiť. Možností na hľadanie priestorov je veľa, napr.:

- navštíviť stredisko pre podporu a rozvoj podnikania,
- navštíviť odbor pre ekonomický rozvoj miestneho úradu,
- hľadať medzi ponukami voľných priestorov v miestnej tlači,
- navštíviť realitné kancelárie ponúkajúce obchodné priestory,
- umiestniť svoj inzerát v miestnej inzercii.

Kým začnete hľadať vhodné priestory, zvážte niekoľko otázok:

- Aké veľké priestory potrebujem?
- Aké miesto je pre môj druh podnikania vhodné a potrebné?
- Chcem si priestory prenajať alebo kúpiť?
- Aké náklady sú spojené s daným priestorom (napr.: nájom, prevádzkové náklady na priestory – energie, upratovanie, strážna služba)?
- Je potrebné priestory špeciálne upravovať alebo zariaďovať?

PRÍKLADY

Niektorí podnikatelia budujú svoje firmy neorganizovane a živelne. Takto postupoval vo svojich začiatkoch aj Steve Jobs, ktorý vybudoval spoločnosť Apple Computers, a týmto spôsobom postupujú mnohí podnikatelia z tejto oblasti aj dnes. Naopak, Andy Grove zo spoločnosti Intel použil pri budovaní svojej firmy vysoko štruktúrovaný a organizovaný prístup. Možno povedať, že spoločnosť – firma je odrazom osobností jej majiteľov.

Spoločnosť Gallup Organisation vykonala prieskum medzi 80 000 riadiacimi pracovníkmi z viac ako 400 firiem a dospela k záveru, že je dobré byť sám sebou. Najlepší riadiaci pracovníci z najvýznamnejších spoločností sa snažia pri riadení podniku využívať čo najviac svoje silné stránky. Tak teda buďte sami sebou. Nesnažte sa vtesnať do pred-

stavy o tom, aký by mal byť dobrý riadiaci pracovník. Učte sa od iných, ale nekopírujte ich. Vytvorte si svoj vlastný štýl práce. Vaša sebadôvera sa upevní učením sa z vlastných skúseností.

V tejto teoretickej časti sme sa venovali len okrajovo niekoľkým faktorom ovplyvňujúcim štart podnikania. Nasledujúce lekcie sa jednotlivým faktorom venujú podrobnejšie na väčšom priestore.



1. Skupinová práca „Začiatok podnikania“

Rozdeľte žiakov do skupín (max. po 4) a zadajte im nasledujúcu úlohu, ktorej výsledky budú prezentovať pred celou triedou.

Predstavte si, že ste vyučený v nejakom remesle a chcete začať podnikáť.

V skupine spoločne vypracujte nasledujúce úlohy:

- Vymyslite si dôvod, prečo chcete podnikáť.
- Zvoľte si obchodné meno svojej firmy.
- V akej oblasti chcete podnikáť?
- Čo bude predmetom vášho podnikania?
- Akú právnu formu svojho podniku navrhujete?
- Odkiaľ budete čerpať počiatočný kapitál na štart svojho podnikania?
- Ako chcete svoju firmu zviditeľniť na trhu.

Na vypracovanie otázok im zadajte 10 min. Po skončení prípravy nechajte skupiny prezentovať svoje fiktívne firmy. Každá skupina má na prezentáciu 2 – 3 min.

Odpovede žiakov môžu byť rôzne (určite nie nesprávne) na základe ich rozhodnutí. Prezentácie študentov dopĺňajte výkladom učebného textu.

POZNÁMKA

Touto aktivitou získate aj spätnú väzbu o informovanosti žiakov z tém rozoberaných v nasledujúcich lekciách.

2. Diskusia o faktoroch

Nadviažte na prezentácie žiakov a vyzdvihnite postrehy, názory, ktoré odzneli počas prezentácií. Doplníte ich o chýbajúce informácie a s pomocou učebného textu si vyjasnite pojmy súvisiace s jednotlivými faktormi. Následne so žiakmi o týchto faktoroch diskutujte.

Otázky do diskusie:

- Čo považujete za hlavnú motiváciu podnikania?
- Aká je funkcia obchodného mena firmy?
- Je nevyhnutné aby podnikateľ rozumel predmetu v ktorom chce podnikáť? Prečo?
- Aký je rozdiel medzi obchodnými a výrobnými firmami?

Diskusiu môžete doplniť príkladmi uvedenými v učebnom texte.



Úloha na vypracovanie

Predstavte si, že ste vyučený v nejakom remesle a chcete začať podnikáť.

V skupine spoločne vypracujte nasledujúce úlohy:

1. Vymyslite si dôvod, prečo chcete podnikáť.
2. V akej oblasti chcete podnikáť?
3. Čo bude predmetom vášho podnikania?
4. Zvoľte si obchodné meno svojej firmy.
5. Akú právnu formu svojho podniku navrhujete?
6. Odkiaľ budete čerpať počiatočný kapitál na štart svojho podnikania?
7. Ako chcete svoju firmu zviditeľniť na trhu



Faktory ovplyvňujúce štart podnikania – rozhodnutia pred začatím

Motívy začatia podnikania možno rozdeliť na dve veľké skupiny – negatívne a pozitívne.

Negatívnym motívom je prípad, keď osoba neplánuje podnikáť, ale okolnosti (život a osud) ju donúti.

Pozitívnym motívom je prípad, keď osoba chce podnikáť, dobrovoľne sa pre podnikanie rozhodne a s radosťou sa doň pustí. Je dôležité zdôrazniť fakt, že podnikanie naozaj nie je „prechádzka ružovou záhradou“, hoci mnohí majú túto mylnú domnienku.

Rozhodnutie, v akej oblasti budete podnikáť, je zároveň voľba **predmetu podnikania**.

Keď máte určitú predstavu o tom, v akých predmetoch chcete podnikáť, je potrebné si preveriť, či potrebujete splniť určité odborné predpoklady (vzdelanie, prax a pod.) na výkon zvolenej činnosti.

Popis **predmetu podnikania** by mal charakterizovať, v čom chcete podnikáť, ale nemal by obmedzovať budúci rozvoj podnikania. Pri výbere predmetu podnikania treba vychádzať z potrieb trhu, pričom je potrebné najskôr získať informácie, aké konkurenčné firmy na trhu existujú.

Právna forma podnikania predstavuje právne pravidlá, ktoré usmerňujú činnosti podnikateľských subjektov. Rozdiely medzi jednotlivými právnymi formami sú najmä v podmienkach pre ich založenie, v spôsobe získavania základného kapitálu, v rozsahu ručenia za záväzky, vo finančnom hospodárení a v spôsobe riadenia.

Základné právne formy podnikania v SR:

- živnosti,
- obchodné spoločnosti,
- družstvá.

Najčastejšou právnou formou podnikania na Slovensku sú živnosti.

Obchodné meno

S právnou formou budúceho podniku sa spája aj obchodné meno.

- Obchodné meno živnostníka (fyzickej osoby)

Obchodným menom fyzickej osoby je jej meno a priezvisko. Obchodné meno fyzickej osoby môže obsahovať dodatok odlišujúci osobu podnikateľa alebo druh podnikania, napríklad PETER ADAMOVIČ – ZÁHRADNÍCKE SLUŽBY.

- Obchodné meno právnickej osoby (napr.: s.r.o.)

Spoločnosť s ručením obmedzeným patrí medzi spoločnosti, ktorých obchodné meno je názov, pod ktorým sú zapísané v obchodnom registri. Súčasťou obchodného mena právnických osôb je aj dodatok označujúci ich právnu formu (napríklad PODLAHY, s.r.o.).

Podnikateľ je povinný uvádzať obchodné meno spolu s dodatkom označujúcim jeho súčasný právny stav, najmä s dodatkom „v likvidácii“, „v konkurze“ alebo „vo vyrovaní“.

Pri zakladaní podniku je potrebné zamerať sa na:

- vecne-technickú stránku podnikania – treba si zvoliť vhodný predmet podnikania, správny spôsob (technológiu), ktorým budeme zvolenú činnosť uskutočňovať a tiež finančné, materiálne a ľudské zdroje potrebné na podnikanie,
- právno-organizačnú stránku podnikania – voľba vhodnej formy podnikania,
- ekonomickú stránku podnikania – už pri zakladaní podniku musí mať podnikateľ predstavu o výške nákladov (výdavkov) spojených s podnikaním, výnosoch (príjmoch), ziskovosti a potrebe kapitálu.

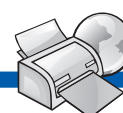
Vhodné a dôležité na začiatok podnikania je vytvorenie si **podnikateľského zámeru a zakladateľského rozpočtu**.

DOMÁCA ÚLOHA



Spýtajte sa zamestnanca na jeho názor na podnikateľov. Zistite aspoň 3 dôvody, prečo by chceli, resp. nechceli byť podnikateľmi. Spýtajte sa, aké výhody resp. nevýhody vidia v zamestnaní (uvedte minimálne 2). Spýtajte sa podnikateľa na jeho názor na zamestnancov. Zistite aspoň 3 dôvody, prečo by chceli, resp. nechceli byť zamestnancami. Spýtajte sa, aké výhody resp. nevýhody vidia v podnikaní (uvedte minimálne 2).

POUŽITÁ LITERATÚRA



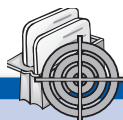
- HINGSTON, P.: *Ako začať podnikat'*. Bratislava: Ikar, 2002

Zdroje štúdia

- www.orsr.sk – Obchodný register SR
- www.szz.sk – Slovenský živnostenský zväz
- www.portal.gov.sk – Ústredný portál verejnej správy
- www.etrend.sk – online verzia týždenníka TREND
- www.podnikajte.sk – internetová služba pre podnikateľov a širokú verejnosť
- www.epi.sk – ekonomické a právne informácie

Podnikanie a zamestnanie

CIEĽ LEKCIE



Porovnať výhody a nevýhody podnikania a zamestnania. Identifikovať hlavné rozdiely medzi podnikateľom a zamestnancom.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Podobne ako existuje veľa dôvodov, na základe ktorých by sme sa jednoznačne rozhodli pre zamestnanie, existuje aj mnoho dôvodov, kvôli ktorým by sme chceli podnikáť. Neexistuje teda jednoznačná odpoveď na otázku: mám podnikáť alebo sa mám zamestnať? Je len na každom z nás, ktorým dôvodom pripíšeme väčšiu váhu, čoho sa vzdáme a aké riziká budeme ochotní podstúpiť. Pre niekoho je lepšie sa zamestnať, pre iného je tou správnou cestou podnikanie. Ide o voľbu medzi slobodou (podnikanie) a istotou (zamestnanie).

DOMÁCA ÚLOHA



Spýtajte sa zamestnanca na jeho názor na podnikateľov. Zistite aspoň 3 dôvody, prečo by chceli, resp. nechceli byť podnikateľmi. Spýtajte sa, aké výhody resp. nevýhody vidia v zamestnaní (uvedte minimálne 2). Spýtajte sa podnikateľa na jeho názor na zamestnancov. Zistite aspoň 3 dôvody, prečo by chceli, resp. nechceli byť zamestnancami. Spýtajte sa, aké výhody resp. nevýhody vidia v podnikaní (uvedte minimálne 2).

31

ZÁKLADNÉ POJMY



- podnikanie
- zamestnanie
- mzda
- zisk

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- formulár „Zoznam výrokov“

Metódy

- výklad
- individuálna práca
- diskusia

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

1. Individuálna práca „Moja budúcnosť“ 10
2. Výklad hlavnej myšlienky 5
3. Skupinová práca „Určenie pravdivosti výrokov“ 30

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Úvod do sveta práce
Manažment
Podnikanie
Ekonomika
Nauka o spoločnosti
Aplikovaná ekonómia



Podiel registrovaných živnostníkov na celkovom počte pracujúcich bol na Slovensku v roku 2007 cca 16%. Približne 87 % pracujúcich na Slovensku v roku 2007 uprednostňovalo zamestnanie pred podnikaním.¹

Cieľom lekcie je poukázať na výhody a nevýhody podnikania a zamestnania a na dôvody, ktoré v tejto otázke ovplyvňujú rozhodovanie ľudí. Vyššie uvedení štatistický údaj svedčí o tom, že na Slovensku je oveľa vyšší počet tých, ktorí uprednostňujú istotu zamestnania pred slobodou podnikania.

Tieto dôvody by sme mohli rozdeliť do niekoľkých kategórií:

- čas.
- zárobok,
- riziko a zodpovednosť,
- istota.

V nasledujúcom texte každý z týchto dôvodov rozoberieme z pohľadu zamestnanca a z pohľadu podnikateľa.

Čas

Ako je to s časom v prípade zamestnanca a v prípade podnikateľa?

Zamestnanec

Pracovný čas zamestnanca je pevne daný – spravidla 8 hodín denne. Musí byť v práci v presne stanovenej dobe a denne má nárok na 30 minútovú prestávku na obed – často tiež v presne stanovenej dobe. Zamestnanec je povinný odpracovať 5 dní v týždni. Má nárok na dovolenku – 4 týždne v roku. Čas, kedy si dovolenku vyberie, mu však musí schváliť zamestnávateľ a zamestnanec tieto 4 týždne využije väčšinou celé².

Podnikateľ

Podnikateľ nemá presne stanovený pracovný čas – svoj pracovný čas si stanovuje sám, sám si určí, kedy príde do práce a kedy z nej odíde, kedy bude mať obed a v ktoré dni bude pracovať. Podnikateľ

si sám určuje aj dĺžku dovolenky. Táto voľnosť však neznamená, že podnikateľ má stále voľno. Práve naopak. Veľa podnikateľov pracuje dlhšie ako zamestnanci, pracujú cez víkendy a za rok si nedoprajú ani 4 týždne dovolenky ako zamestnanci.

Zárobok

Pri porovnaní zárobku zamestnanca a podnikateľa by sa mohlo zdať, že podnikateľ je na tom vždy lepšie, ale nemusí byť.

Zamestnanec

Pri nástupe do zamestnania si dohodne určitú mzdu. Hneď po nástupe do práce získava zárobok, ktorý rastie v určitých časových intervaloch. Je však dôležité si uvedomiť, že výška tohto zárobku je obmedzená. Tento zárobok navyše výrazne klesne, keď sa zamestnanec dostane na dôchodok. Bežný vývoj zárobku zamestnanca počas života znázorňuje graf č. 1.

Podnikateľ

Podnikateľ začína od nuly a jeho zárobok rastie zväčša pomaly. Ak urobí správne rozhodnutia, po určitej dobe bude jeho zárobok rásť oveľa rýchlejšie ako zárobok zamestnanca. Výška zárobku závisí od každého podnikateľa a od toho, čo od svojho podnikania očakáva. Dôležité je uvedomiť si, že výška zárobku, ktorý podnikateľ môže dosiahnuť, nie je zhora obmedzená.

Vývoj zárobku bežného podnikateľa znázorňuje graf 2.

Riziko a zodpovednosť

Zamestnanec

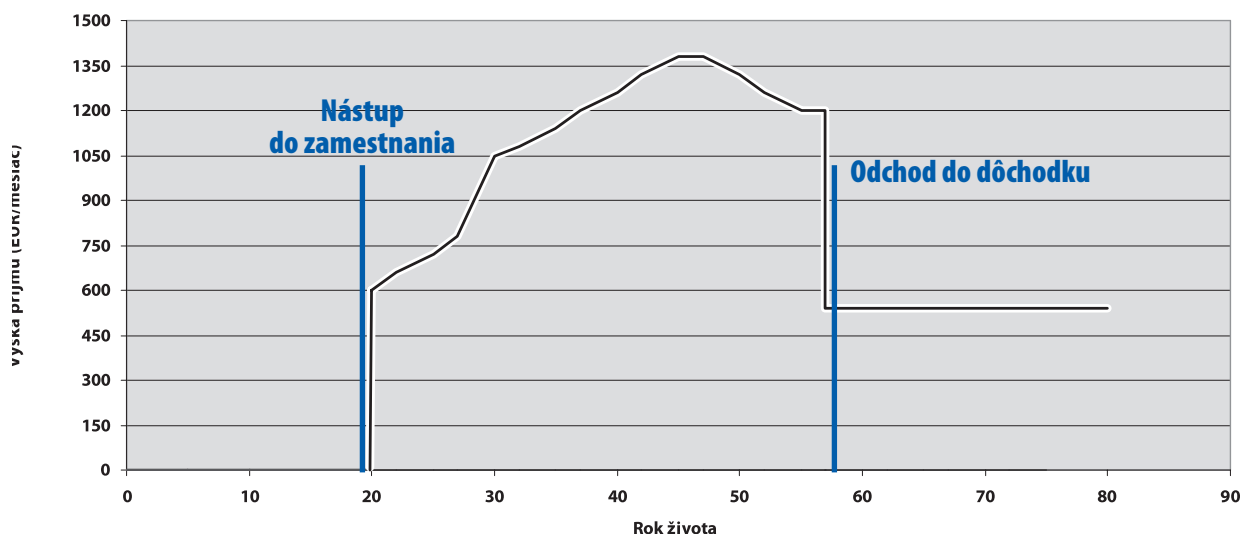
Zodpovednosť zamestnanca je výrazne nižšia ako zodpovednosť podnikateľa. Zamestnanec podľa zákona zodpovedá za škody len do výšky štvornásobku svojho zárobku (ak nemá so zamestnávateľom uzavretú dohodu o hmotnej zodpovednosti). Čiže v prípade poškodenia stroja je zamestnanec povinný zaplatiť maximálne štvornásobok³ svojho priemerneho mesačného zárobku.

¹ <http://www.nrsr.sk/MP/QuestionsHourForDay.aspx?Date=2008-3-27%200:0:0>

² Zákon 311/2001, Z.z., §103. V zákone sú vymedzené prípady, kedy sa výmer dovolenky mení.

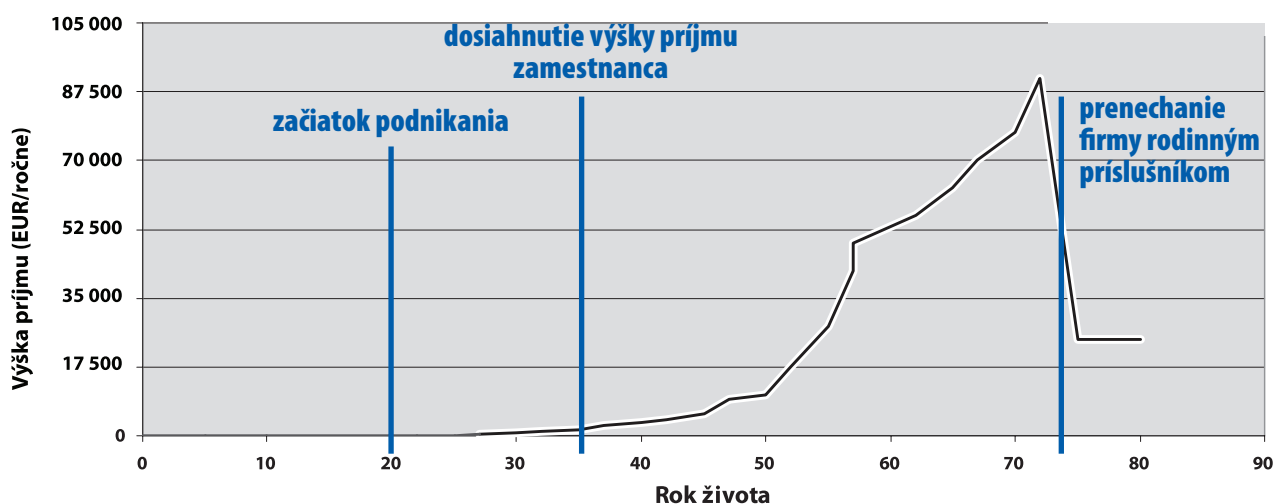
³ Zákon 311/2001, Z.z., §181.

Graf č. 1: Vývoj výšky príjmu zamestnanca



Nástupom do zamestnania získava zamestnanec okamžitú určitú úroveň zárobku. Ten sa postupne zvyšuje. V priebehu profesionálnej kariéry dosiahne vrchol (často výrazne skôr ako je jej koniec). Odchodom do dôchodku výrazne klesne, pretože jeho jediným príjmom sa stáva dôchodok.

Graf č. 2: Vývoj výšky príjmu podnikateľa



Na začiatku značná časť zárobku podnikateľa pokrýva investície vložené do podnikania. V ďalšej etape väčšinou investuje zárobok do rozvoja podnikania. Správnymi rozhodnutiami začne zárobok postupne rásť. Tempo rastu je zvyčajne rýchlejšie ako rast zárobku zamestnanca. V čase keď zamestnancovi zárobok začína klesať, zárobok bežného podnikateľa naopak rastie.

Zárobok podnikateľa sa zníži až skončením podnikania (napr. prenechaním podniku svojim rodinným príslušníkom).

Podnikateľ

Podnikateľ zodpovedá celým majetkom firmy (v prípade živnostníka aj svojím súkromným majetkom). Podnikateľ nesie aj zodpovednosť voči svojim odberateľom a dodávateľom. Ak by v prípade

poruchy stroja, ktorú spôsobil zamestnanec, vznikla podnikateľovi škoda 100 000 Eur (oprava stroja + sankcie za oneskorenú dodávku), túto škodu znáša podnikateľ, aj keď ju priamo nezavinil.

Istota

V prípade porovnania tohto parametra by sa mohlo zdať, že je zamestnanec v značnej výhode, ale...

Zamestnanec

Jedinou istotou zamestnanca je trojmesačná⁴ výpovedná lehota. Zamestnanec môže byť prepustený. V tomto prípade je zamestnávateľ povinný zamestnancovi vyplatiť odstupné vo výške trojnásobku mesačného zárobku.

Podnikateľ

Podnikateľ nemá istotu v podobe trojmesačného zárobku. Istota podnikateľa spočíva v diverzifikácii rizika. Podnikateľ má viacero zákazníkov – viacero zdrojov príjmu, zatiaľ čo zamestnanec len jeden – zamestnávateľa. V prípade, že podnikateľ stratí zákazníka, má rad ďalších, vďaka ktorým si udrží aspoň nejaký zárobok. No zamestnanec stratou zamestnania príde o svoj jediný zdroj zárobku.

⁴ Zákon 311/2001 Z.z. § 62. V zákone sú špecifikované prípady, kedy je výpovedná doba odlišná, viď zákon 311/2001 Z.z. § 49 a § 62.



1. Individuálna práca „Moja budúcnosť“

Opýtajte sa žiakov: *V budúcnosti by ste chceli byť zamestnancami alebo podnikateľmi? Ak podnikateľmi, tak napíšte minimálne dva dôvody, prečo ste sa tak rozhodli, a skúste identifikovať dve nevýhody tejto voľby. Ak chcete byť zamestnancom, tak taktiež napíšte minimálne dva dôvody, prečo ste sa tak rozhodli, a skúste identifikovať dve nevýhody tejto voľby.*

Dajte žiakom 10 minút na vypracovanie. Na výsledky sa nepýtajte. Povedzte, že sa k nim vrátite na koniec hodiny.

2. Výklad hlavnej myšlienky lekcie

Podobne ako existuje veľa dôvodov, na základe ktorých by sme sa jednoznačne rozhodli pre zamestnanie, existuje aj mnoho dôvodov, kvôli ktorým by sme chceli podnikáť. Neexistuje teda jednoznačná odpoveď na otázku: mám podnikáť alebo sa mám zamestnať?

Je len na každom z nás, ktorým dôvodom pripišeme väčšiu váhu, čoho sa vzdáme a aké riziká budeme ochotní podstúpiť. Pre niekoho je lepšie sa zamestnať, pre iného je tou správnou cestou podnikanie. Ide o voľbu medzi slobodou (podnikanie) a istotou (zamestnanie).

3. Skupinová práca „Určenie pravdivosti výrokov“

Rozdeľte žiakov do dvojíc a povedzte im: *Teraz vám rozdám formuláre, na ktorých je zoznam výrokov. Vašou úlohou bude vo dvojiciach rozhodnúť, či sú tieto výroky pravdivé alebo nie. Svoje rozhodnutie zapíšete do stĺpca A, stĺpec B nechajte prázdny. Rozdajte žiakom do dvojíc formuláre „Zoznam výrokov“ a dajte im 10 minút na vypracovanie (formuláre vytlačte alebo prekopírujte podľa počtu dvojíc v triede).*

Potom im povedzte: *Teraz keď ste sa v dvojiciach dohodli na pravdivosti resp. nepravdivosti jednotlivých výrokov, dajte sa dokopy s druhou dvojicou a rozhodnite o pravdivosti resp. nepravdivosti jednotlivých výrokov. Tieto rozhodnutia zapíšete do stĺpca B tabuľky – zoznam výrokov každej z dvojíc.*

Následne pravdivosť resp. nepravdivosť výrokov zozbierajte do spoločného zoznamu (na tabuľu napíšte poradové čísla výrokov). Spýtajte sa na pravdi-

vosť resp. nepravdivosť prvého výroku hociktorej zo štvoríc. Spýtajte sa aj na odôvodnenie. *Čo si myslíte o prvom výroku (povedzte znenie výroku), je pravdivý alebo nie? Prečo ste sa rozhodli ho označiť za pravdivý, resp. nepravdivý, uveďte dôvody svojho rozhodnutia. Za akých podmienok by bol tento výrok pravdivý? Ako to je v skutočnosti? Ako by sme mali daný výrok upraviť, aby bol pravdivý? Ostaní s tým súhlasia? Ak nie, tak sa spýtajte na dôvody prečo nie a ak áno, tak sa spýtajte ešte na ďalšie dôvody. Keď trieda dospeje k spoločnému rozhodnutiu, prejdite na ďalší výrok a postupujte obdobne. Postupne prejdite všetky výroky.*

Na záver hodiny sa vráťte k zadaniu zo začiatku hodiny: *Kto z vás by chcel byť podnikateľ a kto zamestnanec?* Zistite počty žiakov. Vyčísľte (potenciálne) percentuálne zastúpenie podnikateľov a zamestnancov v triede a konfrontujte ho s údajom uvedeným na začiatku učebného textu (16% živnostníkov z celkového počtu pracujúcich na Slovensku v roku 2007).

Celkom na záver diskutujte so žiakmi o výhodách a nevýhodách podnikania resp. zamestnania. Pri tejto aktivite môžu študenti využiť zistenia z domácej úlohy.



Formulár „Zoznam výrokov“

Číslo	Výrok	A	B
1.	Podnikateľ je pánom svojho času.		
2.	Zamestnanec má presne stanovený pracovný čas, podnikateľ si ho stanovuje sám.		
3.	Podnikateľ pracuje oveľa menej ako zamestnanec.		
4.	Podnikateľ si môže dovoliť dovolenku kedykoľvek.		
5.	Podnikateľ pracuje 12 hodín denne, sedem dní v týždni.		
6.	Podnikateľ má menší zárobok ako zamestnanec.		
7.	Začínajúci podnikatelia zarábajú viac ako začínajúci zamestnanci.		
8.	Zamestnanec zarába aj počas dovolenky.		
9.	Zárobok zamestnanca môže byť vysoký, ale má určitý strop.		
10.	Zárobok podnikateľa nemá žiadne hranice.		
11.	Podnikateľa nemôže nikto vyhodiť, zamestnanca áno.		
12.	Podnikateľ nemá istejší zárobok ako zamestnanec.		
13.	Jedinou istotou zamestnanca je mesačná výpovedná doba a odstupné		
14.	Podnikatelia majú viac zdrojov zárobku, zamestnanci len jeden.		
15.	Podnikatelia vedia lepšie ovplyvniť svoju budúcnosť.		
16.	Podnikateľ má menšiu zodpovednosť ako zamestnanec.		
17.	Podnikateľ riskuje celé svoje podnikanie (v prípade živnosti aj súkromný majetok).		
18.	Zamestnanec je zodpovedný za svoje chyby len do určitej výšky svojho príjmu.		
19.	Podnikateľ nezodpovedá za svojich zamestnancov.		
20.	Ak sa podnikateľ nesprávne rozhodne, môže prísť o všetko.		



Podnikanie a zamestnanie

Medzi podnikaním a zamestnaním sa rozhodujeme na základe týchto dôvodov:

Čas

Zamestnanci majú presne určený pracovný čas, čas na obed a dĺžku dovolenky. Podnikatelia o svojom čase rozhodujú sami. No najmä v začiatkoch svojho podnikania pracujú často oveľa dlhšie ako zamestnanci.

Zárobok

Zamestnanci získavajú určitú výšku zárobku okamžite pri nástupe do zamestnania. Podnikatelia začínajú od nuly a zo začiatku je ich zárobok väčšinou nižší ako zárobok zamestnancov. Ak je podnikateľ úspešný, tak jeho zárobok môže byť až niekoľkonásobne vyšší ako zárobok zamestnanca.

Riziko a zodpovednosť

Podnikatelia riskujú viac a majú väčšiu zodpovednosť ako zamestnanci. Zamestnanec riskuje len určitú časť svojho zárobku, podnikateľ riskuje celé svoje podnikanie a v prípade živnostníkov aj celý svoj súkromný majetok. Podnikateľ navyše zodpovedá aj za chyby svojich zamestnancov, ktorým nevie predísť.

Istota

Jedinou istotou zamestnanca je výpovedná doba a odstupné. Podnikateľ má väčšiu istotu, pretože svoje príjmy získava od niekoľkých zákazníkov a nielen od jedného. Zamestnanec má len jediný zdroj zárobku – svojho zamestnávateľa.

DOMÁCA ÚLOHA



Prostredníctvom internetu, dennej tlače, prípadne iných médií nájdite príklady aspoň dvoch firiem pôsobiacich na Slovensku, ktoré sa venujú predaju automobilov a ich príslušenstva. Zistite čo najviac informácií o spoločnosti a jej výrobkoch.

Zo širokého sortimentu každej spoločnosti si vyberte jeden model auta.

Budete potrebovať nasledujúce informácie:

- cena modelu,
- záručné podmienky,
- druh,
- kvalita,
- stav,
- použitie,
- výbava.

Ďalej budete potrebovať informácie o spoločnosti ako: množstvo výroby, prednosti a slabosti firmy, podiel na trhu, stabilita, stratégia predaja, predajná cena, schopnosti firmy a pod.

POUŽITÁ LITERATÚRA



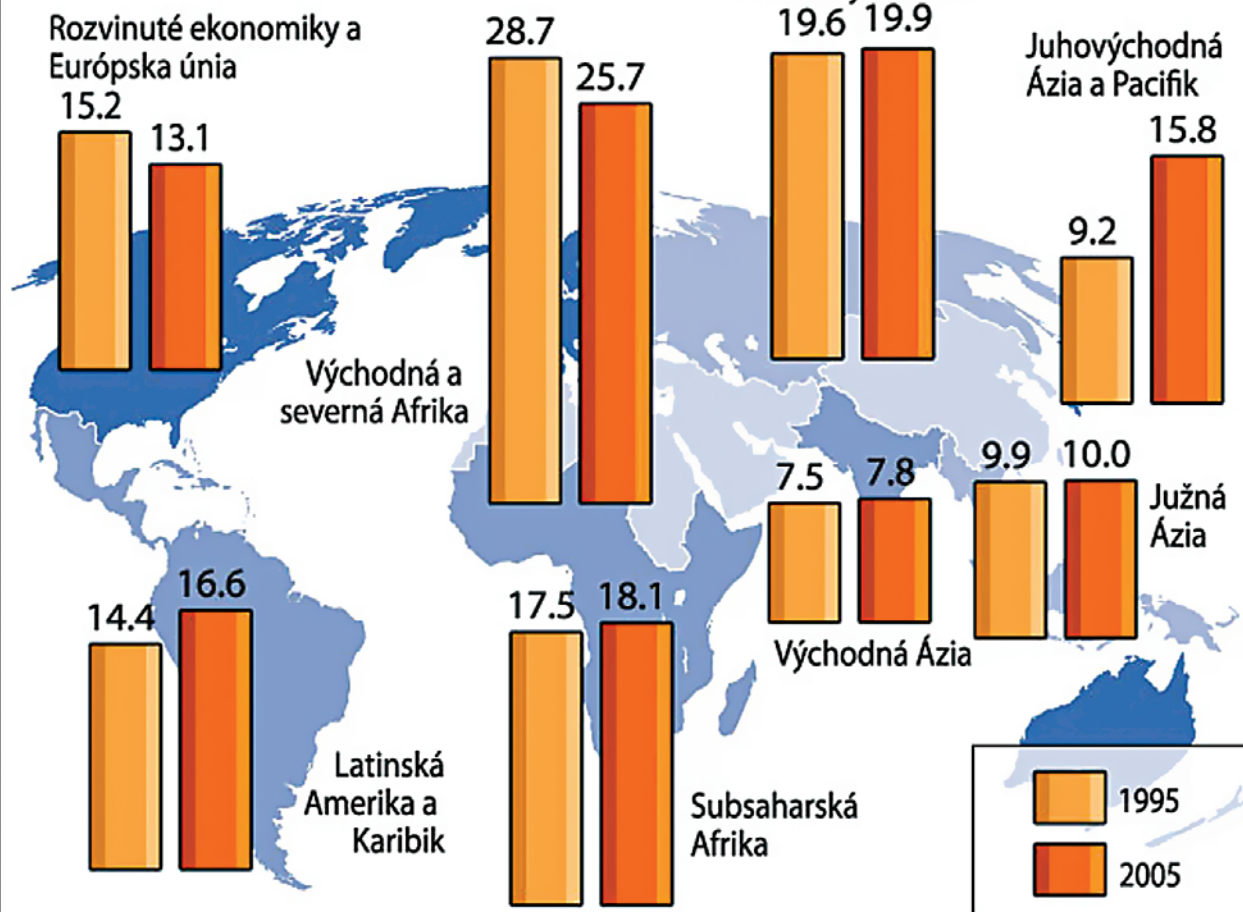
Zdroje štúdia neboli zadane.

NEZAMESTNANOSŤ MEDZI MLADÝMI

Miera nezamestnanosti 15 až 24 ročných sa zvýšila za posledných desať rokov o 15 percent.

■ Miera nezamestnanosti mladých ľudí podľa regiónov (roky 1995 a 2005).

Východná Európa a Spoločenstvo
nezávislých štátov



Zdroj: International Labour Office

REUTERS

Zdroj: <http://www.sme.sk/c/2979242/Vo-svete-stupa-pocet-nezamestnanych-medzi-mladymi.html>

Forbes



Počet dolárových miliardárov sa zvýšil na 1 125. Ich bohatstvo sa odhaduje na 4,4 bilióna dolárov.

miliardári 2008



1. Warren Buffett
62 miliárd USD
Investor
Berkshire Hathaway
USA, 77 rokov

2. Carlos Slim Helu
60 miliárd USD
Telekomunikácie
Mexiko
66 rokov



3. William Gates
58 miliárd USD
Microsoft Software
USA
52 rokov

4. Lakshmi Mittal
45 miliárd USD
ArcelorMittal
Oceliarne
India, 57 rokov



5. Mukesh Ambani
43 miliárd USD
Petrochémia
India, 50 rokov

6. Anil Ambani
42 miliárd USD
Rôzne odvetvia,
majetok zdedil
India, 48 rokov



7. Ingvar Kamprad
31 miliárd USD
Ikea
Švédsko,
81 rokov

8. KP Singh
30 miliárd USD
Nehnuteľnosti
India, 76 rokov



9. Oleg Deripaska
28 miliárd USD
Hlinikáreň
Rusko, 40 rokov

10. Karl Albrecht
27 miliárd USD
Aldi
Nemecko, 88 rokov



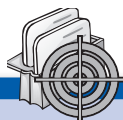
Bill Gates už nie je
najbohatším mužom na svete.
Po 13 rokoch ho na
prvom mieste vystriedal
Warren Buffett.

ZDROJ: FORBES, FOTO: REUTERS, SITA-AP, GRAF SME/SŠ

Zdroj: <http://www.sme.sk/c/3765361/Forbes-2008.html>

Trh, konkurencia, podnik a okolie

CIEĽ LEKCIE



Objasniť pojem konkurencia a vysvetliť rozdiel medzi jednotlivými typmi konkurencie. Poukázať na väzby, ktorými podnik vo svojom okolí disponuje. Vysvetliť trhový kolobeh.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Konkurencia je hýbateľom trhu. Byť úspešný na trhu znamená trh dobre poznať a vedieť sa na ňom orientovať.

DOMÁCA ÚLOHA



Prostredníctvom internetu nájdite príklady aspoň dvoch firiem pôsobiach na Slovensku, ktoré sa venujú predaju automobilov a ich príslušenstva. Zistite čo najviac informácií o spoločnosti a jej výrobkoch. Zo širokého sortimentu si vyberte jeden model auta. Budete potrebovať nasledujúce informácie: cena, záručné podmienky, kvalita, stav, použitie, výbava. Ďalej budete potrebovať nasledujúce informácie o spoločnosti: množstvo výroby, prednosti a slabosti firmy, podiel na trhu, stabilita, stratégia predaja, predajná cena, schopnosti firmy a pod.

32

ZÁKLADNÉ POJMY



- trh
- spotrebitelia
- výrobcovia
- štát
- podiel na trhu
- dokonalá konkurencia
- nedokonalá konkurencia
- monopol
- oligopol

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- meotar, priesvitky
- tabuľka „Analýza konkurencie“

Metódy

- výklad
- mapovanie mysle
- diskusia

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

1. Diskusia..... 10
2. Výklad a mindmapping
(mapovanie mysle) pojmu „trh“ ... 5
3. Skupinová práca 25
4. Zopakovanie pojmov 5

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Marketing
Podnikanie
Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Aplikovaná ekonómia



Ak sme si povedali, že podnikanie je pre nás to pravé, vyhovuje našim schopnostiam a určite to chceme skúsiť, prišiel čas sa zamyslieť, v akej oblasti. S oblasťou nášho podnikania sa vynárajú základné otázky: Existuje trh, na ktorom budem ponúkať svoj produkt, je dostatočne veľký, aby ma uživil? Ponúka už niekto rovnaký produkt?

Ak si chceme dobre odpovedať na tieto otázky, musíme vychádzať z **prieskumu trhu**. Poďme však postupne. **Trh** je priestor, kde sa stretávajú kupujúci a predávajúci, kde sa dajú kúpiť tovary a služby. Pod **trhom** teda rozumieme priestor, v ktorom sa uskutočňujú transakcie, t.j. dochádza k výmene tovarov a služieb medzi jednotlivými ekonomickými subjektmi.

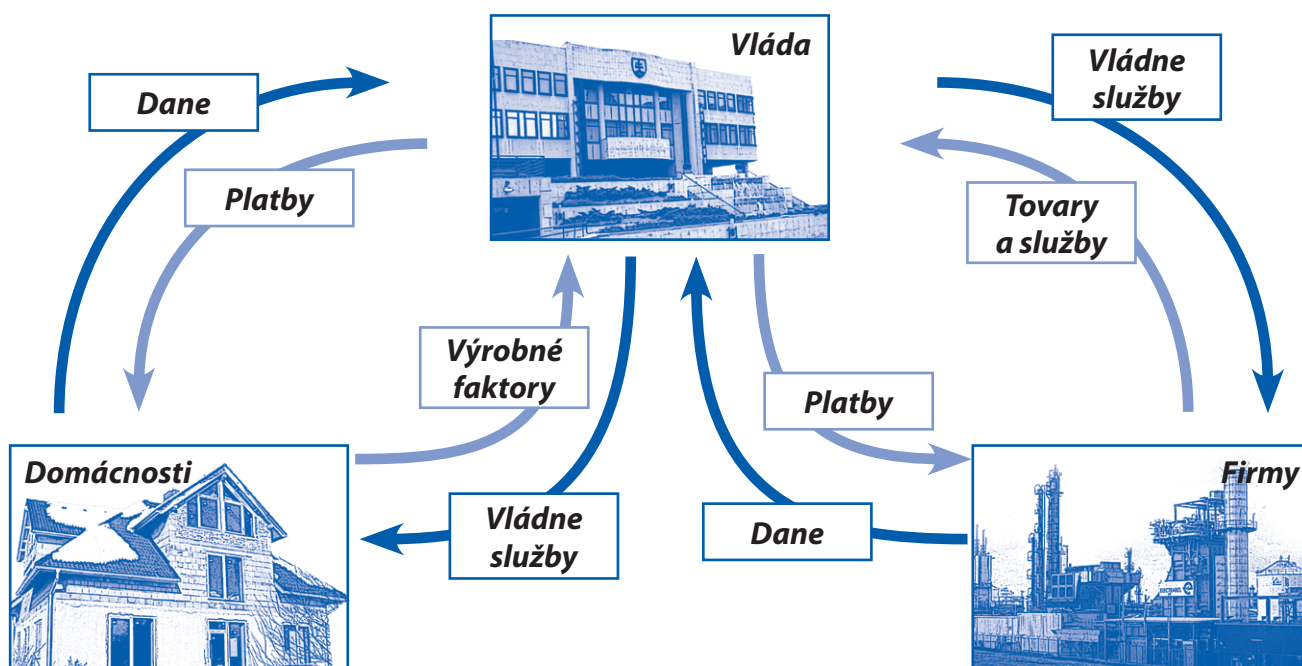
Trh je mechanizmus, ktorý sa vyznačuje nasledujúcimi znakmi:

- sloboda ekonomickej činnosti hospodárskych subjektov a ich zodpovednosť za jej výsledky,
- slobodná voľba partnerov,
- voľná tvorba cien,
- konkurencia medzi účastníkmi trhu,
- minimálna priama účasť štátu v hospodárskej činnosti.

Na trh vstupujú tri hlavné skupiny ekonomických subjektov:

- **spotrebitelia** – túto skupinu charakterizuje individuálne vlastníctvo majetku, používanie príjmov a individuálne prijímanie ekonomických rozhodnutí. Spotrebitelia vstupujú na trh na jednej strane ako kupujúci tovarov a služieb a na strane druhej ako predávajúci výrobných faktorov, predovšetkým práce, ale aj kapitálu a pôdy. Štátu odvádzajú dane.
- **výrobcovia (firmy)** – sú podnikateľské jednotky, ktoré od domácností (prípadne aj od štátu) nakupujú výrobné faktory. Tie používajú na produkciu finálnych výrobkov a služieb, ktoré predávajú spotrebiteľom. Štátu odvádzajú dane.
- **štát (vláda)** – sa tiež zúčastňuje na vytváraní dopytu po tovaroch a službách (tzv. štátne zákazky) a po pracovných silách. Podieľa sa tiež na vytváraní ponuky prostredníctvom produkcie v štátnych podnikoch. Od domácností a firiem vyberá dane. Vytvára pravidlá v podobe legislatívy.

Kolobeh tokov ekonomiky



Tak ako existuje kolobeh v prírode, v trhovej ekonomike funguje kolobeh na základe vzťahov medzi jednotlivými subjektmi.

Vráťme sa však na začiatok našich príprav na podnikateľskú činnosť. **Prieskum trhu** by sa mal venovať dvom oblastiam: **analýze trhu** a **analýze konkurencie**. **Analýza trhu**, na ktorý chceme vstúpiť, nám ukáže celoštátne i lokálne trendy a umožní tiež pochopenie potrieb potenciálnych zákazníkov. **Prieskum trhu** si vyžaduje mnoho energie a vhodne zvolený metodický postup. Môže ísť aj o finančne náročnú činnosť, ale takto získané informácie pomôžu začínajúcemu podnikateľovi pri rozhodovaní. Je potrebné, aby sme tiež vedeli, či sa trh, na ktorý chceme vstúpiť, znižuje alebo rastie, či je stabilný, alebo závisí od iného rýchlo sa meniaceho trhu. Nezabudnime pri svojom plánovaní aj na platné zákony či zákony, ktoré sú v legislatívnom procese a môžu ovplyvniť budúcu podnikateľskú činnosť.

Zamyslenie sa nad **cieľovým trhom** nám dáva odpoveď, ktorá časť obyvateľstva by mohla mať záujem o náš produkt. Ide o našich budúcich zákazníkov a zistenie ich potrieb. Potreby vieme zistiť, ako sme už uviedli, tiež kvalitným prieskumom trhu. Nič nemôže nahradiť bezprostredný rozhovor s potenciálnym zákazníkom.

Veľké množstvo zaujímavých a užitočných informácií možno získať pozorným pozorovaním **potenciálnej konkurencie**. **Konkurencia** je súperenie medzi kupujúcimi a medzi predávajúcimi pri nákupe a predaji zdrojov a výrobkov. Tá často už realizuje to, s čím my chceme ešte len začať a je poučená z vlastných chýb, čo využíva vo svoj prospech. Vzhľadom na to, že si budeme konkurovať, je vhodné poznať jej silné a slabé stránky.

PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA

Poučenie z prieskumu

Peter dlho pôsobil ako učiteľ, ale chcel prestať učiť, aby sa mohol venovať svojmu koníčku – umeleckému kováčstvu. V prvom rade chcel mať istotu, že pre jeho výrobky existuje veľký trh. Porozprával sa s inými kováčmi, navštívil výstavy, veľtrhy, aby videl, čo ponúkajú iní a pokúsil sa zmapovať potenciálny trh. So vzorkami svojich prác obišiel mnoho predajcov, aby zistil ich re-

akcie a ceny. Peter zistil, že mnohí z nich majú veľmi konkrétne požiadavky a všetky podrobnosti s nimi treba dohodnúť vopred. Uvedomil si význam cenotvorby a pochopil, že v záujme nízkych predajných cien musí vyrobiť značné množstvo výrobkov.

Každý podnik má konkurentov. Aby sme zistili, kto sú tí „naši“, sledujeme, čo zákazníci kupujú namiesto nášho výrobku (predtým, než náš výrobok vstúpi na trh), a ktoré výrobky a služby by mohli konkurovať „naším“ (kto ešte môže vstúpiť na trh). Niektorí zákazníci budú nakupovať u konkurencie, pretože ponúka lepší výrobok, nižšiu cenu, vyvinula účinnejšiu reklamu, ponúka lepší servis, má lepšiu polohu alebo má v porovnaní s nami iné prednosti. Takže my a naša konkurencia si medzi sebou (spoločnosťami ponúkajúcimi podobné výrobky) rozdelíme celkový trh. Naša firma tak získa určité percento všetkých zákazníkov, ktorí nakupujú naše výrobky. Toto percento sa nazýva podiel na trhu.

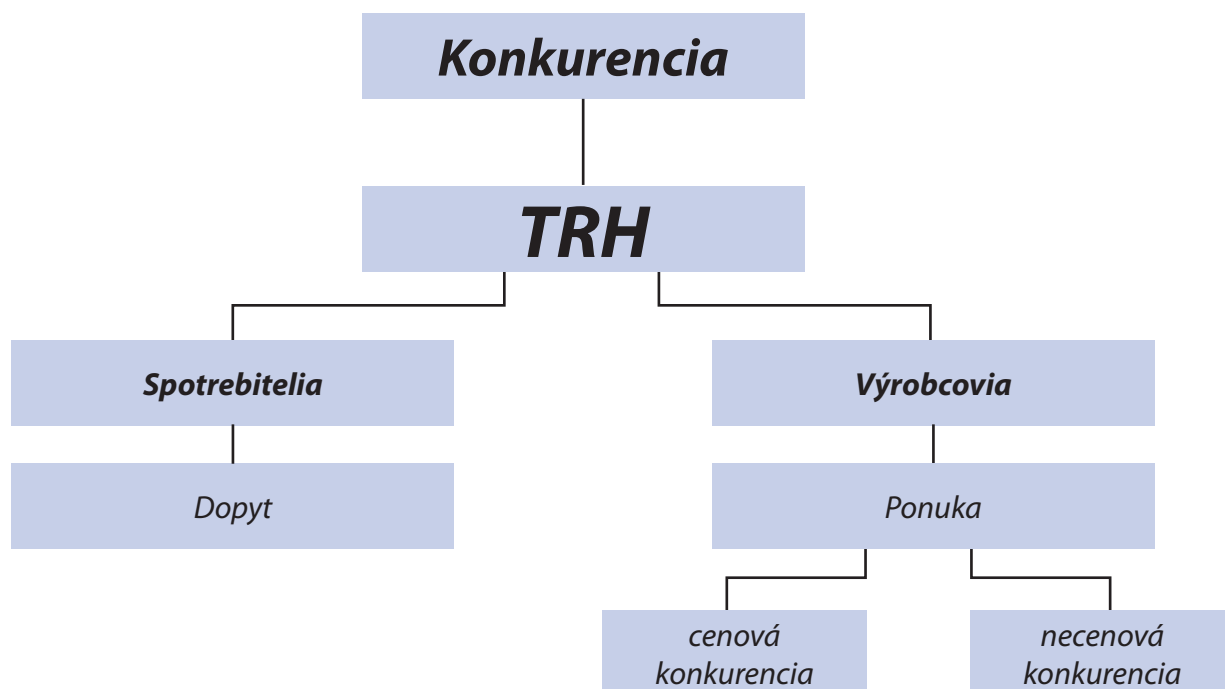
Konkurencia na strane dopytu je konkurencia medzi spotrebiteľmi, kde každý z nich chce kúpiť čo najvýhodnejšie, hoci aj na úkor ostatných spotrebiteľov.

Naopak v situácii, keď ponuka prevyšuje dopyt, význam konkurencie na strane dopytu klesá a rastie význam **konkurencie na strane ponuky**.

Výrobcovia chcú čo najviac predáť a mať vysoký zisk. Výrobcovia používajú na tento účel množstvo metód. Z tohto hľadiska rozlišujeme **cenovú** a **necenovú** konkurenciu.

Cenová konkurencia – spočíva v dočasnom znížení cien (často na príp. pod úroveň nákladov) tovaru alebo služby zo strany predajcov. Vedie ich snaha o ovládanie trhu. Snažia sa prilákať spotrebiteľov, znižujú ceny, aby zbankrotovali ich konkurenti a potom mohli ceny oni sami určovať. Preto sa dočasne vzdávajú svojich ziskov.

Necenová konkurencia – výrobcovia lákajú spotrebiteľov rastom kvality a technických parametrov svojich výrobkov, inováciami, atď. Rovnako sú to aj ďalšie prostriedky ako reklama, obaly, predaj na úver, lepší servis a služby.



Zhrňme si, čo potrebujeme vedieť o konkurencii:

- Kto sú naši konkurenti, kde sídlia, aké sú ich výrobky príp. služby, podiel na trhu?
- Aký je spôsob predaja našej konkurencie a ceny ich výrobkov/služieb?
- Aké sú slabé a silné stránky našej konkurencie?
- Aké sú technológie používané konkurenciou?
- Kto by sa mohol stať naším konkurentom v budúcnosti, prípadne aké zmeny v konkurencii očakávame?

Po skončení prieskumu trhu, ktorý môže trvať aj dlhšie, je potrebné dôkladne vyhodnotiť informácie. Väčšina zabehnutých podnikov reaguje na nový podnik nepriateľsky. Dôvodom je obava, že stratia zákazníkov. Jednou zo stratégií na prežitie je nevysťrkovať hlavu a predstavovať pre veľkú konkurenciu minimálnu hrozbu, kým si nezískate miesto na trhu.



1. Diskusia

Dohodnite sa v triede so žiakmi na jednom výrobku, ktorý si väčšina kupuje alebo pozná (napríklad: čokoláda, žuvačky, džús, ...).

Položte žiakom nasledujúce otázky a skúste na ne spoločne odpovedať:

- Aké sú konkurenčné tovary?
(odpovede žiakov môžu byť v prípade výberu výrobku „čokoláda“ napríklad: Figaro, Orion, Milka ...)
- Aký je spôsob predaja a aké sú ceny konkurenčných výrobkov? (napríklad: silná reklama v TV, súťaže pre spotrebiteľov...)
- Aké sú slabé a silné stránky našej konkurencie?
(odpovede žiakov môžu byť napríklad: malý podiel na trhu, cena...)
- Kto by sa mohol stať naším konkurentom v budúcnosti, prípadne aké zmeny v konkurencii očakávame?

2. Výklad + mapovanie mysle pojmu „trh“

Predstavte a vysvetlite študentom schému kolobehu ekonomických tokov. K dispozícii máte priesvitku. Vysvetlite im, ako do tohto kolobehu vstupujú jednotlivé ekonomické subjekty (štát, domácnosti – spotrebiteľia, firmy) a ako na seba vplyvujú.

Opýtajte sa žiakov, aké slová im prichádzajú na um, keď rozmýšľajú o pojme „trh“. Dajte priestor vyjadriť sa niekoľkým žiakom a spoločne si zadefinujte a vyjasnite pojem trh.

Trh je priestor, kde sa stretávajú kupujúci a predávajúci a kde sa dajú kúpiť tovary a služby.

Vysvetlite, že pre úspešný štart v podnikaní je dôležité poznať trh, na ktorom chceme podnikáť. Je veľa metodických prístupov na spoznávanie trhu, ale celé to zahŕňa **prieskum trhu**.

3. Skupinová práca

Vysvetlite žiakom, že každý podnik má na trhu konkurentov. Objasnite žiakom v krátkosti pojem konkurencia.

Konkurencia je súperenie medzi kupujúcimi a medzi predávajúcimi pri nákupe a predaji zdrojov a výrobkov.

Rozdeľte žiakov do 4 skupín a zadajte im nasledujúcu úlohu, ktorá nadväzuje na domácu úlohu.

Každá skupina sa venuje predaju automobilov a ich príslušenstva. Budete potrebovať formulár „Analýza konkurencie“, ktorý je prílohou tejto lekcii.

Dajte žiakom čas na diskusiu v skupine, aby sa dohodli na jednom type auta z domácej úlohy. Po dohode nech spoločne skupina vyplní stĺpec týkajúci sa ich firmy v tabuľke. Ak už všetky skupiny vyplnili svoj stĺpec o výrobku a svojej firme, môžeme prejsť k druhej časti tejto úlohy.

Skupina si vyberie dve iné skupiny/dvoch konkurentov z triedy a na základe spoločnej diskusie s nimi sa pokúsi vyplniť zvyšné stĺpce – FIRMA A a B.

Následne nechajte skupiny porovnať svoj stĺpec s ďalšími stĺpcami s informáciami o ich konkurencii. Umožnite skupinám prezentovať svoje výsledky a diskutujte o ich záveroch.

Otázky do diskusie

- Ste na tom lepšie alebo horšie ako vaša konkurencia? Ak áno, prečo? Ak nie, prečo?
- Aké sú ich slabé a silné stránky oproti konkurencii?
- Aké opatrenia by prijali po týchto svojich zisteniach?

4. Výklad a zopakovanie pojmov

Prezentujte študentom typy konkurencie na trhu, vysvetlite jej delenie a prejavy. K dispozícii máte priesvitku. V závere hodiny si zopakujte so žiakmi ešte raz pojmy z dnešnej hodiny.

Zhrňte si so žiakmi, čo potrebujete vedieť o konkurencii:

- Kto sú naši konkurenti, kde sídlia, aké sú ich výrobky príp. služby, podiel na trhu?
- Aký je spôsob predaja našej konkurencie a ceny ich výrobkov/služieb?
- Aké sú slabé a silné stránky našej konkurencie?
- Aké sú technológie používané konkurenciou?
- Kto by sa mohol stať naším konkurentom v budúcnosti, prípadne aké zmeny v konkurencii očakávame?



Analýza konkurencie

Charakteristika auta	Naša firma	Firma A	Firma B
Cena			
Záručné podmienky			
Kvalita			
Druh			
Stav			
Výbava			
Iné			
Charakteristika firmy			
Podiel na trhu			
Stabilita			
Predajná cena			
Výroba			
Schopnosti			
Prednosti			
Slabosti			
Iné			



Trh, konkurencia, podnik a okolie

Pod **trhom** rozumieme priestor, kde sa uskutočňujú transakcie, t.j. dochádza k výmene tovarov a služieb medzi jednotlivými ekonomickými subjektmi. **Trh** predstavuje mechanizmus, ktorý sa vyznačuje nasledujúcimi znakmi:

- sloboda ekonomickej činnosti hospodárskych subjektov a ich zodpovednosť za jej výsledky,
- slobodná voľba partnerov,
- voľná tvorba cien,
- konkurencia medzi účastníkmi trhu,
- minimálna priama účasť štátu v hospodárskej činnosti.

Cieľový trh nám dáva odpoveď, ktorá časť obyvateľstva by mohla mať záujem o náš produkt. Ide o našich budúcich zákazníkov a zistenie ich potrieb.

Konkurencia je súperenie medzi kupujúcimi a medzi predávajúcimi pri nákupe a predaji zdrojov a výrobkov.

Konkurencia na strane dopytu je konkurencia medzi spotrebiteľmi, kde každý z nich chce kúpiť čo najviac a čo najlepšie, hoci aj na úkor ostatných spotrebiteľov.

Naopak v situácií, keď ponuka prevyšuje dopyt, význam konkurencie na strane dopytu klesá a rastie význam **konkurencie na strane ponuky**.

Výrobcovia chcú čo najviac predať a mať vysoký zisk. Výrobcovia používajú na tento účel množstvo metód. Z tohto hľadiska rozlišujeme **cenovú** a **necenovú** konkurenciu.

Cenová konkurencia: spočíva v dočasnom znížení cien (často na príp. pod úroveň nákladov) tovaru alebo služby zo strany predajcov. Vedie ich snaha o ovládanie trhu. Snažia sa prilákať spotrebiteľov, znižujú ceny, aby zbankrotovali ich konkurenti a potom mohli ceny oni sami určovať. Preto sa dočasne vzdávajú svojich ziskov.

Necenová konkurencia: výrobcovia lákajú spotrebiteľov rastom kvality a technických parametrov svojich výrobkov, inováciami atď. Rovnako sú to aj ďalšie prostriedky ako reklama, obaly, predaj na úver, lepší servis a služby.

DOMÁCA ÚLOHA



Zamyslite sa nad svojou fiktívnou firmou, ktorú vlastníte spolu so svojím spoločníkom. Aké sú jej ciele? Prečítajte si nižšie uvedené body a zoradte ich od 1 do 6 podľa toho, ako sa vám zdajú dôležité.

- Hlavným cieľom firmy by mala byť tvorba zisku.
- Cieľom firmy by mala byť snaha zostať na čele pred konkurenciou.
- Vzhľadom na to, že mám spoločníka, mal by byť primárnym cieľom firmy jeho spokojnosť.
- Firma by sa mala v prvom rade snažiť vyrábať výrobky špičkovej kvality.
- Firma by sa mala v prvom rade snažiť získať vedúce postavenie v príslušnom priemyselnom odvetví.
- Primárnym cieľom firmy by mala byť demonštrácia etického správania.

POUŽITÁ LITERATÚRA

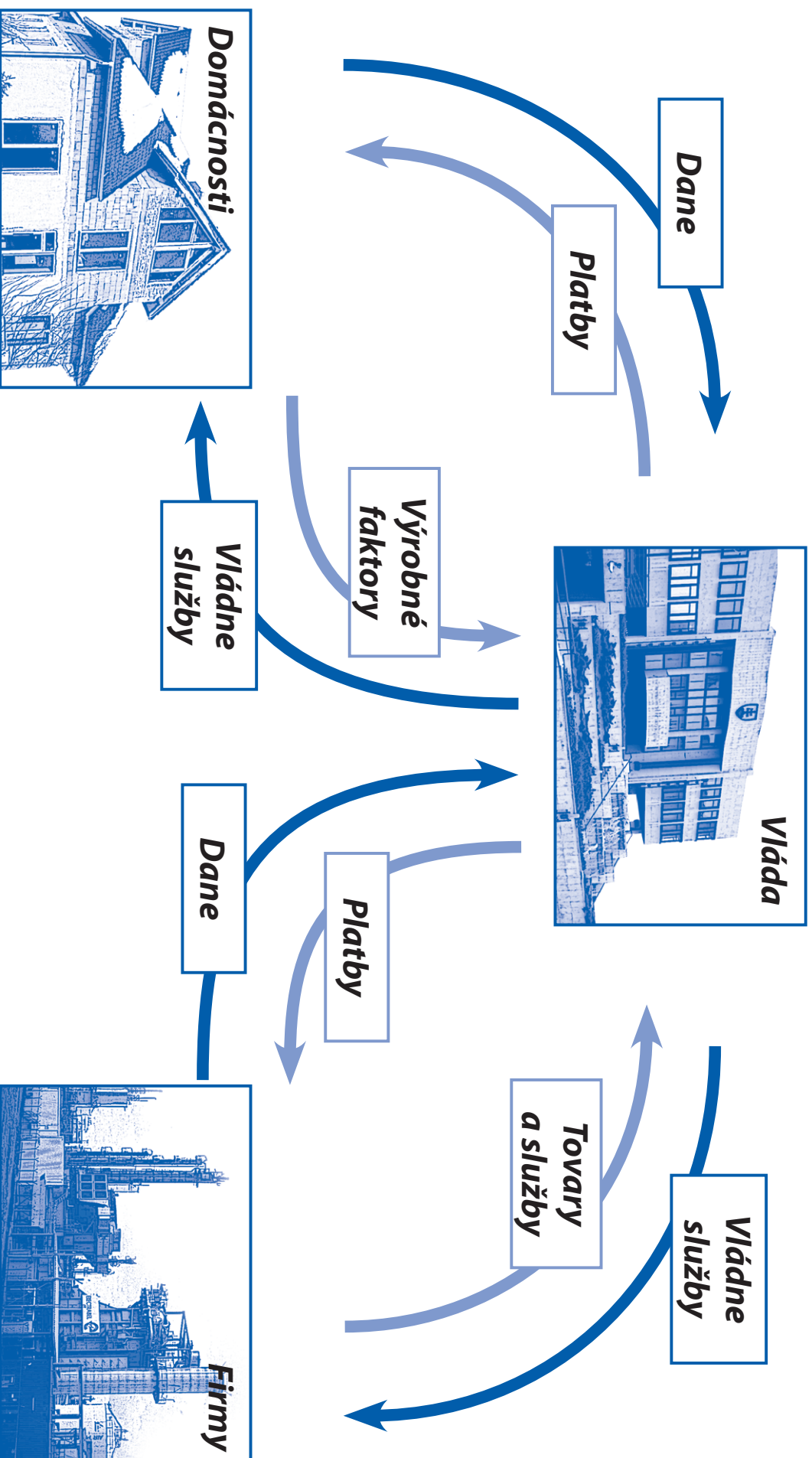


- HINGSTON, P.: *Ako začať podnikať*. Bratislava: Ikar, 2002
- Šubertová, E.: Entrepreneurship and Cooperation in Small and Medium-Sized Enterprises in Slovakia. In: Vadyba Management. 2005 Nr. 1 (9). p. 106-108. Vedecký časopis Vilnius University, Faculty of Economics, Lithuania. ISSN 1822-3133.
- TEJ, J. – LUTICOVÁ, G.: *Aplikovaná ekonómia 1*. Bratislava: BJA SR, 2002

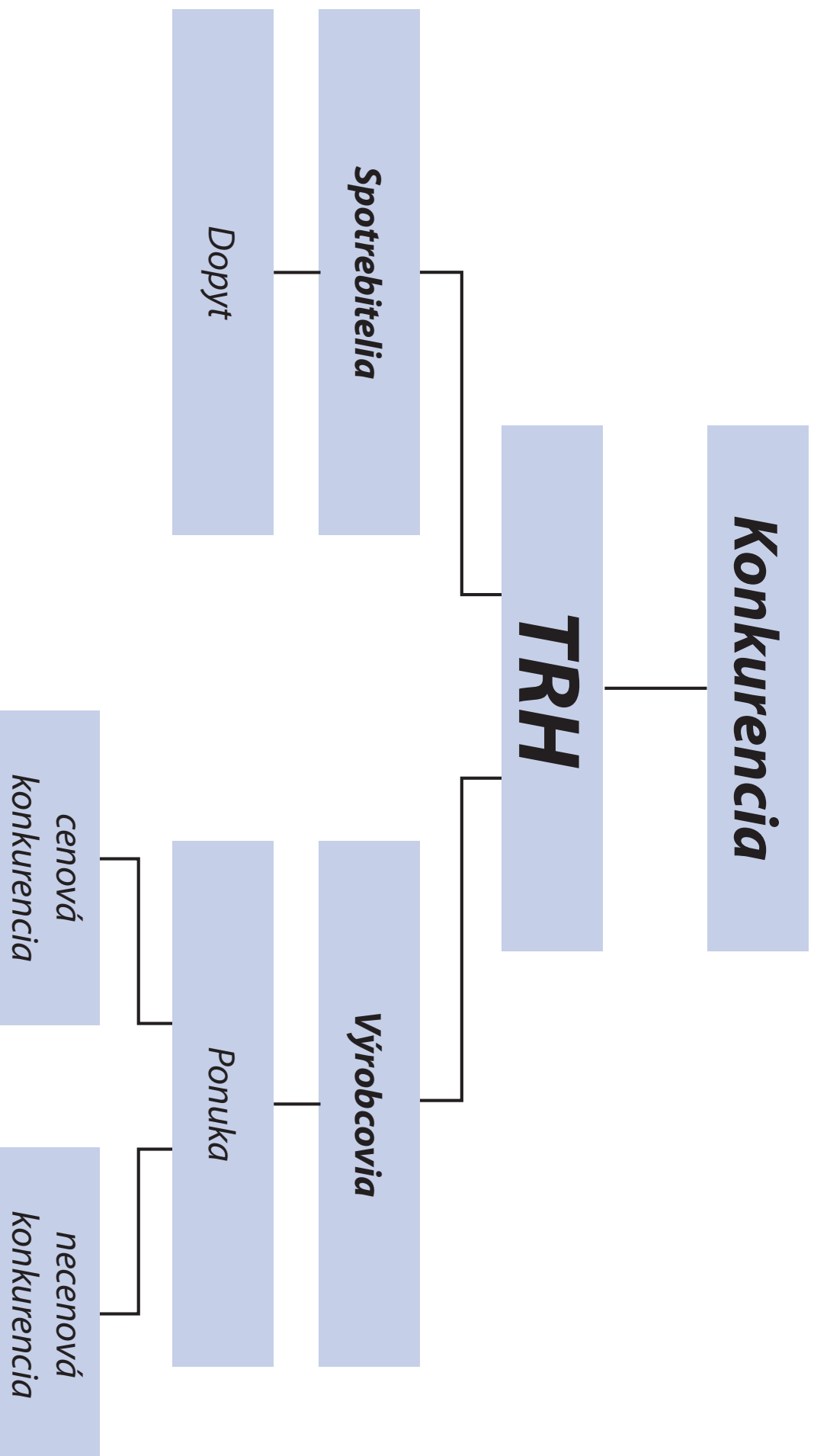
Zdroje štúdia

- www.spsest.sk/soc/2004_sk/ekoweb/1rocnik/zakl_eko_pojmy.htm – EKOWEB
- www.etrend.sk – online vydanie týždenníka TREND
- www.ae.jasr.sk – Aplikovaná ekonómia – vzdelávací program Junior Achievement

Kolobeh tokov ekonomiky



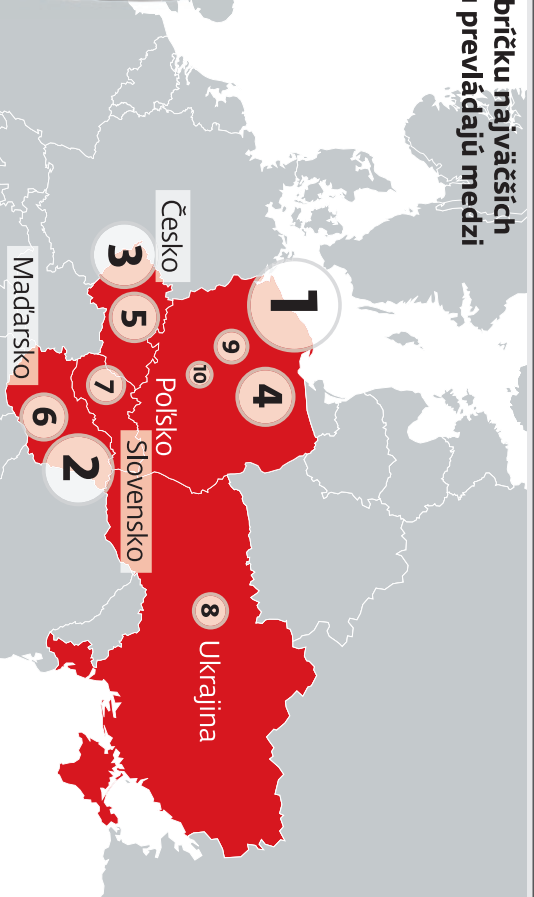
Konkurencia na strane dopytu a ponuky





Najväčšie stredoeurópske spoločnosti v roku 2007

Energetické spoločnosti dominujú v rebríčku najväčších firiem v strednej Európe. Na Slovensku prevládajú medzi veľkými výrobné podniky.



Poradie v top 500

Spoločnosť

Krajina

Oblasť podnikania

**Prijmy
z predaja**
(mil. eur)

**Čistý
zisk**
(mil. eur)

1	PKN Orlen	Polsko	Energetika	16 857,22	655,45
2	MOL	Maďarsko	Energetika	10 321,67	1 044,14
3	Škoda Auto	Česko	Výroba	7 997,83	575,86
4	PGE	Polsko	Energetika	7 487,03	534,38
5	ČEZ	Česko	Energetika	6 289,78	1 540,86
6	Audi Hungária	Maďarsko	Výroba	5 908,26	560,74
7	Volkswagen Slovakia	Slovensko	Výroba	5 725,11	225,16
8	Ukrغاز-Energo	Ukrajina	Energetika	5 043,03	132,67
9	Telekomunikacja Polska	Polsko	Telekomunikácie	4 820,95	601,17
10	PGNiG	Polsko	Energetika	4 400,31	242,07



Umiestnenie firiem zo Slovenska v rebríčku najväčších stredoeurópskych spoločností



7 Volkswagen Slovakia

19 Slovnaft

21 Samsung Electronics Slovakia

24 U.S. Steel Košice

42 Slovenský plynárenský priemysel

82 Kia Motors Slovakia

89 PCA Slovakia

99 Slovenské elektrárne

186 Slovak Telekom

199 Západoslovenská energetika

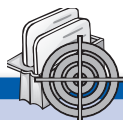
ZDROJ: DELOITTE CENTRAL EUROPE TOP 500

Zdroj: <http://www.sme.sk/c/4072913/najvacsie-stredoeurope-spolocnosti-v-roku-2007.html>

Zákazník a firma

33

CIEĽ LEKCIE



Vysvetliť vzťahy firiem a zákazníkov. Objasniť miesto konkurencie v trhovej ekonomike a jej význam pre zákazníka.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Aby ste získali príjem, potrebujete zákazníkov.
Aby ste získali zákazníkov, potrebujete informácie a odpovede na mnoho správnych otázok.

DOMÁCA ÚLOHA



Zamyslite sa nad svojou fiktívnou firmou, ktorú vlastníte spolu so svojím spoločníkom. Aké sú jej ciele? Prečítajte si nižšie uvedené body a zoradte ich od 1 do 6 podľa toho, ako sa vám zdajú dôležité.

- Hlavným cieľom firmy by mala byť tvorba zisku.
- Cieľom firmy by mala byť snaha zostať na čele pred konkurenciou.
- Vzhľadom na to, že mám spoločníka, mal by byť primárnym cieľom firmy jeho spokojnosť.
- Firma by sa mala v prvom rade snažiť vyrábať výrobky špičkovej kvality.
- Firma by sa mala v prvom rade snažiť získať vedúce postavenie v príslušnom priemyselnom odvetví.
- Primárnym cieľom firmy by mala byť demonštrácia etického správania.

ZÁKLADNÉ POJMY



- zákazník
- služby
- demografia

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- meotar
- priesvitka

Metódy

- diskusia
- mapovanie mysle
- výklad

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

1. Diskusia - „Aj ja som zákazník...“ **10**
2. Mapovanie mysle pojmu „zákazník“ **3**
3. Diskusia **15**
4. Diskusia a výklad **10**
5. Zopakovanie pojmov **5**

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Cvičná firma
Aplikovaná ekonómia
Podnikateľská komunikácia
Náuka o spoločnosti



Všetci sme spotrebitelia – celých 6 miliárd ľudí na Zemi, od novorodenca po najstaršieho človeka. Spotrebiteľ používa tovar a služby. Novorodenec používa tovar, ako je oblečenie a jedlo, aby uspokojil svoje základné životné potreby. Človek v strednom veku používa dom a bicykel, čo mu poskytuje príbytok alebo slúži ako dopravný prostriedok, a takisto využíva služby, ako je zdravotníctvo alebo opravovňa bicyklov. Starší ľudia tiež používajú tovar a služby, aj keď možno nie tak intenzívne ako ľudia v strednom veku.

V trhovom systéme sa spotrebiteľ nazýva **zákazník**. Zákazník je osoba, ktorá kupuje tovar, aby uspokojila svoje *potreby* a *prania*. Existujú dva druhy tovaru. **Tovar krátkodobej spotreby** sa používa v procese spotreby – je to napríklad chlieb, benzín alebo toaletný papier. Pri **tovare dlhodobej spotreby** sa predpokladá, že vydrží niekoľko rokov – napríklad nákladné auto, počítač alebo stoličky.

Služby sú úkony vykonávané jednou osobou pre druhú osobu – napríklad strihanie vlasov, upratovanie domu alebo čistenie odevov.

Čo vieme o zákazníkoch? Ako podnikatelia by sme mali vedieť veľa, obzvlášť o vlastných zákazníkoch. Na chvíľu sa zamyslite nad tým, prečo sú zákazníci takí dôležití. Bez zákazníkov s určitým príjmom by sa len ťažko dalo obchodovať. Majú len dve možnosti, ako so svojím príjmom naložiť. Môžu ho minúť alebo uložiť. Väčšina ľudí veľké percento svojich príjmov minie.

O trhovej ekonomike a zákazníkoch toho vieme dokonca ešte viac:

- ľudia si vyberajú a snažia sa vyberať rozumne, lebo vedia, že ich príjmy sú obmedzené,
- pri výbere ľudia rozmyšľajú o svojich osobných nákladoch a o vlastnom prospechu,
- ľudia reagujú na podnety,
- medzi podnety, ktoré pôsobia na ľudí, patrí aj cieľ dosiahnuť čo najväčší užitočný za čo najnižšiu možnú cenu.

Zákazníci, vedení svojimi záujmami, ich vyjadrujú prostredníctvom mienania peňazí. Preto majú zákazníci v trhovej ekonomike významný a dôležitý vplyv na to, čo sa vyrába. Trh zaisťuje vzťahy me-

dzi zákazníkmi a predávajúcimi. Pokiaľ predávajúci budú mať zisk, budú pokračovať v predaji. V opačnom prípade si nájdú taký trh, na ktorom môžu mať zisk a kde budú zákazníci mať väčší záujem o služby a tovar.

V trhovej ekonomike sa podniky musia orientovať na zákazníka. Do prvej kategórie otázok, ktoré si musí každý podnik položiť, patrí demografia. **Demografia** je cielené štúdium charakteristík ľudskej populácie.

Keď chcete uvažovať o svojej vlastnej „budúcej“ firme, zamyslite sa nad nasledujúcimi charakteristikami vašich zákazníkov:

- Aký je celkový počet zákazníkov na trhu, na ktorom chcete pôsobiť?
- Aké sú vekové kategórie vašich zákazníkov?
- Kde sa nachádzajú vaši zákazníci?
- Aká je úroveň vzdelania vašich zákazníkov?
- Aké zamestnania majú vaši zákazníci?

PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA

Vydavateľ

Predstavte si, že ste vydavateľom detských kníh. Prieskumom demografie obyvateľstva, ste zistili, že prírastok obyvateľstva, v ktorom pôsobíte, bude tri percentá každých päť rokov medzi rokmi 1995, 2000, 2005.

Čo by ste mohli povedať o svojom trhu, ak sa predpoklad potvrdí? Táto informácia vám ukazuje, že trh príliš nevzrastie. Možno by ste mali porozmýšľať o vydávaní iných žánrov. Možno zistíte, že vaši zákazníci sú mladí ľudia s dobrým vzdelaním, a so záujmom o vedu a techniku. Okrem toho sa dozviete, že školy kladú stále väčší dôraz na technicky orientované učebné odbory.

Ako ovplyvnia tieto informácie vaše vydavateľské rozhodnutia? Určite sa vážne zamyslite nad možnosťou vydávania väčšieho množstva detských populárno-náučných kníh.

Jedna vec je v trhovej ekonomike istá. Ak sú firmy na nejakom trhu úspešné, vstúpi naň aj konkurencia. Konkurencia prinúti firmu, ktorá sa už na danom trhu pohybuje, aby preskúmala svoje zámery, pokúsila sa znížiť náklady a čo je asi najdôležitejšie, aby si udržali pred konkurenciou náskok.

Správanie zákazníka

Prečo si zákazník vyberá práve váš výrobok či službu? Správanie zákazníka sa riadi určitými krokmi, označovanými skratkou AIDA:

- pozornosť (Attention),
- záujem (Interest),
- túžba (Desire).
- konanie (Action).

Aby ste pritiahli pozornosť zákazníka, vy a váš produkt mu musíte byť známi. To môžete dosiahnuť marketingom, ale tiež prostredníctvom priateľov a spolupracovníkov. Ak ste vyvolali pozornosť zákazníka a váš produkt mu vyhovuje, znamená to, že ste vyvolali aj jeho záujem. Ak zákazník má záujem, snaží sa o vašej ponuke zistiť viac. Ak sa mu produkt stále páči, začne po ňom túžiť, čo neskôr prerastie do akcie kúpy.

Príčiny straty zákazníka:

- klamanie,
- ignorancia, nezáujem,
- samolúbošť,
- povýšenosť,
- letargia.

Klamanie

Ak nehovoríte zákazníkovi pravdu o výrobku alebo službe, klamete. Zákazník sa k vám už nevráti a môže vás dokonca aj zažalovať. Veľa dodávateľov je ochotných kvôli krátkodobým ziskom uvádzať nepravdivé informácie o výrobkoch. Možno im to pomôže predsať, ale v konečnom dôsledku strácajú. Zlaté pravidlo hovorí: **Dobré meno sa šíri rýchlo, zlé ešte rýchlejšie.**

Nezáujem

Sú dve formy nezájmu. Nezáujem o výrobok či službu a nezáujem o potreby zákazníka. Posúďte nasledujúci príbeh:

Je rušné sobotňajšie ráno, v predajni elektrických spotrebičov sa obracia zákazník na predajcu:

„Prepáčte, má tento televízor funkciu high definition (HD)?“

„Neviem, pozriem sa do príručky.“

Podľa toho, čo sme hovorili, nebude žiadnym prekvapením, že po vašom návrate s príručkou zákazník už bude preč.

V podobných situáciách, akou bol prípad s televízorom, existuje veľké riziko, že zákazník vie viac o výrobku ako vy. Oboznámte sa preto čo najdokonalejšie so svojím výrobkom alebo službou.

Samolúbošť

Samolúba firma (alebo ten, kto v nej pracuje) je taká, ktorá je presvedčená, že nemusí urobiť nič nové pre zákazníka a tí budú stále prichádzať. Akonáhle zákazníci zistia, že iné firmy sú viac zákaznícky orientované, stále viac a viac ich bude od takejto firmy odchádzať. Na tomto mieste sa vypláti uviesť zlaté pravidlo: **Lojalita zákazníka je tak dobrá, ako dobrá bola posledná kúpa.**

Povýšenosť

Pracovníci z výskumu vývoja skupín zistili, že jednou z vlastností skupín s dlhou existenciou (pod ktorou si môžeme predstaviť aj veľkú, zabehanú firmu) je ich tendencia veriť vo vlastnú bezchybnosť. Ak začnete veriť, že neexistujú nedostatky, a čo je ešte horšie, že to viete lepšie ako zákazník a budete ho o tom presviedčať, bude vás vnímať ako povýšeneckých.

Letargia

Sme v obchodnom dome, dve predavačky sa bavia za pultom. Na druhej strane zákazník čaká. Nervózne si potukáva, pokašľáva, no stále je ignorovaný. Aspoň jedna z predaváčiek by ho mohla obslúžiť. Žiadna obratnosť, žiadna pomoc = žiadne tržby.

Letargia vyplýva z demotivovaného personálu a pramení v ignorancii, povýšivosti a arogancii. Letargia hovorí: „nestaráme sa o teba“.

Ak zamestnanci rozumejú tomu, čo sa deje vo vnútri organizácie a aká je ich úloha, je nebezpečenstvo vzniku letargie menšie.

9 zlatých pravidiel starostlivosti o zákazníka:

- Získať nového zákazníka stojí oveľa viac, ako udržať si už existujúceho.
- Pokiaľ sa problém nevyrieši rýchlo, zákazník bude stratený navždy.
- Nespokojní zákazníci majú oveľa viac priateľov ako spokojní.
- Zákazník nemá vždy pravdu, ale je potrebné zvážiť, či a ako mu to povieť.
- Akceptujte sťažnosti, napomáhajú vám zlepšiť sa.
- Nikdy nesmiete zabúdať, že zákazník má vždy možnosť výberu.
- Musíte počúvať svojich zákazníkov, aby ste zistili, čo chcú.
- Ak si neveríte, ako potom môžete chcieť, aby verili zákazníci vám?
- Ak si nedohliadnete na zákazníka, urobí to niekto iný.



1. Diskusia „Aj ja som zákazník...“

Opýtajte sa žiakov v triede, aké kluby/diskotéky v súčasnosti navštevujú?

Ako dlho už do týchto klubov chodia a prečo? Čo najviac oceňujú a hodnotia pozitívne v danom klube?

– (napr.: obsluha, prostredie, hudba, dostupnosť...)

Aký klub ste navštevovali predtým? Prečo ste zmenili tento klub?

– (napr.: zmena majiteľa, zmenili sa pravidlá prístupu, špinavé priestory, nafajčené, ceny, ...)

2. Výklad hlavnej myšlienky

Aby ste získali príjem, potrebujete zákazníkov. Aby ste získali zákazníkov, potrebujete informácie a odpovede na mnoho správnych otázok.

Bol to John Wanamaker, majiteľ Philadelphia Department Store v roku 1860, ktorý sa stal známy frázou „Zákazník má vždy pravdu“, ale ešte v 20-tych rokoch Henry Ford ponúkal svoj T – model auta s poznámkou: „Môžete si vybrať ľubovoľnú farbu, pokiaľ to bude čierna“. S nárastom konkurencie sa potreby zákazníka dostali do popredia. V 21. storočí je zákazník pánom. Ak si vyberá auto, má k dispozícii širokú škálu modelov, modifikácií, doplnkov a farieb.

3. Mapovanie mysle pojmu „zákazník“

Opýtajte sa žiakov, aké slová im prichádzajú na um, keď rozmýšľajú o slove „zákazník“.

Spoločne si zdefinujte a vyjasnite pojem „zákazník“.

Zákazník je dôležitá osoba pre podnikateľa, prišla so svojimi želaniami a úlohou poskytovateľa firmy je ich splniť pre obojstrannú spokojnosť. Zákazník je žijúcou súčasťou obchodu. Podnikateľ mu nerobí láskavosť tým, že ho obsluhuje, ale práve zákazník mu robí láskavosť tým, že dáva príležitosť predajcovi.

Stratiť zákazníka patrí medzi veľké riziko podnikania a takto by to mali chápať aj žiaci v triede. V nasledujúcej lekcii sa budeme viac venovať práve rizikám podnikania a možnostiam, ktoré máme na ich znižovanie alebo predchádzanie. Vráťme sa však k nášmu zákazníkovi a firme.

4. Diskusia

Položte žiakom nasledujúce otázky a diskutujte o nich: *Ako sa správa zákazník? Akým procesom jeho správanie prechádza?*

(Odpovede žiakov môžu byť rôzne, ako napríklad: zákazník sa správa vypočítavo, vyhľadáva akcie, reaguje na základe túžby – podnetu niečo mať, vlastniť, a pod.)

Správanie zákazníka sa riadi určitými krokmi, označovanými skratkou AIDA:

- pozornosť (Attention),
- záujem (Interest),
- túžba (Desire),
- konanie (Action).

Na začiatku hodiny sme diskutovali o miestach/kluboch, ktoré žiaci navštevujú alebo navštevovali. Vyberte si príklad jedného klubu z diskusie so žiakmi. Skúsme obrátiť situáciu, že v tomto momente sú majiteľmi klubu žiaci. Teraz im ako majiteľom klubu položte otázku: *Aké sú možné príčiny straty zákazníka?*

Niekoľko najľahších spôsobov, ako stratiť zákazníka. Napríklad:

- klamanie,
- ignorancia, nezájum,
- samolúboosť,
- povýšenosť,
- letargia.

5. Diskusia a výklad

Zistili sme niekoľko príčin straty zákazníka. Položte žiakom otázku na diskusiu:

Čo musíte urobiť ako majiteľa klubu, aby ste nestratili zákazníka?

(Odpovede môžu byť napríklad: seriózny prístup k zákazníkovi, kvalita výrobkov a služieb...)

Po krátkej diskusii si prejdite so žiakmi „10 zlatých pravidiel starostlivosti o zákazníka“. K dispozícii máte priesvitku.

6. Záver

Rozoberte so žiakmi riešenie domácej úlohy a diskutujte o ňom v triede. Ak by ste pre nich zvolili pestrejšiu formu, nech z pozície zákazníkov uvedené body z domácej úlohy zoradia. Výsledky je možné porovnať.



Zákazník a firma

Zákazník je osoba, ktorá prišla so svojimi želaniami a úlohou poskytovateľa firmy je ich splniť pre obojstrannú spokojnosť. Zákazník je žijúcou súčasťou obchodu. Podnikateľ mu nerobí láskavosť tým, že ho obsluhuje, ale práve zákazník mu robí láskavosť tým, že dáva príležitosť predajcovi.

Správanie zákazníka sa riadi určitými krokmi, označovanými skratkou AIDA:

- pozornosť (Attention),
- záujem (Interest),
- túžba (Desire).
- konanie (Action).

Príčiny straty zákazníka

- klamanie,
- ignorancia, nezáujem,
- samolúbosť,
- povýšenosť,
- letargia.

9 zlatých pravidiel starostlivosti o zákazníka:

- Získať nového zákazníka stojí oveľa viac, ako udržať si už existujúceho.
- Pokiaľ sa problém nevyrieši rýchlo, zákazník bude stratený navždy.
- Nespokojní zákazníci majú oveľa viac priateľov ako spokojní.
- Zákazník nemá vždy pravdu, ale je potrebné zvážiť, či a ako mu to povieť.
- Akceptujte sťažnosti, napomáhajú vám zlepšiť sa.
- Nikdy nesmiete zabúdať, že zákazník má vždy možnosť výberu.
- Musíte počúvať svojich zákazníkov, aby ste zistili, čo chcú.
- Ak si neveríte, ako potom môžete chcieť, aby verili zákazníci vám?
- Ak si nedohliadnete na zákazníka, urobí to niekto iný.

DOMÁCA ÚLOHA



Zamyslite sa nad svojou fiktívnou firmou, ktorú vlastníte spolu so svojím spoločníkom. Aké sú jej ciele? Prečítajte si nižšie uvedené body a zoradte ich od 1 do 6 podľa toho, ako sa vám zdajú dôležité.

- Hlavným cieľom firmy by mala byť tvorba zisku.
- Cieľom firmy by mala byť snaha zostať na čele pred konkurenciou.
- Vzhľadom na to, že mám spoločníka, mal by byť primárnym cieľom firmy jeho spokojnosť.
- Firma by sa mala v prvom rade snažiť vyrábať výrobky špičkovej kvality.
- Firma by sa mala v prvom rade snažiť získať vedúce postavenie v príslušnom priemyselnom odvetví.
- Primárnym cieľom firmy by mala byť demonštrácia etického správania.

POUŽITÁ LITERATÚRA



- HINGSTON, P.: *Ako začať podnikať*. Bratislava: Ikar, 2002

Zdroje štúdia

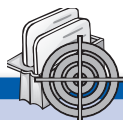
- www.ibispartner.sk – Slovenská vzdelávacia a poradenská spoločnosť
- www.ae.jasr.sk – Aplikovaná ekonómia – vzdelávací program, JASR

9 zlatých pravidiel starostlivosti o zákazníka:

- **Získať nového zákazníka stojí oveľa viac, ako udržať si už existujúceho.**
- **Pokiaľ sa problém nevyrieši rýchlo, zákazník bude stratený navždy.**
- **Nespokojní zákazníci majú oveľa viac priateľov ako spokojní.**
- **Zákazník nemá vždy pravdu, ale je potrebné zvážiť, či a ako mu to povieť.**
- **Akceptujte sťažnosti, napomáhajú vám zlepšiť sa.**
- **Nikdy nesmiete zabúdať, že zákazník má vždy možnosť výberu.**
- **Musíte počúvať svojich zákazníkov, aby ste zistili, čo chcú.**
- **Ak si neveríte, ako potom môžete chcieť, aby verili zákazníci vám?**
- **Ak si nedohliadnete na zákazníka, urobí to niekto iný.**

Riziká súvisiace s podnikaním

CIEĽ LEKCIE



Objasniť podnikateľské riziká, ich druhy a spôsoby ich regulácie.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Riziko, neistota i neurčitosť sú súčasťou konania človeka v danom prostredí. Konanie človeka a riziko z konania idú spoločnou cestou, sú dvomi stranami jednej mince.

DOMÁCA ÚLOHA



Prostredníctvom internetu, dennej tlače, prípadne iných médií nájdite programy aspoň jednej poisťovne pôsobiacej na Slovensku, ktorá ponúka svoje produkty podnikateľom na reguláciu rizík spojených s ich podnikateľskou činnosťou.

34

ZÁKLADNÉ POJMY



- riziko
- miera rizika
- podnikateľská kríza

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- meotar,
- priesvitka

Metódy

- výklad
- mapovanie mysle
- skupinová práca
- diskusia



ČASOVÝ HARMONOGRAM

Aktivita

minúty

1. Skupinová práca - analýza 10
2. mapovanie mysle pojmu riziko 5
3. Skupinová práca 25
4. Zopakovanie pojmov 5

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Podnikanie
Úvod do sveta práce
Náuka o spoločnosti
Aplikovaná ekonómia
Cvičná firma



Riziko je jav, s ktorým sa človek neprestajne stretáva. Človek žije v prírode i v spoločnosti, vykonáva svoje poslanie v hospodárskom i osobnom živote, podlieha vplyvu prostredia, v ktorom sa pohybuje, má svoje ideové ponímanie, vlastné myšlienkové pochody, vstupuje do rôznych zväzkov a kooperačných vzťahov, stará sa o svoje potomstvo, získava vzdelanie, vytvára nové neopakovateľné hodnoty.

Riziko je sprievodným znakom každého rozhodnutia, či už dobrého alebo zlého. Každý projekt, každý plán, každý problém či jav obsahuje istú **mieru rizika**. Mnohé riziká nie sú katastrofické, ale môžu spôsobiť rôzne druhy škôd (napr. ohrozenie zdravia, škody a straty na majetku). Mnohé z podnikateľských rizík možno zmenšiť zlepšením manažérskeho riadenia.

V podnikateľskej sfére je dopad rizika na rôzne podniky a podnikateľské organizácie odlišný. Najviac trpia malé podniky, u ktorých ochrana pred rizikom nie je dostatočná a vznik rizikovej situácie môže znamenať aj ich zánik. Veľké podniky sú voči dôsledkom z rizikových škôd lepšie chránené, pretože môžu kompenzovať straty z rizík ziskom z iných aktivít. Najmenej ohrozené sú medzinárodné či nadnárodné mamutie podniky, ktoré môžu kompenzovať straty i na vrub aktivít v rôznych krajinách. Ale ani tie nie sú celkom imúnne voči škodám, predovšetkým voči defraudáciám a hospodárskym šokom, ako to môžeme v praxi pozorovať. S rizikom sa pracuje aj v štátnom (verejnom) sektore.

Je váš budúci podnik rizikovým podnikaním? Iste je! Každý podnik ním je. Zamyslite sa iba na chvíľu nad množstvom vecí, ktorých sa väčšina podnikateľov obáva. Niekoľko z nich sa dá predvídať alebo sú to minimálne položky, ktoré môžete naplánovať a možno ich aj do určitej miery kontrolovať, napríklad:

- mzdové náklady,
- dane,
- režijné náklady,
- očakávaný objem odbytu,
- náklady na zariadenia a zásoby,
- cena za tovary a služby, ktoré svojim zákazníkom ponúkate.

Iné riziká sa nedajú predvídať a sú do veľkej miery mimo vašej kontroly. Príklady týchto nepredvídateľných rizík zahŕňajú:

- zmeny vkusu a trendov,
- kroky, ktoré môže podniknúť konkurencia,

Nesmieme zabudnúť aj na udalosti, ktoré sa malým podnikateľom môžu stať a stále stávajú. Môžu priamo ovplyvniť každodennú prevádzku, zisky a vyústiť do neočakávaných finančných strát, ktoré môžu dosť vážne ohroziť firmu alebo ju dokonca priviesť až ku krachu. Podnikatelia často poznajú straty spôsobené požiarom, úrazmi alebo stratou zákazníka.

Strata majetku zapríčinená požiarom a zodpovednosť za úraz druhej osoby (alebo majetku druhej osoby) sú všeobecne známe. Existuje však množstvo iných strát a zodpovedností, ktorým čelí každý podnikateľ. Často sa prehliadajú alebo ignorujú.

Regulácia rizika pozostáva z dvoch etáp:

- určenia a analýzy okolností, ktoré môžu spôsobiť straty,
- výberu najlepšieho spôsobu riešenia problému vyplývajúceho z týchto potenciálnych strát.

Pri analýze rizikových javov vychádzame z východiskových pohľadov. Ide hlavne o tieto aspekty:

- Riziká môžu vznikáť vo všetkých sférach ľudskej činnosti, v technike, v technológii, v ekonomike, v riadení, v politike, vo finančníctve, ale i vo veciach verejných a súkromných. Riziko preto nemožno obmedziť alebo ho vymedziť iba na niektoré z činností.
- Rizikové dôsledky konania môžu mať permanentný charakter, vyskytujú sa trvalo a neustále, môžu vzniknúť náhle, nečakane, spôsobiť katastrofu. Môžu však vzniknúť iba v istom čase, v istom priestore a sú spravidla viazané na istú udalosť.
- Riziká vznikajú ako dôsledok ľudského konania alebo ako dôsledok prírodných síl.
- Riziko môže mať interný charakter a potom je pod kontrolou, alebo môže mať externý charakter a potom je mimo dosah ľudí, mimo možností jeho ovplyvnenia.

- Riziko možno spravidla predvídať podľa istých príznakov.
- Raždé riziko je spravidla porovnateľné s inými druhmi rizík alebo i s rizikami, ktoré vznikli v minulosti.
- Riziko je závislé aj od postoja zainteresovaných strán k hodnoteniu rizika (napr. od parlamentov, od vlády, od vedenia podniku, od zamestnancov, od zahraničných subjektov).

Príčiny podnikateľského rizika:

- **externé:** makroekonomický vývoj, colná a daňová politika, hospodárske a iné krízy, zmeny v legislatíve,
- **interné:** vyplývajú z vlastností a správania podnikateľa – podcenenie konkurencie, prílišný optimizmus, nezodpovednosť.

Základné druhy rizík:

- a) *finančné* – úvery sú nedostupné, zvýšená úroková miera,
- b) *technologické a technické* – nesleduje sa vývoj a výskum nových technológií a postupov, čím sa zaostáva za konkurenciou,
- c) *výrobné* – nedostatok výrobných kapacít pre zabezpečenie zvýšeného dopytu,
- d) *ekonomické* – náklady, zmeny cien surovín,
- e) *trhové* – zmeny preferencií spotrebiteľa, zmeny cien u konkurencie,
- f) *politické a sociálno-politické* – vychádzajú z politických a sociálnych podmienok, z rozpočtovej a daňovej politiky.

Podnikateľské riziko má však rovnako aj negatívnu stránku. Pozitívna stránka podnikateľského rizika je spojená s nádejou na úspech, uplatnením sa na trhu a dosiahnutím vysokého zisku. Negatívna stránka podnikateľského rizika sa prejavuje dosiahnutím horších hospodárskych výsledkov, ako sme predpokladali, napr. stratami a v krajnom prípade aj s bankrotom.

Všeobecne môžeme **podnikateľské riziko** vnímať ako nebezpečné, ak skutočne dosiahnuté hospodárske výsledky našej podnikateľskej činnosti

sa budú odchyľovať od výsledkov predpokladaných plánovaných a očakávaných.

Podnikateľská kríza je obdobím, v ktorom dochádza k výraznému narušeniu rovnováhy medzi podnikateľskými charakteristikami na jednej a existenciou podniku na druhej strane. V tomto období sa rozhoduje o ďalšej existencii podniku, o tom, či sa obnoví narušená rovnováha medzi vytýčeným postupom smerujúcim k realizácii stanovených úloh a či sa podarí úspešne pokračovať v napĺňaní podnikateľského zámeru.

Snaha predísť podnikateľskému riziku, resp. jeho regulácia môže byť v podobe **poistenia, eliminácie následkov, vylúčenie rizika, delenia** alebo **prenesenia rizika** a pod.

Väčšina spoločností sa snaží eliminovať straty tak, že sa poistí (čím prenáša riziko sčasti alebo vcelku na poisťovaciu spoločnosť), existujú však aj iné možnosti. Napríklad ak sa firma rozhodne odstrániť hrozbu kolízií tým, že predá firemné nákladné automobily a najme si miestnu špeditérsku službu. Toto riešenie umožňuje firme preniesť aj výdavky na miestnu špeditérsku službu. Poznáme štyri základné druhy poistenia: proti požiaru, poistenie zodpovednosti, poistenie vozidiel a úrazové poistenie zamestnancov. V súčasnosti poisťovne ponúkajú aj iné služby svojim klientom, ako napríklad: právna ochrana, odškodnenie, inšpekčné služby, služby regulácie strát a ďalšie programy.



1. Individuálna práca – analýza

Je veľa rôznych metód a postupov, ktoré sa zaoberajú analýzou rizík. Medzi niektoré napríklad patria: prieskum trhu, vyhľadávanie, testovací marketing, výskum a vývoj, analýza vplyvu na obchodnú činnosť, modelovanie závislosti, modelovanie reálnych variantov, analýza SWOT (hľadanie a určenie silných a slabých stránok, príležitostí, hrozieb a pod. Tú poslednú – SWOT analýzu – si so žiakmi teraz vyskúšame.

V tejto úlohe budú žiaci pracovať individuálne. Ich úlohou bude vypracovať SWOT analýzu svojho rozhodnutia o štúdiu na vašej strednej škole.

POZNÁMKA

Teória a popis metódy SWOT analýzy sa nachádza v samostatnej lekcii v module „Manažment a marketing“.

Odpovede žiakov môžu byť napríklad:

- *Silné stránky/ prednosti štúdia na škole – dobrý rozvrh, kvalitní učitelia, dobrý kolektív, dobré meno školy a pod.*
- *Slabé stránky/ nedostatky štúdia na škole – veľa teórie a žiadna prax, zlé vedenie školy, malé triedy, náklady na štúdium a pod.*
- *Príležitosti – po absolvovaní štúdia získam lepšie zamestnanie, dobrá príprava na vysokú školu, možnosť získať stipendium, lepšia možnosť prestúpiť na inú školu a pod.*
- *Hrozby – presýtený trh práce s absolventmi s týmto vzdelaním, nezískam dôležité informácie a zručnosti dôležité pre prax, nedokončím štúdium, zvýšené náklady spojené so štúdiom a pod.*

Nechajte výsledky dobrovoľne prezentovať 2 - 3 žiakov. Upozornite žiakov, že o chvíľu sa k tomuto cvičeniu ešte vrátite.

2. Mapovanie mysle pojmu „riziko“

Opýtajte sa študentov, čo im prichádza na um, keď rozmýšľajú o slove „riziko“. Ich odpovede môžete zapisovať na tabuľu.

Spoločne si zadefinujte a vyjasnite pojem riziko.

Riziko je sprievodným znakom každého rozhodnutia, či už dobrého alebo zlého. Mnohé riziká nie sú katastrofické, ale môžu spôsobiť rôzne druhy škôd (napr. ohrozenie zdravia, škody a straty na majetku). Mnohé z podnikateľských rizík možno zmenšiť zlepšením manažérského riadenia.

Vráťte sa so žiakmi k ich SWOT analýze rozhodnutia o ich štúdiu na vašej strednej škole a opýtajte sa z toho, čo už vedia o riziku, čo im z analýzy vyšlo ako riziko. Môže ich byť aj viac.

Z nášho príkladu to môže byť riziko: nedostatočná príprava na prax, stať sa nezamestnaným, neschopnosť uhrádzať náklady spojené so vzdelávaním a pod.

3. Skupinová práca

Vysvetlite žiakom, že riziko je sprievodným znakom každého rozhodnutia, či už dobrého alebo zlého. Každý projekt, každý plán, každý problém či jav obsahuje istú mieru rizika. Mnohé riziká nie sú katastrofické, ale môžu spôsobiť rôzne druhy škôd (napr. ohrozenie zdravia, škody a straty na majetku). Mnohé z rizík možno zmenšiť zlepšením manažérského riadenia.

Rozdeľte žiakov do štyroch skupín a pridajte každej jednu podnikateľskú činnosť, ktorej sa skupina bude venovať a zadajte im nasledujúce úlohy:

1. Firma ELON je spoločnosť venujúca sa výrobe syntetických vlákien. V súčasnosti má firma veľa zákazníkov na domácom aj zahraničnom trhu. Jej kapacita výroby je využívaná na 97 %. Vo firme pracuje 896 zamestnancov na trojzmennú prevádzku.

2. Firma STAVŠTÝL patrí medzi práve založené podniky venujúce sa stavebným prácam. Spoločnosť chce preraziť na stavebný trh tým, že bude ponúkať svoje služby pri realizovaní stavieb pod zemským povrchom. Disponuje vlastnými strojmi, zariadeniami a personálom.

3. Firma LOZO je na trhu už tretí rok. Svoje služby ponúka v oblasti prepravy. Špecializuje sa na prepravu tovarov, strojov, zvierat ... do zahraničia.

4. Firma SUN sa venuje veľkoobchodu bytových a kancelárskych doplnkov u nás aj v zahraničí. V súčasnosti je veľkým konkurentom firmám podnikajúcich práve s bytovými doplnkami.

Úloha: Nájdite čo najviac možných rizík spojených s vašou podnikateľskou činnosťou.

Dajte žiakom čas na diskusiu v skupine, aby našli riziká, s ktorými by sa mohli počas svojho podnikania stretnúť.

Nechajte v krátkosti skupiny prezentovať riziká, ktoré vzišli z ich diskusie (*napr.: poškodenie alebo strata majetku, automobilov firmy, strata kľúčových osôb, zvýšenie daní alebo odvodov legislatívnymi zmenami štátu, strata dodávateľa a pod.*).

Ďalej nech si skupina vyberie päť podnikateľských rizík a pripraví návrh na ich elimináciu. Akým spôsobom viete riziku predísť alebo znížiť jeho dôsledky?

Vysvetlite žiakom, že niektorým rizikám je možné úplne predchádzať a niektoré vieme iba znížiť na minimum.

Nechajte žiakov prezentovať svoje výsledky v skupinách a diskutujte o ich záveroch (*môže ísť napríklad o návrhy na prenesenie rizika na niekoho iného, poistenie, ošetrovanie zmluvou a pod.*).

V tejto časti by mali žiaci použiť zistenia z domácej úlohy.

Vysvetlite žiakom druhy a príčiny rizík. K dispozícii máte priesvitku.

4. Zopakovanie pojmov

V závere hodiny si zopakujte so žiakmi ešte raz pojmy z dnešnej hodiny.



Riziká súvisiace s podnikaním

Riziko je javom, s ktorým sa človek neprestajne stretáva vo svojom životnom kolobehu takmer v každej situácii.

Riziko je sprievodným znakom každého rozhodnutia, či už dobrého alebo zlého. Mnohé riziká nie sú katastrofické, ale môžu spôsobiť rôzne druhy škôd (napr. ohrozenie zdravia, škody a straty na majetku). Mnohé z rizík možno zmenšiť zlepšením manažérskeho riadenia.

Podnikateľská kríza je obdobie, v ktorom dochádza k výraznému narušeniu rovnováhy medzi podnikateľskými charakteristikami na jednej a postoji podnikateľského prostredia k podniku na druhej strane. V tomto období sa rozhoduje o ďalšej existencii podniku, o tom, či sa obnoví narušená rovnováha medzi vytýčeným postupom smerujúcim k realizácii stanovených úloh a či sa podarí úspešne pokračovať v napĺňaní podnikateľského zámeru.

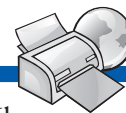
Všeobecne môžeme **podnikateľské riziko** vnímať ako nebezpečné, ak skutočne dosiahnuté hospodárske výsledky našej podnikateľskej činnosti sa budú odchyľovať od výsledkov predpokladaných, plánovaných a očakávaných.

DOMÁCA ÚLOHA



Prostredníctvom internetu, dennej tlače, prípadne iných médií nájdite programy aspoň jednej poisťovne pôsobiacej na Slovensku, ktorá ponúka svoje produkty podnikateľom na reguláciu rizík spojených s ich podnikateľskou činnosťou.

POUŽITÁ LITERATÚRA



- HINGSTON, P.: *Ako začať podnikat'*. Ikar, Bratislava 2002

Zdroje štúdia

- www.priruckyoa.sk – Obchodná akadémia, Prešov

Príčiny podnikateľského rizika:

- **externé:** makroekonomický vývoj, colná a daňová politika, hospodárske a iné krízy, zmeny v legislatíve,
- **interné:** vyplývajú z vlastností a správania podnikateľa
– podcenenie konkurencie, prílišný optimizmus, nezodpovednosť.

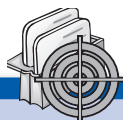
Druhy rizík:

<i>finančné</i>	nedostupnosť úverov, vysoká úroková miera
<i>technologické a technické</i>	nesleduje sa vývoj nových technológií a postupov, čím sa zaostáva za konkurenciou
<i>výrobné</i>	nedostatok výrobných kapacít pre zabezpečenie zvýšeného dopytu
<i>ekonomické</i>	zvýšenie nákladov, zmeny cien surovín
<i>trhové</i>	zmeny preferencií spotrebiteľa, zmeny cien u konkurencie
<i>politické a sociálno- politické</i>	vychádzajú z politických a sociálnych podmienok, z rozpočtovej a daňovej politiky

Osoba podnikateľa

35

CIEĽ LEKCIE



Spoznať vlastnosti, ktoré sú kľúčové pre úspech podnikateľa.

ZÁKLADNÉ POJMY



- osobnostné vlastnosti
- zručnosti

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Jedným z dôležitých faktorov úspechu podnikateľa sú jeho osobné vlastnosti. Osobné vlastnosti sú faktor, na ktorý má podnikateľ najväčší vplyv - teda sám na seba, na to, aký je a ako sa „podnikateľsky správa“.

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

Metódy

- spoločná práca
- prezentácia
- diskusia

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky a cieľa lekcie..... 5
2. Spoločná práca „Prehľad vlastností“ 40

DOMÁCA ÚLOHA



Domáca úloha na túto hodinu nie je zadaná.

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Podnikanie
Náuka o spoločnosti
Podnikateľská komunikácia
Etika
Aplikovaná ekonómia



DEFINÍCIE

Podnikateľ je:

- osoba, ktorá organizuje a riadi podnik, prijíma riziko v záujme dosiahnutia zisku,
- niekto, kto spraví niečo nové, niečo vylepší alebo to spraví iným spôsobom,
- osoba, ktorá je motivovaná nezávislosťou, kreativitou a osobným rastom viac ako bezpečím zamestnaneckého príjmu.

Mnoho ľudí sníva o tom, že raz budú úspešní a bohatí. Ale len málokto si uvedomujú množstvo námahy, ktoré za úspechom stojí. Myslia si, že ľudia zbohatli vďaka náhode. Väčšina milionárov sú však ľudia, ktorí si cestu k úspechu vybudovali rokmi tvrdej práce.

Váš úspech však ovplyvňuje veľa faktorov, ako napríklad: politická situácia v krajine, ekonomický rozvoj, vymožitelnosť práva a podobne. Dôležitým faktorom úspechu sú však vaše vlastnosti. Je to zároveň jediný faktor, na ktorý máte priamy vplyv.

V ďalšom texte je niekoľko vlastností, ktoré považujú úspešní podnikatelia za kľúčové pre svoj úspech.

Podnikateľ je trpezlivý

Cesta k úspechu nie je jednoduchá. Začiatok podnikania je vždy náročný. No schopnosť podnikateľa zotrvať aj napriek zlému vývoju, schopnosť nábrať nové sily, prekonať všetky prekážky a zároveň v ťažkých časoch vedieť motivovať ľudí, sú vlastnosti vedúce k úspechu. Mnoho podnikateľov sa muselo pozbierať a začať úplne odznova. To dokáže podnikateľ len vtedy, ak má potrebné sebavedomie.

Ak zotrváš, nič ťa nezastaví.

Každý podnikateľ vie, že úspech dosiahne v oblasti, ktorá ho niečím priťahuje (niekto rád učí, niekto rád varí, niekto má rád matematiku a podobne). Dôvodom je nasadenie, s akým sa do týchto vecí púšťa. V tejto oblasti má oveľa hlbšie vedomosti, oveľa viac sa zaujíma o trendy a podobne.

Asi 45 % malých podnikateľov nevydrží podnikat viac ako dva roky. Jedna z hlavných príčin neúspechu je, že majú nedostatočné vedomosti v danej oblasti.¹

¹ <http://ezinearticles.com>

Podnikateľ sa orientuje na svoje silné stránky

Podnikateľ vie, že robiť všetko sa jednoducho nedá. Každý z nás má svoje silné a slabé stránky. Podnikateľ si je vedomý toho, že úspech dosiahne len vtedy, ak sa bude koncentrovať výlučne na svoje silné stránky a všetku svoju energiu venuje tomu, čo mu ide najlepšie. Ak je podnikateľ dobrý v obchodovaní, tak sa venuje obchodovaniu a na účtovníctvo, personalistiku a ostatné oblasti si nájde poradcu. Vyhľadáním odborníka sa aj zo slabých stránok jeho podnikania stanú silné (viac k tejto oblasti nájdete v lekcii č. 39 „Outsourcing“)

Všetku svoju energiu daj do toho, čo ti ide najlepšie.

Podnikateľ nikdy nepochybuje o svojom úspechu

Nikdy nezačínaj niečo, ak sa dopredu vzdáš.

Podnikateľ verí svojej myšlienke, svojim schopnostiam a najmä sebe. Verí, že sa mu podarí dosiahnuť stanovené ciele. Je si vedomý rizika, ktoré musí podstúpiť, aby dosiahol svoj cieľ. Nebojí sa zobrať zodpovednosť na seba. Vie, že to, kým je dnes a kým bude zajtra, závisí len od neho samého.

Podnikateľ plánuje

Aby podnikateľ dosiahol svoj cieľ, potrebuje mať konkrétny plán. Podnikateľ si plánuje každý deň tak, aby sa neustále približoval k svojmu cieľu. Všetko, čo robí, robí preto, aby dosiahol svoj cieľ. Všetku energiu vkladá do činností, ktoré smerujú k dosiahnutiu jeho cieľa. Intenzívna orientácia na ciele je charakteristickou vlastnosťou každého podnikateľa. Podnikateľ má víziu a vie, ako sa k nej dostať.

Plánuj, plánuj, plánuj – bez plánu nikdy nedosiahneš svoje ciele.

Podnikateľ tvrdo pracuje

Žiaden podnikateľ nedosiahol úspech vysedávaním a ničnerobením. Podnikateľ dal prednosť rozvoju svojho podnikania pred výletmi cez víkendy, vyplňaniu dokladov pred pozeraním televízie, práci a učeníu sa pred zábavou. Veľakrát musel vykonávať činnosti, ktoré ho nebavili, ale boli dôležité pre jeho podnikanie. Všetku svoju aktivitu smeroval k splneniu úloh a k priblíženiu sa svojmu cieľu.

Väčšina úspešných podnikateľov pracovala viac ako 60 hodín týždenne.

8 hodín denne pracujete na to, aby ste prežili. Každou ďalšou hodinou navyše pracujete na svojom úspechu.

Podnikateľ má vôľu učiť sa

Na to, aby bol podnikateľ úspešným, nepotrebuje mať titul z Harvardu. Podnikateľom sa môže stať takmer každý priemerný človek bez ohľadu na dosiahnuté vzdelanie. Je mnoho podnikateľov, ktorí nemajú žiaden titul, no vôľa učiť sa a neustále sa zdokonaľovať v oblasti svojho podnikania výraznou mierou prispela k ich úspechu. Rýchlosť zmien robí túto vlastnosť podnikateľa oveľa dôležitejšou ako keďkoľvek predtým.

Väčšina podnikateľov má len priemernú inteligenciu.

Podnikateľ dotiahne veci do konca

Úspešný podnikateľ je vytrvalý. Je natoľko disciplinovaný, že ak treba prácu dokončiť, je jedno či ho baví alebo nie, dokončí ju. Schopnosť dotiahnuť veci do konca je mimoriadne dôležitá pre dosiahnutie úspechu.

Podnikateľ je súťaživý

Úspešný podnikateľ má radosť z konkurencie. Jedinou cestou, ako dosiahne svoje ciele a učiní zadosť svojim vysokým nárokom na seba, je súťažiť s inými podnikateľmi. Podnikateľ sa rád púšťa do oblastí, kde je zdravá konkurencia, ktorá ho motivuje k väčším výkonom a udržiava ho „fit“.

Podnikateľ si uvedomuje dôležitosť vytvárania kontaktov – „networkingu“

Networking znamená budovanie vzťahov a získavanie kontaktov. Je veľmi dôležitou súčasťou každého podnikania. Podnikateľ vie, že vybudovanie kvalitných vzťahov mu značne uľahčí prácu a zvýši jeho produktivitu. Podnikateľ často potrebuje informácie, ktoré nie sú bežne dostupné a „networking“ je prostriedkom, ako sa k týmto informáciám dostať. Pri budovaní vzťahov je dôležitá ich kvalita a nie kvantita.



1. Predstavte študentom cieľ lekcie a vysvetlite im hlavnú myšlienku.

Jedným z dôležitých faktorov úspechu podnikateľa sú jeho osobné vlastnosti. Osobné vlastnosti sú faktor, na ktorý má podnikateľ najväčší vplyv - teda sám na seba, na to, aký je a ako sa „podnikateľsky správa“.

2. Aktivita „Prehľad vlastností“

POZNÁMKA PRE UČITEĽA.

Jednotlivým otázkam venujte toľko času, koľko si vyžiada diskusia, ale nie viac ako 10 minút, nech prejdete niekoľko otázok. Vyberajte tie otázky, ktoré sa vám hodia pre danú triedu.

Uvedte: V spoločnej diskusii si pohovoríme o osobnostných vlastnostiach a zručnostiach podnikateľa. Aby sme mali podklady na diskusiu, budem vám dávať otázky. Na tie otázky si odpoviete každý sám pre seba. Neexistujú správne a nesprávne odpovede. Potom ma budú vaše odpovede zaujímať a budeme o nich diskutovať.

A. Silné stránky

Inštrukcia: Napíšte čo najviac svojich silných stránok. V čom ste dobrý? Čo pozitívneho si o sebe myslíte? Máte na to 1 minútu.

Za 60 sekúnd študentov zastavte. Urobte na zemi pomyselnú čiaru (ukážte ju na zemi). Povedzte žiakom: Rozostavte sa podľa toho, koľko svojich silných stránok ste o sebe za 60 sekúnd napísali. Na jednej strane budú tí, čo napísali najviac, napríklad desať a na druhej strane budú tí, čo najmenšie, teda nič. Rozostavte sa postupne od najväčšieho čísla po najmenšie.

Diskutujte so študentmi: Prečo si myslíte, že poznať svoje silné stránky je pre podnikateľa dôležité? Ako to môže ovplyvniť jeho podnikanie?

B. Cieľavedomosť

Inštrukcia: Napíšte si na papier jednu vec, v ktorej by ste chceli byť úspešní, resp. v akej oblasti by ste chceli dosiahnuť úspech? Ďalej: Napíšte si vedľa toho na koľko percent si veríte, že to dosiahnete?

Spýtajte sa potom žiakov: Čo ste si napísali?

Povedzte: Kto si niečo napísal je pravdepodobne cieľavedomý alebo vedomý si nutnosti odpovedať.

Koľko percentnú úspešnosť ste si napísali? (počkajte si na odpovede)

Čím vyššie percento, tým viac si veríte. Samozrejme, veriť si je iba jedna časť úspechu, druhá časť je aj pre to niečo urobiť.

C. Schopnosť plánovať a plán realizovať

Inštrukcia: Čo plánujete urobiť pre to, aby ste dosiahli svoj úspech, naplnili svoj cieľ? Budte čo najviac konkrétny v tom, čo treba urobiť pre to, aby ste boli úspešní v danej oblasti. (Pracujte s tým, čo študenti uviedli pri predchádzajúcej úlohe.)

Po 2 minútach (alebo adekvátnom čase na to, aby stihli napísať 5-6 krokov plánu) študentov zastavte a spýtajte sa: Čo ste chceli docieľiť? A čo pre to treba urobiť?

Diskutujte.

Po krátkej diskusii pokračujte: Prečo si myslíte, že schopnosť plánovať a plán realizovať je pre podnikateľa dôležitá?

Diskutujte.

D. Podnikateľ tvrdo pracuje, má vôľu učiť sa, preferuje prácu pred zábavou

Inštrukcia: Koľko času za týždeň venujete štúdiu, krúžkom, kurzom, učeniu, tréningu? Spočítajte si počet hodín za týždeň, ktoré spolu venujete všetkým týmto oblastiam?

Keď budú študenti hotoví, spýtajte sa na iné číslo: Koľko času za týždeň venujete pozeraniu TV, hraniu hier na PC, zábave na diskotéke, vysedávaniu s kamarátmi a inej činnosti, ktorá je čistou zábavou... Spočítajte si to.

Keď budú mať študenti spočítané údaje za celý týždeň, nechajte ich zoradiť sa na pomyslenej čiare od najmenšieho počtu hodín po najväčší počet hodín – najprv v položke počet hodín venovaných práci. Po rozostavení sa spýtajte na najväčšie a najmenšie číslo.

Nechajte ich preusporiadať sa podľa čísla vyjadrujúceho, koľko času venujú zábave. Spýtajte sa na najväčšie a najmenšie číslo.

Keď sa žiaci posadia, spýtajte sa:

- *Prečo si myslíte, že je pre podnikanie dôležité, aby podnikateľ tvrdo pracoval, učil sa, rozvíjal sa?*
- *Uprednostňoval prácu pred zábavou?*
- *Počuli ste aj o pojme workoholizmus?*
- *Čo tento pojem znamená?*

Diskutujte a zvažujte plusy a mínusy práce a oddychu.

E. Podnikateľ využíva príležitosti

Inštrukcia: *Ak by ste mali možnosť ísť na 1/2 roka do zahraničia praxovať do firmy, ktorá podniká v niečom pre vás zaujímavom, išli by ste? Premyslite si, ktorí z vás by išli, ktorí nie a prečo?*

Zistite kto by nešiel a prečo. A naopak, kto by išiel a prečo?

Diskutujte o využívaní príležitosti.

Prečo je dôležité, aby podnikateľ využíval príležitosti?

F. Ďalšie dôležité charakteristiky podnikateľa

Inštrukcia: *Sadnite si do dvojíc a napíšte vo dvojiciach 5 ďalších dôležitých charakteristík, ktoré by podľa vás mal mať podnikateľ. Nenapíšte tie, o ktorých sme už hovorili – pracovitosť, tvorivosť, využívanie príležitostí, cieľavedomosť, plánovanie, učenie.*

Po piatich minútach sa spýtajte na ich výstupy.

- *Aké vlastnosti ste napísali?*
- *Odráža vaše poradie aj dôležitosť týchto vlastností pre úspech podnikateľa?*

3. Záver

Vlastnosti podnikateľa nie sú niečo, s čím sa človek narodí. Vlastnosti podnikateľa nie sú jeden zoznam konečných kľúčových vlastností, ktoré keď človek má, tak je úspešný. Dá sa však povedať, že vyššie uvedené charakteristiky sa dajú poctivou prácou na sebe vycibriť, a že sú podstatné na to, aby ste boli vo svojom podnikaní úspešní.



Osoba podnikateľa

Podnikateľ je trpezlivý

Mnoho podnikateľov sa muselo pozbierať a začať úplne odznova. To dokáže podnikateľ len vtedy, ak má potrebné sebavedomie.

Podnikateľ sa orientuje na svoje silné stránky

Každý má svoje silné a slabé stránky. Podnikateľ si je vedomý toho, že úspech dosiahne len vtedy, ak sa bude koncentrovať výlučne na svoje silné stránky a všetku svoju energiu venuje tomu, čo mu ide najlepšie.

Podnikateľ nikdy nepochybuje o svojom úspechu

Podnikateľ verí svojej myšlienke, svojim schopnostiam a najmä sebe. Je si vedomý rizika, ktoré musí podstúpiť, aby dosiahol svoj cieľ.

Podnikateľ plánuje

Podnikateľ si plánuje každý deň tak, aby sa neustále približoval k svojmu cieľu. Všetko, čo robí, robí preto, aby dosiahol svoj cieľ.

Podnikateľ tvrdo pracuje

Väčšina úspešných podnikateľov pracovala viac ako 60 hodín týždenne.

8 hodín denne pracujete na to, aby ste prežili. Každou ďalšou hodinou navyše pracujete na svojom úspechu.

Podnikateľ má vôľu učiť sa

Podnikateľom sa môže stať takmer každý priemerný človek bez ohľadu na dosiahnuté vzdelanie. Je mnoho podnikateľov, ktorí nemajú žiaden titul, no vôľa učiť sa a neustále sa zdokonaľovať v oblasti svojho podnikania výraznou mierou prispela k ich úspechu.

Podnikateľ dotiahne veci do konca

Úspešný podnikateľ je vytrvalý. Je natoľko disciplinovaný, že ak treba prácu dokončiť, je jedno, či ho baví alebo nie, dokončí ju.

Podnikateľ je súťaživý

Úspešný podnikateľ má radosť z konkurencie. Jedinou cestou, ako dosiahne svoje ciele a učiní zadosť svojim vysokým nárokom na seba, je súťažiť s inými podnikateľmi.

Podnikateľ si uvedomuje dôležitosť vytvárania kontaktov – „networkingu“

Networking znamená budovanie vzťahov a získavanie kontaktov. Podnikateľ často potrebuje informácie, ktoré nie sú bežne dostupné a „networking“ je prostriedkom, ako sa k týmto informáciám dostať. Pri budovaní vzťahov je dôležitá ich kvalita a nie kvantita.

DOMÁCA ÚLOHA



Vymyslite si vlastný životný cieľ, ktorý chcete dosiahnuť do 5 rokov. Nájdite si fotografiu alebo obrázok (9x13 cm), ktorý najlepšie zobrazuje a vystihuje váš cieľ (napríklad fotografia domu, auta, lode, ...).

POUŽITÁ LITERATÚRA



- TZSON, E., SCHELL, J.: *Small Business for dummies*. Druhé vydanie, Wiley Publishing, Inc. 2003

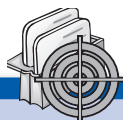
Zdroje štúdia

- <http://ezinearticles.com>
- <http://www.mynewventure.com>
- <http://www.powerhomebiz.com>
- <http://topten.org>
- <http://www.efne.org>

Od nápadu k zámeru

36

CIEĽ LEKCIE



Poukázať na to, ako hľadať príležitosti, pracovať s nápadmi a vytvoriť z nich stručný podnikateľský zámer.

ZÁKLADNÉ POJMY



- nápad
- podnikateľský zámer
- vízia

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Základom podnikania je podnikateľský zámer, ktorý musí byť životaschopný a ktorý v prípade úspechu zvýši kvalitu vášho života nielen z finančného hľadiska.

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- meotar, priesvitka
- lepidlo
- príloha „Od nápadu k zámeru“

Metódy

- výklad
- diskusia
- prezentácia

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

1. Aktivita „Od nápadu k zámeru“ .. 25
2. Výklad 5
3. Diskusia a spoločná práca „Príprava podnikateľského zámeru“ 15

DOMÁCA ÚLOHA



Vymyslite si vlastný životný cieľ, ktorý chcete dosiahnuť do 5 rokov. Nájdite si fotografiu alebo obrázok (9x13 cm), ktorý najlepšie zobrazuje a vystihuje váš cieľ (napríklad fotografia domu, auta, lode, ...).

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Podnikanie
Úvod do sveta práce
Manažment
Aplikovaná ekonómia



Kvalitný **podnikateľský zámer** je základom každého dlhodobého úspešného podnikania, predstavuje najúčinnjší spôsob znižovania podnikateľského rizika. Úspešný podnikateľ začína svoje konanie dobrým nápadom a jeho nasledovným rozvíjaním.

Podnikateľský zámer je **správnou odpoveďou** na väčšinu otázok pri štarte podnikania, napríklad:

- *Kde mám vziať nápad?*
- *Kolko peňazí budem na začiatok potrebovať?*
- *Užijím sa pri súčasných cenách a presadím sa v tejto konkurencii?*
- *Kde začať?*
- *Mám niekoho zamestnať?*

Podnikateľský zámer je vízia, ktorú sa podnikateľ usiluje naplniť. Ak je podnikateľský zámer koreňom, ktorý dáva stabilitu a rast vášmu podnikaniu, potom je dobrý nápad semienkom, z ktorého tento strom vyrastie. Najväčšou chybou mnohých začínajúcich sú príliš obvyčajné nápady bez akejkoľvek inovácie a originality. Inovácia je základnou hybnou silou podnikania. Ten kto prichádza s novými, zaujímavými nápadmi, ten bude mať dosť zákazníkov i bez veľkých výdavkov na marketing.

Tajomstvo veľkých myšlienok od nepamäti spočívalo v tom, že skutočne prevratný nápad k vám musí **prísť sám**, racionálne a logické úvahy samy o sebe nestačia. Mimoriadne dôležitý je práve **prvý moment**, kedy sa nápad vo vašej mysli z ničoho nič objaví. Nápad je potrebné si okamžite zapisovať, vrátane ďalších myšlienok, ktoré prichádzajú vzápätí a nezriedka v ohromujúcom množstve.

Následne sa nápad postupne **vykryštalizuje**. V krátkej dobe by ste mali mať jasno v tom, či váš nápad stojí za reálny podnikateľský zámer. Behom tohto procesu uplatníte všetku svoju kreativitu, skúsenosti, zdravý rozum i logiku. Robte si pracovné poznámky, aby ste nezabudli na nič dôležité. V tejto fáze je dobré venovať sa im aspoň **niekoľko mesiacov**, pretože unáhlené jednanie môže celý plán ľahko zmariť.

Niekoľko dobrých rád:

- Nedávajte zbytočne šancu konkurencii a držte svoj nápad v tajnosti, pokiaľ to len bude možné.

Ak sa rozhodnete s niekým poradiť, vyberte si dôveryhodné osoby.

- Počítajte s budovaním značky, požiadajte o registráciu *ochrannej známky* hneď, ako sa rozhodnete pre jej definitívne znenie či podobu.
- Premyslite si postupnosť krokov podnikateľského zámeru tak, aby ste začali tým najdôležitejším, čo bude tvoriť jadro vášho podnikania. Menej podstatné úlohy zoradte podľa priority, položíte si tým základy dobrého *hospodárenia s časom*.

Ako sme už uviedli vyššie, málokedy je podnikateľský zámer naplnený úplne. Preto je dobré podržať jeho zatiaľ nerealizovanú časť v tajnosti a postupne z nej čerpať ďalšie inovácie. Zámer tiež priebežne dolaďujte a raz za dva až tri roky zrealizujte jeho celkovú **kontrolu**, pri ktorej si pripomeniete nové nápady a zároveň odstránite všetko, čo nie je naďalej reálne. Táto neustála modernizácia je rovnako užitočná aj dnes, v čase, keď sa ekonomika rýchlejšie mení.

Neexistuje ideálna alebo jediná správna štruktúra podnikateľského zámeru. Každá oblasť podnikania má svoje špecifiká a podnikateľský zámer by to mal odrážať.

Podnikateľský zámer obsahuje rozvojové podnikateľské aktivity podniku, ktoré mu majú zabezpečiť úspešný rozvoj a dlhodobú prosperitu v meniacom sa prostredí. Podnikateľský zámer zahŕňa a rieši vecno-technickú, právno-organizačnú a ekonomickú stránku podnikania.

Technická stránka podnikania – zaoberá sa predmetom podnikania, t.j. aké výrobky alebo služby chce podnik poskytovať na trhu. Východiskom je podnikateľská idea, pre realizáciu ktorej je potrebné zvoliť správnu technológiu, materiálne zabezpečenie ako aj zabezpečenie z hľadiska ľudských zdrojov.

Právna forma podniku – táto časť rieši výber organizačno-právnej formy podniku, ktorá umožní čo najlepšie dosiahnuť podnikateľský zámer a zabezpečiť budúcu prosperitu podniku.

V tejto súvislosti je potrebné riešiť i otázky organizácie podniku, t.j. aká bude deľba práce vnútri podniku, aká bude organizačná štruktúra podniku, či sa podnik bude členiť i na menšie podnikateľské

jednotky a aké budú medzi nimi vzťahy. S tým súvisí aj rozhodovanie o lokalizácii podniku.

Mimoriadnu pozornosť je potrebné venovať **ekonomickej stránke podnikania**, kde sa skúma, či bude podnikateľská činnosť rentabilná, aké zhodnotenie kapitálu je možné očakávať, aké sú jej súčasné možnosti, ale aj možnosti z hľadiska perspektívy presadiť sa na trhu. Výsledkom týchto úvah a prepočtov je:

- výpočet očakávaných výnosov z predaja, predpokladaných nákladov na zabezpečenie výroby a zisk z tejto činnosti,
- výpočet potrebného kapitálu na financovanie potrieb podniku,
- výpočet ukazovateľov charakterizujúcich očakávanú efektívnosť novej výroby.

Vypracovaný podnikateľský zámer sa konkretizuje do podnikateľského plánu.



1. Aktivita „Od nápadu k zámeru“

Za domácu úlohu si žiaci mali priniesť fotografiu alebo obrázok niečoho, čo by chceli vo svojom živote dosiahnuť (získať) do 5 rokov.

K aktivite so žiakmi budete potrebovať priložený formulár – Pomôcka pre aktivitu „Od nápadu k zámeru“.

Na formulár si žiaci nalepia obrázok svojho cieľa, ktorý by chceli dosiahnuť, a hneď pod ním si ho stručne pomenujú. Doplnia čas, za ktorý ho chcú dosiahnuť. V dolnej časti formulára sa žiaci pokúsia vyplniť svoj akčný plán - kroky, ktoré na seba nadväzujú a smerujú k naplneniu cieľa. Každý krok by mal byť časovo ohraničený. Pomôžte a usmernite žiakov pri vyplňaní formulára.

Nechajte niekoľkých žiakov prezentovať svoje výsledky a diskutujte o ich záveroch.

V prípade, že hovoríme o podnikaní, presnejšie o nápadе, nemusí vždy dôjsť k jeho realizácii a naplneniu vo firme, kde vznikol. Sú aj iné alternatívy, ktoré prinášajú možnosti podnikania alebo realizácie podnikateľského nápadu ako napr.: franchising alebo outsourcing.

2. Výklad

Dobrý nápad rozpracovaný do podnikateľského zámeru znamená väčšinou úspech. Až po dôslednom rozpracovaní svojich myšlienok do krokov sa dôkladne zvažujú podmienky a faktory súvisiace s realizáciou nápadu. Kvalitná príprava a dôsledné rozhodovanie sú súčasťou podnikateľskej etiky.

Vysvetlite žiakom, že **podnikateľský zámer** je dokument zhrňujúci podstatné informácie o firme, o jej prostredí, jej aktivitách ako aj o jej krátkodobých a dlhodobých cieľoch. Kvalitne pripravený zámer nám pomôže zrealizovať nápad a úspešne odštartovať podnikateľskú činnosť.

3. Diskusia a spoločná práca „Príprava podnikateľského zámeru“

Rozdeľte študentov do dvojíc. Každá dvojica pripraví náčrt podnikateľského plánu. Podľa siedmich bodov uvedených v tabuľke (k dispozícii máte prievitku). Tieto body aplikujte na nasledujúci príklad.

PRÍKLAD

Máte v úmysle otvoriť podnik, ktorý by zabezpečoval opateru zvierat v rodinách. Chcete zamestnať skupinu mladých ľudí. Vy sa budete venovať propagácii a prijímať objednávky od majiteľov zvierat, ktorí potrebujú vaše služby. Následne pošlete niekoho zo svojho štábu „opatrovateľov“ na potrebné miesto. Všetci opatrovatelia budú platiť vašej firme 20 % z čiastky, ktorú zarobia.

Študentom nechajte 10 minút na prípravu, ktorú môžete kombinovať s diskusiou. Následne nech niekoľko dvojíc prezentuje svoje riešenia a návrhy. O týchto riešeniach a návrhoch v skupine spoločne diskutujte.

Príprava základného podnikateľského zámeru

1	Čo najpodrobnejšie opíšte svoj produkt alebo službu.
2	Jasne definujte, čím sa vaša ponuka líši od ponuky iných.
3	Zamyslite sa nad predpokladaným trhom a stanovte jeho geografické hranice aj z hľadiska typu zákazníkov.
4	Zvážte možnosti predaja produktu alebo služby - v obchode, cez distributéro, telefón, internet alebo inak?
5	Keď je vaše podnikanie založené na predaji produktu, budete ho predávať vy alebo niekto iný?
6	Zamyslite sa, čo všetko budete potrebovať na začiatok – priestory, ľudí, zariadenie, financie a odborníkov?
7	Buďte kritický – pokúste sa odhaliť a odstrániť možné slabé miesta.



Od nápadu k zámeru

Podnikateľský zámer je **vízia**, ktorú sa podnikateľ usiluje naplniť. Ak je podnikateľský zámer koreňom, ktorý dáva stabilitu a rast vášmu podnikaniu, potom je dobrý nápad semienkom, z ktorého tento strom vyrastie. Najväčšou chybou mnohých začiatočníkov sú príliš obyčajné nápady bez akejkoľvek inovácie a originality. Inovácia je základnou hybnou silou podnikania. Ten kto prichádza s novými zaujímavými nápadmi, ten bude mať dosť zákazníkov i bez veľkých výdavkov na marketing.

Podnikateľský zámer obsahuje rozvojové podnikateľské aktivity podniku, ktoré mu majú zabezpečiť úspešný rozvoj a dlhodobú prosperitu v meniacom sa prostredí. Podnikateľský zámer zahŕňa a rieši vecno-technickú, právno-organizačnú a ekonomickú stránku podnikania.

Technická stránka podnikania – zaoberá sa predmetom podnikania, t.j. aké výrobky alebo služby chce podnik poskytovať na trhu. Východiskom je podnikateľská idea, pre realizáciu ktorej je potrebné zvoliť správnu technológiu, materiálne zabezpečenie ako aj zabezpečenie z hľadiska ľudských zdrojov.

Právna forma podniku – táto časť rieši výber organizačno-právnej formy podniku, ktorá umožní čo najlepšie dosiahnuť podnikateľský zámer a zabezpečiť budúcu prosperitu podniku.

V tejto súvislosti je potrebné riešiť i otázky organizácie podniku, t.j. aká bude deľba práce vnútri podniku, aká bude organizačná štruktúra podniku, či sa podnik bude členiť i na menšie podnikateľské jednotky a aké budú medzi nimi vzťahy. S tým súvisí aj rozhodovanie o lokalizácii podniku.

Mimoriadnu pozornosť je potrebné venovať **ekonomickej stránke podnikania**, kde sa skúma, či bude podnikateľská činnosť rentabilná, aké zhodnotenie kapitálu je možné očakávať, aké sú súčasné možnosti, ale aj možnosti z hľadiska perspektívy

presadiť sa na trhu. Výsledkom týchto úvah a prepočtov je:

- výpočet očakávaných výnosov z predaja, predpokladaných nákladov na zabezpečenie výroby a zisk z tejto činnosti,
- výpočet potrebného kapitálu na financovanie potrieb podniku,
- výpočet ukazovateľov charakterizujúcich očakávanú efektívnosť novej výroby.

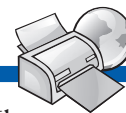
Vypracovaný podnikateľský zámer sa konkretizuje do podnikateľského plánu.

DOMÁCA ÚLOHA



Úlohou žiakov bude vybrať si firmu, napísať jej názov, motto, vytlačiť, vystrihnúť, skopírovať alebo nakresliť jej logo a napísať, aké farby daná spoločnosť používa. Žiaci na základe vlastného uváženia uvedú dôvody, ktoré podľa nich viedli firmu k výberu práve tohto názvu, motto, loga či farby resp. farieb. Úlohou žiakov bude priniesť si fixky alebo farebné pastelky a čistý papier (formát A3).

POUŽITÁ LITERATÚRA



- HINGSTON, P.: *Ako začať podnikať*. Ikar, Bratislava 2002
- KRIŠTOFOVIČ, P.: *Vaša kniha cieľov*. Allschola, Bratislava, 2001



Od nápadu k zámeru

Sem vlepíť
FOTOGRAFIU/OBRÁZOK

Definujte, čo chcete dosiahnuť - cieľ (stručne, jasne):

.....
.....
.....

Termín dosiahnutia:

Váš akčný plán – všetky na seba nadväzujúce kroky, ktoré smerujú k dosiahnutiu cieľa:

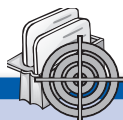
#	Termín	Kroky smerujúce na dosiahnutie cieľa

Príprava základného podnikateľského zámeru

1	Čo najpodrobnejšie opíšte svoj produkt alebo službu.
2	Jasne definujte, čím sa vaša ponuka líši od ponuky iných.
3	Zamyslite sa nad predpokladaným trhom a stanovte jeho geografické hranice aj z hľadiska typu zákazníkov.
4	Zvážte možnosti predaja produktu alebo služby - v obchode, cez distributérov, telefón, internet alebo inak?
5	Keď je vaše podnikanie založené na predaji produktu, budete ho predávať vy alebo niekto iný?
6	Zamyslite sa, čo všetko budete potrebovať na začiatok – priestory, ľudí, zariadenie, financie a odborníkov?
7	Buďte kritický – pokúste sa odhaliť a odstrániť možné slabé miesta.

Identita firmy a umiestnenie podnikania

CIEĽ LEKCIE



Uvedomiť si dôležitosť vytvorenia identity firmy. Spoznať základné prvky, prostredníctvom ktorých firma komunikuje so zákazníkmi. Dokázať posúdiť kritériá, ktoré treba brať do úvahy pri výbere miesta na podnikanie.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Pri štarte podnikania väčšina podnikateľov podceňuje vytvorenie identity podnikania a výber správnej lokality. Ide však o mimoriadne dôležité faktory. Komunikácia firmy so zákazníkom sa uskutočňuje najmä prostredníctvom mena, loga, motto a firemných farieb. Prostredníctvom týchto prvkov chce vzbudiť u zákazníka záujem a naznačiť svoje poslanie. Druhý faktor – umiestnenie – má veľký vplyv na náklady a výnosy. Vhodné umiestnenie podnikania môže rozhodnúť o jeho úspechu resp. neúspechu. Jedno staré židovské príslovie hovorí: „*Pre obchod sú kľúčové tri veci: lokalita, lokalita a lokalita.*“

DOMÁCA ÚLOHA



Úlohou žiakov bude vybrať si firmu, napísať jej názov, motto, vytlačiť, vystrihnúť, skopírovať alebo nakresliť jej logo a napísať, aké farby daná spoločnosť používa. Žiaci na základe vlastného uváženia uvedú dôvody, ktoré podľa nich viedli firmu k výberu práve tohto názvu, motto, loga či farby resp. farieb. Úlohou žiakov si bude priniesť fixky alebo farebné pastelky a čistý papier (formát A3).

37

ZÁKLADNÉ POJMY



- obchodné meno
- motto
- logo
- lokalita

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- priesvitky
- logo kvíz a hracie kartičky
- flipchartový papier, fixky

Metódy

- hranie rolí
- prezentácia
- skupinová práca
- diskusia



ČASOVÝ HARMONOGRAM

Aktivita	minúty
1. Výklad hlavnej myšlienky	5
2. Diskusia „Umiestnenie prevádzky“	10
3. Práca s domácou úlohou	5
4. Výklad - meno firmy, logo, motto ..	5
5. Hra „Vytvor identitu svojej spoločnosti“	15
6. Logokvíz	5

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Podnikanie
Manažment
Marketing
Náuka o spoločnosti
Aplikovaná ekonómia
Cvičná firma



Vytvorenie identity podnikania je dôležitou úlohou pri štarte. Pod identitou rozumieme meno, logo, motto a farby, ktoré spoluvytvárajú identitu firmy. Je to veľmi zábavná, kreatívna úloha, ktorá však nie je jednoduchá. Meno, logo, motto a farba komunikujú so zákazníkom. Na základe nich si vás zákazník zapamätá, vytvorí si predstavu o tom, čo robíte a vytvorí si o vás určitý obraz. Preto by ste si na jej vytvorení mali dať záležať.

Kľúčovými prvkami identity sú meno, logo, motto a farba resp. farby. Existujú aj ďalšie prostriedky identity, na základe ktorých si zákazníci budú vaše podnikanie pamätať, no tieto štyri sú rozhodujúce. Navrhnutiu identity venujte dostatok času, pretože keď si ju vyberiete, budete ju používať neustále – na vizitkách, na hlavičkových papieroch, v reklamách, na webovej stránke a podobne.

Vytvorenie identity môže trvať niekoľko hodín, ale aj týždňov a stať veľa peňazí. Nedovoľte však, aby jej vytvorenie oddialilo štart podnikania.

Majte na pamäti, že snaha ušetriť pri tvorbe vizuálnej identity vášho novovzniknutého podnikania sa môže vypomstiť (napr. neskoršou potrebou zmeny). Nie je jednoduché vyjadriť identitu firmy vizuálne tak, aby bola zrozumiteľná a súčasná. Sú ľudia, ktorí tento odbor roky študujú.

Výber mena

Vhodné meno je prospešnou súčasťou marketingu, ktorá pomôže dostať podnikanie do povedomia ľudí. Dobré obchodné meno je odrazovým mostíkom k obchodnému úspechu, no vymyslieť ho nie je vôbec jednoduché.

Ak ide o rodinné firmy je výber mena jednoduchší. Zákazník vníma viac nositeľov podnikania (rodinných príslušníkov) ako samotné meno (J&T, Trenkwalder, Dolce & Gabbana). Nevýhodou tohto prístupu k tvorbe mena je, že meno, ktoré je úzko spojené s majiteľom, môže vytvoriť u zákazníka pocit, že sa mu dostane osobnej pozornosti majiteľa a neskôr vedie ku sklamaniam.

Iným prístupom k tvorbe mena je zohľadnenie predmetu podnikania v názve (Kytice, s. r. o., Autoservis, s. r. o. a pod.). V takomto prípade môže byť problém odlíšiť meno podnikania od konkurencie.

Mnohí podnikatelia používajú abstraktné a neurčité mená (PENTA, SALVE, GIMMA). Bez ohľadu na to, ktorý prístup k tvorbe mena zvolíte, dobré meno by malo:

- znieť pozitívne,
- byť ľahko zapamätateľné.

Ak ste si vybrali meno, s ktorým ste spokojný a spĺňa stanovené kritériá, je dôležité zistiť, či dané meno už niekto nepoužíva. Najjednoduchší spôsob ako to zistiť, je skontrolovať používanie mena na www.orsr.sk alebo na www.zrsr.sk.

Ak dané meno ešte nikto nepoužíva, odporúčame si ho nechať zaregistrovať a získať ochrannú známku.

Ďalším dôležitým krokom je overenie, či už existuje internetová doména (www adresa) s daným menom. Doména by mala byť tiež ľahko zapamätateľná a mala by buď hovoriť niečo o firme alebo o jej produktoch.

Ak ste si už vybrali internetovú doménu, na stránke www.sk-nic.sk si môžete overiť, či je už obsadená alebo nie¹.

Logo

Logo je ďalším spôsobom, ako sa dostať do povedomia ľudí. Určite viete, akú firmu reprezentuje „fajka“ (Nike), akú „nahryznuté jablko“ (Apple Computer) alebo „tri pásiky“ (Adidas). Logo je grafika spojená s podnikaním. Keď zákazník vidí logo podnikania, vybaví si firmu podobne, ako keď vidí alebo počuje jej názov. Logo môže byť obrázok, text alebo text spolu s obrázkom. Jednoduchým a veľmi účinným logom sú geometrické útvary.

Motto

Motto tvorí krátka výstižná charakteristika podnikania. Motto slúži na budovanie povedomia o podnikaní – firme. Možno povedať, že je „logom v textovej podobe“. Umožňuje podnikanie hneď a jednoznačne identifikovať.

¹ Voľnosť domén ako .com, .org, .eu môžete skontrolovať na stránke www.atlantis.sk.

Farba

Mnoho podnikateľov začína svoj biznis bez toho, aby sa zamýšľali nad farbami. Všade používajú inú farbu. Vizitky majú jednej farby, brožúru inej a webovú stránku ďalšej. Výsledkom je, že strácajú príležitosť vytvorenia silného imidžu značky podnikania a zbytočne mätú zákazníka.

Používanie zvolených firemných farieb je ďalším nástrojom, ktorý podnikanie dostane do povedomia zákazníkov.

Umiestnenie (lokalizácia) podnikania

Výber lokality je jedno z najdôležitejších rozhodnutí na začiatku podnikania, a preto mu treba venovať dostatok času. Navyše, keď sa už raz rozhodnete pre miesto vášho podnikania, nie je jednoduché ho zmeniť.

Čo všetko si treba premyslieť pri výbere lokality? Rozhodnutia, ktoré urobíte, budú mať vplyv na výšku nákladov (výdavkov) a výnosov (príjmov).

Rozhodnutia, ktoré majú vplyv na náklady (výdavky)

- dopravná poloha (vzdialenosť dodávateľov, vzdialenosť zákazníkov, vzdialenosť od obytných zón a pod.),
- náklady na prepravu (dodatočné náklady na dovoz, náklady na transport tovaru ku zákazníkom a pod.),
- trh práce (kde nájdem svojich zamestnancov, aká je úroveň miezd, dĺžka pracovného času a pod.),
- dane a odvody (aké vysoké sú dane na danom území a pod.),
- pozemok (čo všetko tam môžem postaviť, koľko plochy môžem zastávať a pod.),
- infraštruktúra (cesty, parkovanie, možnosti rozširovania a pod.),
- náklady na životné prostredie (špeciálne zaobchádzanie s emisiami),
- inžinierske siete (internet, elektrina, voda a pod.).

Rozhodnutia, ktoré majú vplyv na výnosy (príjmy)

- odbytový trh (kúpna sila, dopyt),
- konkurencia (aká je silná konkurencia, počet konkurentov a pod.),
- podpory a subvencie (dotácie),
- podnikateľské prostredie (rôzne obmedzenia a regulácie).

Dôležité je, aby ste získali maximálne množstvo informácií o mieste, kde plánujete začať podnikáť. Staré židovské príslovie hovorí:

Pre obchod sú dôležité tri kľúčové veci: lokalita, lokalita a lokalita.



1. Výklad hlavnej myšlienky

Pri štarte podnikania väčšina podnikateľov podceňuje vytvorenie identity podnikania a výber správnej lokality. Ide však o mimoriadne dôležité faktory.

Komunikácia firmy so zákazníkom sa uskutočňuje najmä prostredníctvom mena, loga, motta a firemných farieb. Prostredníctvom týchto prvkov chce vzbudiť u zákazníka záujem a naznačiť svoje poslanie.

Druhý faktor – umiestnenie – má veľký vplyv na náklady a výnosy. Vhodné umiestnenie podnikania môže rozhodnúť o jeho úspechu resp. neúspechu. Jedno staré židovské príslovie hovorí: *Pre obchod sú kľúčové tri veci: lokalita, lokalita a lokalita.*

2. Diskusia „Umiestnenie prevádzky“

Teraz spolu so žiakmi identifikujte dôvody, ktoré ovplyvňujú umiestnenie podnikania na nasledujúcom príklade.

PRÍKLAD

Obchod s elektronikou

Podnikateľ ADAM DIMITRIJ chcel otvoriť obchod s elektronikou. Mal na výber z dvoch alternatív. Jedna bola v centre mesta, druhá na jeho periférii. Informácie, ktoré získal, si napísal do tabuľky. Ukážte žiakom priesvitku „Informácie o lokalite“. Pomôžte mu rozhodnúť, ktorá lokalita je lepšia.

Na základe uvedeného príkladu v diskusii so študentmi identifikujte faktory ovplyvňujúce výber lokality. Na základe hlasovania v triede rozhodnite o výbere konkrétnej lokality a spýtajte sa žiakov na dôvody ich rozhodnutia.

- *Prečo považujete za rozhodujúce práve toto kritérium?*
- *Prečo si myslíte, že toto kritérium je najmenej dôležité?*
- *Ako zákazník by ste šli do obchodu s elektronikou skôr v strede mesta alebo na jeho okraji?*
- *Záviselo by to aj od toho čo by ste kupovali?*

3. Práca s domácou úlohou

Vyberte náhodne 5 žiakov, ktorí budú prezentovať svoju domácu úlohu. Budú hovoriť o spoločnosti, ktorú si vybrali, o jej názve, logu, motte a o farbách, ktoré daná spoločnosť používa.

Spýtajte sa študentov: *Myslíte, že váš spolužiak správne identifikoval to, čo chcela firma povedať svojim menom, svojím logom, svojím mottom resp. farbami?*

Teraz nechajte priestor na reakciu resp. diskusiu o vizuálnej identite firmy. Túto otázku položte po každej prezentácii

Povedzte žiakom: *Teraz si zhrňme, ako by malo vyzerať dobré obchodné meno, logo, motto a aké farby by mala spoločnosť používať.*

4. Výklad „Ako vytvoriť identitu podnikania (meno, logo, motto)“

Opýtajte sa žiakov: *Čo podľa vás ovplyvňuje výber obchodného mena, resp. aké otázky by sme si mali klásť pri tvorbe obchodného mena?*

Nasledujúcu diskusiu dopĺňajte výkladom učebného textu.

OBCHODNÉ MENO

V diskusii nasmerujte žiakov na dôvody hypotetickými otázkami. Odpovede a dôvody študentov zapisujte heslovite na tabuľu.

Keby som založil firmu poskytujúcu daňové poradenstvo, myslíte, že obchodné meno MAČKA A PES by bolo dobré?

(Žiaci by mali identifikovať dôvod – takýto typ podnikania by mal v obchodnom mene obsahovať **predmet podnikania**, uvedený názov mátie zákazníkov.)

Myslíte, že dobré obchodné meno pre firmu poskytujúcu daňové poradenstvo by bolo DAŇOVÉ PORADENSTVO V OBLASTÍ PRIAMÝCH DANÍ PRE SLOVENSKO A EURÓPSKU ÚNIU?

(Žiaci by mali identifikovať dôvod – malo by to byť **krátke a dobre zapamätateľné meno**.)

Myslíte, že dobré obchodné meno pre firmu poskytujúcu daňové poradenstvo by bolo meno POKUTA? (Žiaci by mali identifikovať dôvod – **malo by znieť pozitívne**.)

LOGO

Pokračujte v diskusii: *Ako by malo vyzerať logo, čomu by ste sa mali pri tvorbe loga vyhnúť?*

Nasmerujte žiakov na niekoľko základných znakov, ktoré by malo logo spĺňať: *Myslíte si, že logo Michelin (panáčik z pneumatík) by bolo vhodným logom pre fitness nápoje?*

(Žiaci by mali podobne identifikovať, že logo by malo taktiež **odrážať činnosť firmy**.)

Myslíte si, že vhodným logom pre lyžiarske stredisko by bola mapa zjazdoviek celého strediska?

(Žiaci by mali povedať, že logo by malo byť tvorené buď **jednoduchým obrázkom** alebo graficky upraveným menom spoločnosti.)

MOTTO

Vedľa názvu „Logo“ napíšte „Motto“ a spýtajte sa žiakov: *Čo by spoločnosť mala uviesť vo svojom motte?*

Spýtajte sa žiakov: *Myslíte si, že vhodným mottom pre pohrebnú službu by bolo VY VIETE KAM, MY VIEME AKO?* (Žiaci by mali identifikovať, že motto by malo **podrobnejšie opísať hlavnú činnosť spoločnosti**.)

FARBA

Pokračujte v diskusii o farbách. *Je dôležité, aké farby spoločnosť používa, závisí ich voľba od predmetu činnosti spoločnosti?*

Nasmerujte žiakov na niekoľko základných kritérií, podľa ktorých by si mali vyberať farby pre firmu: *Myslíte si, že ideálnou farbou pre leteckú spoločnosť je čierna?*

(Žiaci by mali reagovať, že voľba farby závisí od **predmetu podnikania**.)

Zhrňte: *Pozrite sa na tabuľu, aký dôvod je spoločný pre názov, motto, logo a farbu?* Odpoveďou by mal byť predmet podnikania. Konštatujte: *Cieľom spoločnosti by malo byť týmito prostriedkami osloviť zákazníka a povedať mu niečo o spoločnosti.*

5. Hra „Vytvor identitu svojej spoločnosti“

Povedzte žiakom: *Vezmite si fixky a flipchartové papiere a vo štvoriciach budete vytvárať identitu spoločnosti. Vymyslíte názov, logo, motto a farby, ktoré bude spoločnosť používať.*

Teraz zamiešajte kartičky – typ podnikania (tak, aby nebolo vidieť typ podnikania) a vyzvite žiakov, aby jeden zo štvorice prišiel zobrať kartičku. Úlohou žiakov bude vytvoriť pre daný typ podnikania identitu, teda názov, motto, logo a určiť vhodné farby.

Po 7 minútach nechajte študentov stručne prezentovať svoje návrhy.

6. Logo kvíz

Na záver hodiny môžete žiakom ešte rozdať logo kvíz, ktorý sa môžu zahrať doma. Dajte do triedy 3 – 4 kusy.

Prezentácie študentov môžete spestriť ukážkou vizuálnej identity svetových značiek. Do skupín rozdajte priloženú pomôcku „Logo Kvíz“ (4 kusy) a nechajte študentov dopĺňať názvy firiem k príslušným logotypom.



Kartičky – typ podnikania

Prefotíte si ich podľa počtu štvoríc v triede



Telekomunikácie

**Dámska spodná
bielizeň**



**Doručovatelské
služby**



Pizzeria



Športová obuv



Automobilka



Nápoje



Kozmetika





Logo kvíz - riešenie pre učiteľa



Ferrari



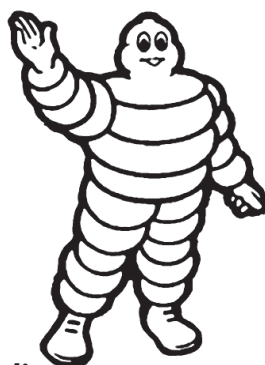
Good Year



Red Bull



Wella



Michelin



McDonalds



Apple



Lamborghini



Swarovski



Rolex



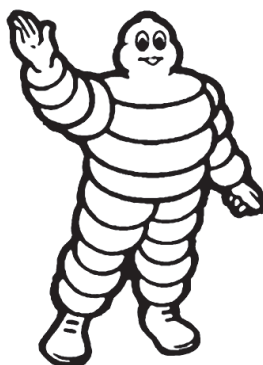
**Mozilla
Firefox**



Lufthansa



Logo kvíz





Identita firmy a umiestnenie podnikania

Identita firmy

Vytvorenie identity podnikania je dôležitou úlohou pri štarte. Pod identitou rozumieme **meno**, **logo**, **motto** a **farby**, ktoré charakterizujú podnikanie. Na základe nich si zákazník podnikanie zapamätá, vytvorí si o podnikaní predstavu.

Výber mena

Vhodné meno je prospešnou súčasťou marketingu, ktorá pomôže dostať podnikanie do povedomia (zákazníkov, dodávateľov...). Dobré meno by malo:

- znieť pozitívne,
- byť ľahko zapamätateľné.

Najjednoduchší spôsob ako to zistiť, je skontrolovať si používanie mena na www.orsr.sk alebo na www.zrsr.sk. Ďalším krokom je overenie, či už existuje internetová doména (www adresa) s daným menom. Využite stránky www.sk-nic.sk alebo www.atlantis.sk

Logo

Logo je grafika spojená so spoločnosťou. Keď zákazník vidí vaše logo, vybaví si vašu spoločnosť podobne, ako keď vidí alebo počuje jej názov. Správne navrhnuté logo môže vzbudzovať väčšiu dôveru ako názov. Logo môže byť obrázok, text alebo text spolu s obrázkom. Jednoduchým a veľmi účinným logom sú geometrické útvary.

Motto

Motto krátka výstižná charakteristika podnikania. Motto slúži na budovanie povedomia o podnikaní – firme, možno povedať, že je „logom v textovej podobe“. Umožňuje podnikanie hneď a jednoznačne identifikovať.

Farba

Používanie vhodne zvolených firemných farieb je ďalším nástrojom, ktorý podnikanie dostane do povedomia zákazníkov.

Lokalita

Výber lokality ovplyvňuje množstvo faktorov, ktoré je potrebné vopred zvážiť. Delia sa na tie, ktoré ovplyvňujú náklady (výdavky) a tie, ktoré ovplyvňujú výnosy (príjmy).

DOMÁCA ÚLOHA



Prečítajte si nasledujúci text:

Richard Slovák nedávno kúpil obchod s menom dobre známej spoločnosti na výrobu džúsov. Richard si od nich kúpil zariadenie a dodávky a bude platiť za používanie mena tejto spoločnosti.

Zistite prostredníctvom internetu alebo vám dostupnej literatúry o aký príklad alternatívneho podnikania v Richardovom prípade ide a prečo?

POUŽITÁ LITERATÚRA



Zdroje štúdia

- www.sk-nic.sk
- www.zrsr.sk
- www.orsr.sk

Faktory, ktoré treba zohľadniť pri výbere miesta na podnikanie

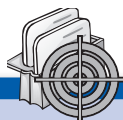
- **dostupnosť inžinierskych sietí**
- **počet obyvateľov**
- **dopravná poloha**
- **počiatočné náklady**
- **podnikateľské prostredie**
- **kúpna sila v danom regióne**
- **možnosti rozšírenia prevádzky**
- **počet konkurentov**
- **zákazníci**
- **dane a odvody (výška miestnych daní)**

Informácie o lokalite

<i>CENTRUM MESTA</i>	<i>NA OKRAJI MESTA</i>
je tu kanalizácia, voda, elektrina, plyn, internet, telefón, fax	podobne ako v centre mesta, ale nie je tu zavedený internet
v okolí sa nachádza veľa obchodov, aj s podobným sortimentom	v okolí nie je žiaden obchod s podobným sortimentom
priestor je situovaný na veľmi rušnej ulici v centre mesta	obchod je situovaný na periférii a je ďaleko od obytných oblastí (2 km)
obchod je v centre mesta, kde obyvatelia majú vysoký priemerný plat	obchod je na periférii mesta, kde obyvatelia majú vysoký priemerný plat
obchod sa nachádza v pešej zóne a v jeho blízkosti teda nie je žiadna zastávka hromadnej dopravy (najbližšia je 10 min. peši)	cca 200 metrov od pozemku sa nachádza autobusová zastávka a železničná stanica
cena priestorov je 300 000,- EUR	cena pozemku s budovou je 150 000,- EUR
v okolí obchodu sú iné budovy, nie je tu priestor na rozšírenie prevádzky	v okolí pozemku sú postavené iné haly, no je tu dosť priestoru na rozšírenie predajne
v centre sú miestne poplatky vysoké	na periférii sú miestne poplatky nižšie

Individuálne podnikanie a spoločné podnikanie

CIEĽ LEKCIE



Predstaviť individuálne podnikanie (bez spoločníkov) a spoločné podnikanie (so spoločníkmi), porovnať ich výhody a nevýhody a zároveň predstaviť alternatívne formy podnikania - franchising, MLM, outsourcing.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Jedno z prvých rozhodnutí, ktoré podnikateľ musí urobiť je rozhodnutie, či založí podnikanie sám alebo spolu s ďalšími osobami.

DOMÁCA ÚLOHA



Richard Slovák nedávno kúpil obchod s menom dobre známej spoločnosti na výrobu džúsov. Richard si od nich kúpil zariadenie a dodávky a bude platiť za používanie mena tejto spoločnosti.

Zistíte prostredníctvom internetu alebo vám dostupnej literatúry o aký príklad alternatívneho podnikania v Richardovom prípade ide a prečo?

38

ZÁKLADNÉ POJMY



- individuálne vlastníctvo
- tichý spoločník
- partnerstvo
- licenčný podnik (franchising)
MLM - multi-level-marketing
- outsourcing

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- meotar, priesvitka
- papier

Metódy

- mapovanie mysle
- skupinová a individuálna práca
- výklad
- diskusia



ČASOVÝ HARMONOGRAM

Aktivita

minúty

- | | |
|--------------------------------------|----|
| 1. Klasifikácia typov podnikov | 10 |
| 2. Mapovanie mysle pojmov | 5 |
| 3. Skupinová práca | 15 |
| 4. Individuálna práca | 10 |
| 5. Výklad | 5 |

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Podnikanie
Úvod do sveta práce
Náuka o spoločnosti
Aplikovaná ekonómia
Cvičná firma



Jedno z prvých rozhodnutí, ktoré podnikateľ musí urobiť je rozhodnutie, či založí podnikanie sám alebo spolu s ďalšími osobami.

Rozhodovacie kritéria pre výber sú najmä:

- čas,
- riziká,
- oblasť,
- disponibilný kapitál,
- osobný potenciál znalostí,
- príležitosti.

Človek je tvor spoločenský a preto systematicky vyhľadáva spoločnosť ďalších ľudí. Priateľstvo ľudom určite prospieva, otázkou však je, nakoľko je vhodné v podnikaní. Tam by si mal každý podnikateľ dvakrát rozmyslieť, či pre svoje obchodné zábery založí firmu sám alebo so spoločníkom. Všetko má totiž svoje za a proti.

V tejto lekcii si ukážeme výhody a nevýhody oboch spôsobov podnikania.

Individuálne podnikanie

Podnikateľ je **vlastníkom**, sám vykonáva všetky funkcie podnikateľa a nesie celú zodpovednosť za riadenie a fungovanie firmy. V malom podnikaní je dominantné **individuálne vlastníctvo**. Je to najstaršia a najrozšírenejšia forma podnikania.

INDIVIDUÁLNE PODNIKANIE

VÝHODY	NEVÝHODY
<ul style="list-style-type: none"> • Najjednoduchšia forma organizácie. • Úplná nezávislosť v riadení a konaní. • Pružnosť v rozhodovaní. • Celý zisk z podnikania zostáva po zdanení podnikateľovi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Obmedzený kapitál. • Nedostatočný manažment.

Vlastníkom takýchto firiem patria všetky zisky. Sú svojimi „vlastnými pánmi“, môžu robiť akékoľvek zmeny, ktoré sa im páčia. Majú príležitosť dosiahnuť úspech a uznanie svojim individuálnym úsilím.

Minca má však aj druhú stranu a v tomto prípade sa za hlavný problém **individuálneho vlastníctva**, považuje obmedzený kapitál. Peniaze, ktoré si vlastník môže zabezpečiť, sú často limitované množstvom jeho úspor a schopnosťami si ich požiť. Všetky dlhy a všetky problémy spojené s firmou a podnikaním patria vlastníčkovi firmy.

Spoločné podnikanie

Ak do podnikania vstupujú dvaja a viacerí majitelia firmy hovoríme, že ide o partnerstvo a **spoločné vlastníctvo**. Takéto partnerstvo a vlastníctvo má tiež svoje výhody a nevýhody v podnikaní.

Spojenie niekoľkých vlastníkov odstraňuje čiastočne problémy s limitmi kapitálu a delby podnikateľskej práce za cenu viacerých organizačno-legislatívnych zložítostí. Partneri alebo inak spoločníci na základe dohody robia všetky obchodné rozhodnutia a podieľajú sa na zisku, ako aj na riadení. Partner, ktorý sa nepodieľa na riadení, ale poskytol firme kapitál je tzv. **tichým spoločníkom**, ale o tejto forme budeme viac hovoriť v inej lekcii.

Partnerstvo môže priniesť viac zaujímavých myšlienok, vedomostí, nápadov a talent do riadenia firmy. Viac ľudí sa tiež skôr spamätá z prípadných neúspechov a finančných strát, či iných podnikateľských rizík.

Na druhej strane sa partneri môžu dostať pri rozhodovaní do problémov, ktoré môžu ohroziť existenciu firmy ak sa nebudú vedieť dohodnúť a vyvolajú konflikty.

Partneri sú zodpovední za všetky svoje firemné dlhy. Inými slovami, keby podnik skrachoval, jeho veritelia (tí, ktorým sú peniaze dlhované) by mali právo vymáhať svoje peniaze od ktoréhokoľvek z partnerov alebo od všetkých. Spoločníci nesú spoločnú i individuálnu zodpovednosť za firmu. Pokiaľ bude však jeden z partnerov menej schopný než napríklad vy, jeho aktivity môžu poškodiť dosiaľ dobrý image vás i vašej spoločnej značky.

Okrajovo si predstavme aj niekoľko alternatív podnikania a spolupráce, medzi ktoré patrí **licenčný podnik** (franchising), **MLM** - multi-level-marketing a outsourcing.

SPOLOČNÉ PODNIKANIE

VÝHODY	NEVÝHODY
<ul style="list-style-type: none"> • V niektorých prípadoch obmedzené ručenie, poprípade partneri môžu mať nerovnakú formu ručenia za záväzky spoločnosti. • Potenciálny rast – partneri prinášajú do spoločného vlastníctva viac finančných zdrojov, čo zvyšuje šance na úspech a na rast. • Partneri prinášajú do podniku nové myšlienky a svoj talent. 	<ul style="list-style-type: none"> • V niektorých prípadoch neobmedzené ručenie – v prípade neúspechu firmy si môžu veritelia uplatniť svoje majetkové pohľadávky aj voči súkromnému vlastníctvu ktoréhokoľvek, ale aj všetkých partnerov. • Legislatívne problémy pri úmrtí alebo odchode člena spoločnosti. • Obmedzené zdroje financovania – závisia len od majetku partnerov a ich schopnosti požiť si. • Nezhody medzi partnermi.

Licenčný podnik (franchising)

Je forma obchodnej spolupráce medzi samostatnými podnikateľmi, upravená zmluvne, v ktorej jedna strana (franchisor) poskytne iným subjektom právo používať predmet podnikania na základe vlastnej marketingovej a produkčnej koncepcie. **Franchisor** za túto licenciu dostáva zodpovedajúcu odmenu. **Franchisor** kontroluje použitie značky (technológie, postupov a pod.), aby bola dodržaná jednotná prezentácia na trhu a zodpovedajúca kvalita výrobkov alebo služieb. **Franchisor** okrem výroby a značky spravidla poskytuje aj:

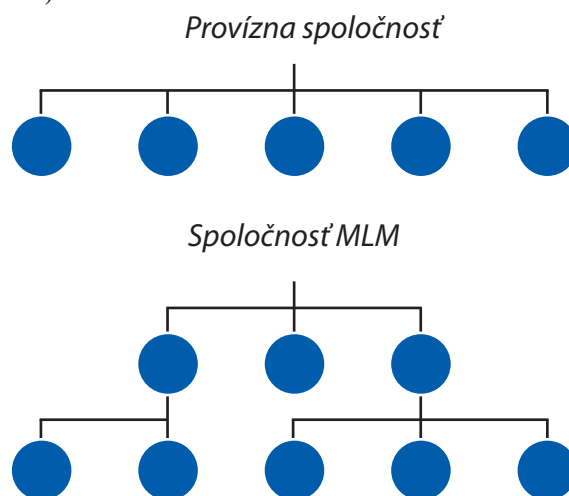
- marketingovú podporu - zapojenie do dodávateľskej siete
- know-how - inovácie
- prípravu ľudí

Príkladom tejto alternatívy podnikania je firma McDonald's alebo Forneti.

Multi-level-marketing

Organizácia typu MLM (multi-level-marketing alebo viacúrovňový marketing či sieťový marketing) je spoločnosť, ktorej systém fungovania sa odlišuje v tom, že obchodná časť aktivít takejto spoločnosti sa zabezpečuje prostredníctvom tzv. referenčnej siete – čiže množstva právne nezávislých pracovníkov.

Postavenie týchto pracovníkov je však obdobné ako postavenie províznych predajcov. Z toho vyplýva aj to, že základom činnosti v MLM je provízny predaj.



V MLM spoločnosti sa pri predaji dosiahnutý obrat pracovníka počíta z jeho vlastného výkonu plus z výkonu pracovníkov jemu podriadených. Znamená to, že má nárok na časť ziskov, ktoré vyprodukuje jemu podriadení pracovníci. Zároveň má povinnosť podporovať týchto podriadených pracovníkov, pomáhať im a povzbudzovať ich, odovzdávať im svoje skúsenosti. Má ich viesť k spoločnému úspechu.

Outsourcing

Outsourcing je ďalšia alternatíva podnikania, kde je dohoda, kedy jedna spoločnosť poskytuje služby inej spoločnosti, ktorá by si ich však mohla realizovať sama. Outsourcing je trend, ktorý sa stáva často používaným najmä v IT oblasti, no aj v iných oblastiach priemyslových služieb, ktoré boli doteraz považované za podstatné pri riadení obchodu.

Pri outsourcingu ide o využívanie cudzích zdrojov na dosahovanie vlastných cieľov spoločnosti. Spoločnosť nemusí vynakladať prostriedky na ob-

staranie majetku, a pritom ho môže plnohodnotne využívať. Takisto nemusí investovať do vzdelávania či udržiavania úrovne špecialistov, no pritom ich má k dispozícii podľa potreby. Ak rastú či klesajú požiadavky na technické, či personálne zdroje, nemusí spoločnosť okamžite hľadať dodatočné zdroje, či riešiť problém, čo s prebytočnými kapacitami. Všetky povinnosti, majetok, s ním spojené ekonomické riziká, ľudské zdroje a s nimi súvisiacu agendu, za toto všetko zodpovedá poskytovateľ outsourcingových služieb.

POZNÁMKA

Týmto formám podnikania sú venované
lekcie 39 a 40.



1. Klasifikácia typov miestnych podnikov

Klasifikujte niekoľko podnikov vo vašom okolí, ako podnik v individuálnom vlastníctve a spoločnom vlastníctve. Vyberte si maximálne 10 podnikov, ktoré žiaci zo svojho okolia dobre poznajú.

Položte študentom nasledujúce otázky:

- V čom sú podniky v individuálnom vlastníctve podobné? V čom sa líšia?
- V čom sú podniky v spoločnom vlastníctve podobné a v čom sa odlišujú?

2. Mapovanie mysle

Išli by ste do podnikania sám (sama)? Alebo viaceri? Čo všetko chcete robiť a aké zisky, náklady, či riziká očakávate?

Opýtajte sa študentov, aké slová im prichádzajú na um, keď rozmýšľajú o pojmoch „**individuálne podnikanie**“ a „**spoločné podnikanie**“. Kto je majiteľom podniku pri týchto formách podnikania a kto rozhoduje? (jednotlivec, dvaja a viac partnerov). Po skončení mapovania mysle si spoločne zadefinujte a vyjasnite oba pojmy.

Individuálne podnikanie

Podnikateľ je **vlastníkom**, sám vykonáva všetky funkcie podnikateľa a nesie celú zodpovednosť za riadenie a fungovanie firmy. V malom podnikaní je dominantné **individuálne vlastníctvo**. Je to najstaršia a najviac overená forma podnikania.

Spoločné podnikanie

Spojenie niekoľkých vlastníkov odstraňuje čiastočne problémy s limitmi kapitálu a delby podnikateľskej práce za cenu viacerých organizačno-legislatívnych zložitostí. Partneri na základe dohody robia všetky obchodné rozhodnutia a podieľajú sa na zisku, ako aj na riadení. Pri spoločnom podnikaní sa zvykne používať aj pojem **PARTNERSTVO**.

3. Skupinová práca

Rozdeľte žiakov do skupín. Jedna skupina nech hľadá, čo najviac výhod a nevýhod individuálneho podnikania. Druhá skupina vypracuje zasa výhody a nevýhody spoločného podnikania.

Dajte žiakom čas na diskusiu v skupine, aby našli spoločné výhody a nevýhody, s ktorými by sa mohli počas svojho podnikania stretnúť.

Nechajte v krátkosti skupiny prezentovať svoje výsledky, ktoré vzišli z ich diskusie. K dispozícii máte priesvitku.

Návrhy zapisujte na tabuľu. Výsledky záverov skupín môžu byť napríklad:

INDIVIDUÁLNE PODNIKANIE

VÝHODY	NEVÝHODY
<ul style="list-style-type: none"> • Najjednoduchšia forma organizácie. • Úplná nezávislosť v riadení a konaní. • Pružnosť v rozhodovaní. • Celý zisk z podnikania zostáva po zdanení podnikateľovi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Obmedzený kapitál. • Nedostatočný manažment.

SPOLOČNÉ PODNIKANIE

VÝHODY	NEVÝHODY
<ul style="list-style-type: none"> • V niektorých prípadoch obmedzené ručenie, poprípade partneri môžu mať nerovnakú formu ručenia za záväzky spoločnosti. • Potenciálny rast – partneri prinášajú do spoločného vlastníctva viac finančných zdrojov, čo zvyšuje šance na úspech a na rast. • Partneri prinášajú do podniku nové myšlienky a svoj talent. 	<ul style="list-style-type: none"> • V niektorých prípadoch neobmedzené ručenie – v prípade neúspechu firmy si môžu veritelia uplatniť svoje majetkové pohľadávky aj voči súkromnému vlastníctvu ktoréhokoľvek, ale aj všetkých partnerov. • Legislatívne problémy pri úmrtí alebo odchode člena spoločnosti. • Obmedzené zdroje financovania – závisia len od majetku partnerov a ich schopnosti požičať si. • Nezhody medzi partnermi.

Výsledky skupín môžete doplniť aj o hore uvedené príklady, v prípade že sa neobjavili v diskusii.

4. Individuálna práca

Každý žiak sám za seba nech vyplní tabuľku „Porovnanie firmy vo vlastníctve jednotlivca a partnerov“.

Študent, ktorý tabuľku vyplní ako prvý, môže odprezentovať svoje riešenie. O dôvodoch jednotlivých rozhodnutí spoločne diskutujte. K dispozícii máte priesvitku.

POROVNANIE FIRMY VO VLASTNÍCTVE JEDNOTLIVCA A PARTNEROV

Kritériá	FIRMA jednotlivca	PARTNER- STVO
<i>Vlastníctvo</i>	vlastní 1 osoba	vlastní 2 a viac osôb
<i>Zisk</i>	patrí vlastníkovi	delí sa medzi spoluvlastníkov
<i>Riziko</i>	nesie vlastník	delí sa medzi spoluvlastníkov
<i>Ručenie</i>	<ul style="list-style-type: none">• živnostník ručí za záväzky celým majetkom• v jednoosobovej s. r. o. ručí vlastník svojím vkladom	ručia všetci spoluvlastníci
<i>Rozhodovanie</i>	sám vlastník, slobodne, rýchlejšie	spoločné rozhodovanie
<i>Získavanie kapitálu môže byť...</i>	obtiažnejšie	jednoduchšie

5. Výklad

Vysvetlite žiakom, že okrem týchto foriem podnikania poznáme aj alternatívne formy podnikania, ako:

Licenčný podnik (franchising)

Je forma obchodnej spolupráce medzi samostatnými podnikateľmi, upravená zmluvne, v ktorej jedna strana (franchisor) poskytne iným subjektom právo používať predmet podnikania na základe vlastnej marketingovej a produkčnej koncepcie.

Outsourcing

Outsourcing je dohoda, kedy jedna spoločnosť poskytuje služby inej spoločnosti, ktorá by si ich však mohla realizovať sama. Pri outsourcingu ide o využívanie cudzích zdrojov na dosahovanie vlastných cieľov spoločnosti. Spoločnosť nemusí vynakladať prostriedky na obstaranie majetku, a pritom ho môže plnohodnotne využívať.

Organizácia typu MLM

Organizácia typu **MLM** (multi-level-marketing alebo viacúrovňový marketing či sieťový marketing) je spoločnosť pracujúca iným systémom ako klasická korporátna firma. Systém sa odlišuje v tom, že obchodná časť aktivít takejto spoločnosti sa zabezpečuje prostredníctvom tzv. referenčnej siete – čiže množstva právne nezávislých pracovníkov.

Ná záver sa so žiakmi venujte riešeniu domácej úlohy a diskutujte o ňom v triede. Správnu odpoveďou je **licenčný podnik (franchising)**.



POROVNANIE FIRMY VO VLASTNÍCTVE JEDNOTLIVCA A PARTNEROV

Kritériá	FIRMA jednotlivca	PARTNERSTVO
Vlastníctvo		
Zisk		
Riziko		
Ručenie		
Rozhodovanie		
Získavanie kapitálu môže byť		



Individuálne podnikanie a spoločné podnikanie

Individuálne podnikanie

Podnikateľ je **vlastníkom**, sám vykonáva všetky funkcie podnikateľa a nesie celú zodpovednosť za riadenie a fungovanie firmy. V malom podnikaní je dominantné **individuálne vlastníctvo**. Je to najstaršia a najrozšírenejšia forma podnikania.

Vlastníkom takýchto firiem patria všetky zisky. Sú svojími „vlastnými pánmi“, môžu robiť akékoľvek zmeny, ktoré sa im páčia. Majú príležitosť dosiahnuť úspech a uznanie svojim individuálnym úsilím.

Spoločné podnikanie

Ak do podnikania vstupujú dvaja a viacerí majitelia firmy hovoríme, že ide o partnerstvo a **spoločné vlastníctvo**. Takéto partnerstvo a vlastníctvo má tiež svoje výhody a nevýhody v podnikaní.

Spojenie niekoľkých vlastníkov odstraňuje čiastočne problémy s limitmi kapitálu a delby podnikateľskej práce za cenu viacerých organizačno-legislatívnych zložitostí. Partneri na základe dohody robia všetky obchodné rozhodnutia a podieľajú sa na zisku, ako aj na riadení.

Viacerí majitelia môžu rovnako priniesť viac zaujímavých myšlienok, vedomostí, nápady a talent do riadenia firmy. Tiež sa môžu dostať pri rozhodovaní do problémov, ktoré môžu ohroziť existenciu firmy ak sa nebudú vedieť dohodnúť a vyvolajú konflikty.

Licenčný podnik (franchising)

Je forma obchodnej spolupráce medzi samostatnými podnikateľmi, upravená zmluvne, v ktorej jedna strana (franchisor) poskytne iným subjektom právo používať predmet podnikania na základe vlastnej marketingovej a produkčnej koncepcie.

Organizácia typu MLM (multi-level-marketing alebo viacúrovňový marketing či sieťový marketing) je spoločnosť pracujúca iným systémom ako klasická korporátna firma. Systém sa odlišuje v tom, že obchodná časť aktivít takejto spoločnosti sa zabezpečuje prostredníctvom tzv. referenčnej siete – čiže množstva právne nezávislých pracovníkov.

Outsourcing je dohoda, kedy jedna spoločnosť poskytuje služby inej spoločnosti, ktorá by si ich však mohla realizovať sama. Pri outsourcingu ide o využívanie cudzích zdrojov na dosahovanie vlastných cieľov spoločnosti. Spoločnosť nemusí vynakladať prostriedky na obstaranie majetku, a pritom ho môže plnohodnotne využívať.

DOMÁCA ÚLOHA

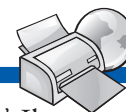


Prečítajte si nasledujúci text:

Richard Slovák nedávno kúpil obchod s menom dobre známej spoločnosti na výrobu džúsov. Richard si od nich kúpil zariadenie a dodávky a bude platiť za používanie mena tejto spoločnosti.

Zistite prostredníctvom internetu alebo vám dostupnej literatúry o aký príklad alternatívneho podnikania v Richardovom prípade ide a prečo?

POUŽITÁ LITERATÚRA



- HINGSTON, P.: *Ako začať podnikat'*. Ikar, Bratislava 2002
- TEJ, J. – LUTICOVÁ, G.: *Aplikovaná ekonómia 1*. BJA SR, Bratislava 2002

Zdroje štúdia

- www.nadsme.sk Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania
- www.etrend.sk internetové vydanie týždenníka TREND
- www.podnikajte.sk Internetová služba pre podnikateľov a širokú verejnosť
- www.ae.jasr.sk Aplikovaná ekonómia - vzdelávací program, JASR
- www.epi.sk Ekonomické a právne informácie
- www.orsr.sk Obchodný register SR
- www.szz.sk Slovenský živnostenský zväz

INDIVIDUÁLNE PODNIKANIE

VÝHODY	NEVÝHODY
<ul style="list-style-type: none">• Najjednoduchšia forma organizácie.• Úplná nezávislosť v riadení a konaní.• Pružnosť v rozhodovaní.• Celý zisk z podnikania zostáva po zdanení podnikateľovi.	<ul style="list-style-type: none">• Obmedzený kapitál.• Nedostatočný manažment.

SPOLOČNÉ PODNIKANIE

VÝHODY	NEVÝHODY
<ul style="list-style-type: none">• V niektorých prípadoch obmedzené ručenie, poprípade partneri môžu mať nerovnakú formu ručenia za záväzky spoločnosti.• Potenciálny rast – partneri prinášajú do spoločného vlastníctva viac finančných zdrojov, čo zvyšuje šance na úspech a na rast.• Partneri prinášajú do podniku nové myšlienky a svoj talent.	<ul style="list-style-type: none">• V niektorých prípadoch neobmedzené ručenie – v prípade neúspechu firmy si môžu veritelia uplatniť svoje majetkové pohľadávky aj voči súkromnému vlastníctvu ktoréhokoľvek, ale aj všetkých partnerov.• Legislatívne problémy pri úmrtí alebo odchode člena spoločnosti.• Obmedzené zdroje financovania – závisia len od majetku partnerov a ich schopnosti požičať si.• Nezhody medzi partnermi.

POROVNANIE FIRMY VO VLASTNÍCTVE JEDNOTLIVCA A PARTNEROV

Kritériá	FIRMA jednotlivca	PARTNERSTVO
Vlastníctvo	vlastní 1 osoba	vlastní 2 a viac osôb
Zisk	patri vlastníčkovi	delí sa medzi spoluvlastníkov
Riziko	nesie vlastník	delí sa medzi spoluvlastníkov
Ručenie	<ul style="list-style-type: none"> • živnostník ručí za záväzky celým majetkom • v jednoosobovej s. r. o. ručí vlastník svojím vkladom 	ručia všetci spoluvlastníci svojím vkladom
Rozhodovanie	sám vlastník, slobodne, rýchlejšie	spoločné rozhodovanie
Získavanie kapitálu môže byť	obťažnejšie	jednoduchšie

Outsourcing

39

CIEĽ LEKCIE



Poznať dôvody, prečo sa firmy rozhodujú pre outsourcing a vedieť identifikovať výhody a riziká spojené s outsourcingom.

ZÁKLADNÉ POJMY



- outsourcing
- core business

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Pre outsourcing sa rozhoduje čoraz väčšie množstvo firiem. Firmy si outsourcingom zabezpečujú špičkovú kvalitu v činnostiach, na ktoré nie je ich podnikanie zamerané, ktoré nepredstavujú ich hlavnú činnosť. Outsourcing činností vo veľkých firmách je pre mnohých podnetom k naštartovaniu vlastného podnikania.

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- priesvitka
- prípadová štúdia

Metódy

- výklad
- diskusia

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

1. Výklad 2
2. Podstata outsourcingu..... 10
3. Outsourcing v domácnosti
a vo firme 30-35

DOMÁCA ÚLOHA



Na domácu úlohu napíšte činnosti, ktoré vykonáva vaša rodina (napríklad upratovanie, práca v záhradke, konkrétne práce okolo domu, resp. chatky a podobne). A napíšte aj činnosti, ktoré sú pre rodinu dôležité, no zabezpečuje ich pre ňu niekto iný (máte niekoho, kto vám vymaľuje dom, byt, niekoho, kto vám opraví pokazený počítač a podobne).

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Podnikanie
Účtovníctvo
Ekonomika
Cvičná firma
Aplikovaná ekonómia



DEFINÍCIE:

www.wikipedia.com:

Outsourcing označuje odovzdanie vnútropodnikových aktivít nesúvisiacich s hlavnou činnosťou podniku na externý subjekt.

www.torin.sk:

Outsourcing znamená nákup alebo využívanie externých zdrojov, čím sa doplnia alebo úplne nahradia funkcie, ktoré boli predtým zabezpečované vnútri podniku.

my:

Outsourcing spočíva v zameraní sa na hlavnú činnosť podnikania a prenechaní ostatných činností na špecialistov.

Outsourcing – bežná prax domácností

Do outsourcingu je zapojený každý z nás. Činnosti ako údržba, maľovanie, tepovanie kobercov a podobne prenechávame na niekoho iného. Na niekoho, kto sa v tepovaní vyzná lepšie ako my, kto na to má lepšie vybavenie. Všetky tieto činnosti vieme vykonať aj my sami, no napriek tomu ich outsourcujeme. Od outsourcera očakávame vykonanie týchto činností kvalitnejšie a rýchlejšie a možno aj lacnejšie, ako by sme to zvládli my. Prenechaním určitých činností niekomu inému získavame čas, ktorý môžeme venovať tomu, čo nás baví.

Koberiec si dokáže vytepiť každý, stačí zobrať kefu a môžeme tepovať. No aj tak tepovanie kobercov zveríme do rúk tepovača. Dôvodom je najmä vybavenie, ktoré by sme si nemohli dovoliť. S daným zariadením bude koberiec vytepiť lepšie a rýchlejšie ako kefu.

Podobne rozmyšľajú aj firmy

Pôvodnou filozofiou podnikateľov bolo vykonávanie čo možno najväčšieho okruhu činností vo vlastnej réžii. Dôvod bol jednoduchý. Vytvorenie pridanej hodnoty a rýchlejšie napredovanie podnikania. Dnes sa však firmy pozerajú na podnikanie inak. Uvedomujú si rastúce nároky spotrebiteľov a snažia sa sústrediť všetky svoje sily na ich uspokojovanie. **Firmy prenechávajú činnosti, ktoré nie sú ich „core businessom“¹ na iných.**

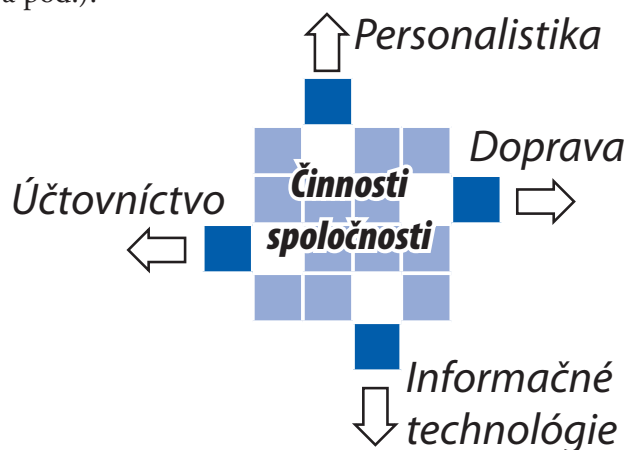
1 „Core business“ je činnosť bezprostredne súvisiaca s predmetom podnikania, kvôli ktorej daná spoločnosť vznikla. Touto činnosťou spoločnosť naplňuje svoje poslanie.

Outsourcing teda zahŕňa také oblasti, ktoré bezprostredne nesúvisia s hlavným predmetom činnosti podniku. Ide o dohodu, kedy jedna firma poskytuje služby inej firme. Napríklad výrobné spoločnosti by sa mali venovať len výrobe a činnosti ako účtovníctvo, prevádzkovanie počítačového systému, správa budov a finančných aktív, reklama, marketing, personalistika, doprava, odbyt a pod. outsourcovať.

Firmy, ktoré využívajú outsourcing, aby sa zameriavali na svoj „core-business“, sa stávajú lídrami v odvetví.

Mnohí si myslia, že firmy outsourcujú len činnosti, ktoré sú pre ich úspech nepodstatné. Pravdou však je, že mnohé firmy outsourcujú práve činnosti, ktoré považujú za kritické na dosiahnutie úspechu, no nie sú ich „core-businessom“.

Bežnou praxou je, že firmy outsourcujú činnosti súvisiace s informačnými technológiami. Nie je to preto, že by pre ne neboli dôležité, ale dôvodom je práve vyššia kvalita získaná outsourcingom (tieto firmy majú prístup k najmodernejším technológiám a pod.).



Dôvody pre outsourcing

Hlavným dôvodom outsourcingu je skvalitnenie hlavnej činnosti firmy. Outsourcer ťaží z toho, že danú službu poskytuje viacerým. Vie si optimalizovať využitie pracovnej sily, využitie prostriedkov a do svojich riešení implementuje nové technológie, ktoré pracujú efektívnejšie a do ktorých by jednotlivé firmy nemohli samostatne investovať. Firma teda outsourcingom získava odborné znalosti, zníženie nákladov na implementovanie nových technológií a redukciu operatívnych nákladov.

Firma by sa nemala zamýšľať nad tým, ako zlepšiť všetko, čo robí, ale mala by zlepšovať len svoj „core-business“. Všetko ostatné by mala prenechať na outsourcera.

Outsourcing znamená najmä skvalitnenie činností. Konkrétna činnosť je totiž „core-businessom“ outsourcera a podľa toho k nej aj pristupuje. Outsourcer sa snaží udržať si najvyššiu kvalitu poskytovaných služieb (kvalitných ľudí, kvalitné procesy, vybavenie a iné), aby pomohol zákazníkovi dosiahnuť ich ciele.

Outsourcer vynakladá väčšie finančné prostriedky na vzdelanie, na motivovanie pracovníkov a na vytvorenie dobrých pracovných podmienok, implementuje najnovšie technológie a skvalitňuje podnikové procesy. Prečo? Lebo ide o jeho „core-business“.

Výhody a nevýhody outsourcingu

Výhody

- orientácia na kľúčové činnosti podniku,
- rozloženie rizika aj na outsourcerov,
- uvoľnenie zdrojov na iné použitie,
- pravidelné a predvídateľné náklady – plánovanie cash-flow,
- špecializácia,
- vyššia kvalita a časová úspora – vyššia efektivita a produktivita,
- zníženie mzdových a režijných nákladov o 20 – 40 %.

Nevýhody

- čisto nákladové myslenie,
- závislosť od partnera – kvalita, spoľahlivosť,
- problematická výmena partnera po dlhodobej spolupráci,
- správnosť odhadu – veľkosť partnera a kvalita partnera,
- väčšie nároky na koordináciu,
- potreba rokovania s cudzími subjektmi,
- poskytovateľ nemá úplne podrobné informácie o podniku,
- únik know-how.

Druhy outsourcingu

Podnik môže outsourcovať činnosti, ktoré **už vykonával**. Oddelenia, ktoré tieto činnosti vykonávali, sa z podniku vyčlenia a stávajú sa samostatným subjektom. Ich prvým zákazníkom je samotný podnik, z ktorého boli vyčlenené, no sú nútené si hľadať ďalších zákazníkov.

Druhým prípadom je outsourcovanie činností, ktoré podnik **nikdy nevykonával**. V tomto prípade sa podnik obracia na niekoho, kto už na trhu pôsobí.

Kritéria výberu outsourcingu

Partnera pre outsourcing by si firmy nemali vyberať len na základe ceny, ale mali by vziať do úvahy nasledovné kritériá:

- rozsah služieb, ktoré nám budú poskytovať,
- znalosť nášho odvetvia,
- spoľahlivosť partnera,
- zručnosti partnera,
- reputácia partnera,
- dôvera v partnera,
- frekvencia inovácií u partnera.



1. Povedzte hlavnú myšlienku hodiny

Pre outsourcing sa rozhoduje čoraz väčšie množstvo firiem. Firmy si outsourcingom zabezpečujú špičkovú kvalitu v činnostiach, na ktoré nie je ich podnikanie zamerané, ktoré nepredstavujú ich hlavnú činnosť.

Outsourcing činností vo veľkých firmách je pre mnohých podnetom k naštartovaniu vlastného podnikania. Pri outsourcingu môže prísť zamestnanec o prácu, no ak s ním bola firma spokojná, tak mu určite rada zaplatí, už nie ako zamestnancovi, ale ako podnikateľovi.

2. Výklad a diskusia - Podstata outsourcingu

Povedzte: *Kedysi dávno žili rodiny tak, že si všetko zabezpečovali samy. Rodina bola úplne samostatná jednotka a nepotrebovala služby iných. Postupne sa rodiny rozvíjali a špecializovali. Jedna rodina dokázala ukoľ podkopy, druhá vedela pomlieť obilie na múku, tretia vyrábala výrobky z dreva a podobne. V súčasnosti je špecializácia ešte ďalej. Rodiny nemajú polia, záhradky, mnohé doma ani nevaria a sústreďujú sa len na to, čo vedia robiť. Rodina totiž prišla na to, že oveľa efektívnejšie je vykonávať a venovať maximum času tej činnosti, ktorá jej ide najlepšie. Táto činnosť jej prinesie najväčšiu pridanú hodnotu a ostatné činnosti radšej prenechá niekomu inému.*

Príkladom zo súčasnosti môže byť otec – manažér, ktorý je väčšinu dňa v práci. Tým, že sa väčšinu dňa venuje práci, získal detailnejší pohľad na firmu. Získané informácie mu umožňujú prijať oveľa efektívnejšie opatrenia a spoločnosť funguje lepšie. Je za to adekvátne odmenený, a preto si môže kúpiť služby a produkty, ktoré jeho rodina neprodukuje (jedlo, upratovačka a podobne).

Pokračujte: *Uviedli sme si príklad o domácnosti a jej špecializácii. Teraz spoločne túto špecializáciu rozdelíme na niekoľko krokov. Ako domácnosť fungovala úplne na začiatku? Ako sa ďalej vyvíjala? Stále viac sa špecializovala alebo nie?*

Nechajte žiakom priestor na reakciu – ukážte im priesvitku „Každý niečo outsourcuje“. Popíšte žiakom postupný vývoj, ako je to uvedené v schéme.

Povedzte: *Najskôr bola domácnosť úplne samostatnou jednotkou, potom začala kupovať určité produkty, ktoré nevedela sama vyprodukovať.*

Ďalej pokračujte opisom podľa schémy.

Teraz poukážte na meniacu sa životnú úroveň a meniaci sa stupeň outsourcingu.

Povedzte:

- *Čo si myslíte, ktorá rodina dosahuje vyššiu životnú úroveň, tá ktorá sa špecializuje na jednu činnosť alebo naopak tá, ktorá sa snaží byť čo najviac sebestačná?*
- *Prečo si myslíte, že niektoré rodiny sa snažia si všetko vyrobiť samy a iným stačí len ich práca?“*

Nechajte žiakom priestor na diskusiu.

Spýtajte sa žiakov: *Viete mi na základe príkladu rodiny povedať vlastnými slovami, čo je to outsourcing?* Nechajte žiakov popremýšľať nad ich vlastnou definíciou. V prípade potreby doplňte definície z učebného textu.

3. Outsourcing v domácnosti a vo firme

Práca s domácou úlohou – vytvorenie spoločného zoznamu

Začnite pracovať s domácou úlohou. Vytvorte štvorice žiakov. Povedzte: *Vô štvoricach si vytvorte spoločný zoznam činností, ktoré outsourcujete.* Počkajte, kým žiaci nespíšu spoločný zoznam. Vyzvite postupne každú štvoricu, aby vám povedala jednu činnosť zo zoznamu a túto zapíšte na tabuľu. Toto opakujte dovtedy, kým nebudú všetky činnosti, ktoré žiaci doma outsourcujú, uvedené na tabuli.

Dôvody outsourcingu v domácnosti

Teraz prejdite postupne všetkými činnosťami. Spýtajte sa: *„Aké sú podľa vás dôvody, pre ktoré niekto outsourcuje činnosť č. 1?“* Túto otázku môžete položiť hocikomu v triede nielen tomu, kto uviedol, že outsourcuje práve túto činnosť. Postupne sa spýtajte na všetky činnosti.

Aktivita „Pekáreň – identifikovanie činností“

Povedzte: *Smerom, ktorým ide rodina už dávno, sa rozhodli ísť aj firmy. Zameriavajú sa na svoju hlavnú činnosť a ostatné outsourcujú – nechávajú ich robiť niekomu inému. Uvedme si príklad. Predstavte si pekáreň. Aké sú podľa vás všetky činnosti, ktoré pekáreň vykonáva? Napíšte si zoznam, všetkých činností, ktoré vás napadnú.*

Nechajte žiakom 3 – 5 minút na vypracovanie zoznamu. Potom postupne zozbierajte jednotlivé činnosti (obdobne ako v prípade činností outsourcovaných v rodine) a napíšte ich na tabuľu. V prípade potreby činnosti doplňte (činnosti pekárne sú uvedené nižšie v metodickom postupe).

Spýtajte sa žiakov: **Ktorá je podľa vás hlavná činnosť pekárne, kvôli čomu bola pekáreň založená, čo je jej poslaním?** Žiaci budú odpovedať, že pečenie. Táto činnosť by sa mala nachádzať na zozname na tabuli. Podčiarknite túto činnosť a pokračujte: *V čom vidíte výhody/ nevýhody outsourcovania jednotlivých činností pekárne?* Postupne prejdite všetky činnosti uvedené na tabuli a o výhodách, resp. nevýhodách outsourcovania jednotlivých činností nechajte žiakov diskutovať a do diskusie sa zapojte aj vy.

Pekáreň – dôvody pre outsourcing

Hlavným dôvodom prečo neoutsourcovať bude najmä tvrdenie, že keď niekto druhý vie na tom zarobiť, tak ja na tej konkrétnej činnosti budem vedieť zarobiť tiež. Je treba povedať, že jednoznačné áno alebo nie sa nedá povedať a že outsourcovaniu predchádza dôkladnejšia analýza danej činnosti. Žiakom môžete oponovať nasledovne:

- dovoz múky a ostatných surovín – spoločnosť nepotrebuje dovážať tieto suroviny každý deň, a teda nevyužije naplno pracovnú silu a ani dopravné prostriedky, nevýhodou môže byť zlá komunikácia s dovozcom,
- výroba pečiva – toto je hlavnou činnosťou pekárne,
- údržba a opravy strojov – ak spoločnosť stroje nevlastní, v prípade poruchy dostane aspoň určitú náhradu (príde síce o zisk, ale takto vykryje aspoň čas straty), nevýhodou môže byť dlhší čas opravy – kým príde niekto z firmy do pekárne stroj opraviť,
- upratovanie (pekáreň by nevedela využiť upratovačku na 100 %), nevýhodou je neprítomnosť upratovačky v prípade nutnej potreby,
- predaj pečiva (v prípade predaja pečiva by pekáreň potrebovala vlastnú predajňu, čiže pokladňu, priestory, predavačku...),
- účtovníctvo (pekáreň by nevedela využiť účtov-

níčku na 100 %, a okrem toho účtovníčka, ktorá účtuje viacerým firmám, má aj viac skúseností), tu však hrozí únik informácií,

- rozvoz pečiva (ak by spoločnosť outsourcovala rozvoz, zbaví sa zodpovednosti za prepravu pečiva, nezodpovedá za neskoré dodanie, poruchu áut a pekáreň nerozváha pečivo celý deň, ale iba v určité hodiny – opäť nevyužitie kapacít), ak budem meškať s upečením pečiva, tak spoločnosť zabezpečujúca rozvoz môže požadovať určitú pokutu za zdržanie,
- správa informačného systému (ak by spoločnosť chcela vlastnú internetovú stránku, nebude kvôli tomu zamestnávať informatika, kupovať si drahý server a podobne, prenechá to radšej skúsenej IT firme, pre ktorú je dostupnejšia najnovšia technológia – môže ju využívať viacero zákazníkov IT firmy, sú tu zamestnaní odborníci a podobne, v tomto prípade však hrozí napríklad únik informácií, väčšie IT firmy musia čeliť útokom rôznych hackerov...).

Rozdajte študentom štúdiu „Malým firmám sa oplatí nezávislý správca systému“. Študentom nechajte čas na jej prečítanie a následne diskutujte o tom, či s argumentmi v článku súhlasia alebo nie.

Stolár

Diskusiu ukončíte a overte si znalosť problematiky u žiakov na príklade stolára. Nechajte ich pracovať v štvoricich. Tentokrát bude úlohou žiakov nielen napísanie činností, ktoré robí stolár, ale aj identifikovanie jeho hlavnej činnosti a vysvetlenie výhod a nevýhod outsourcovania konkrétnej činnosti. Nechajte žiakom čas na vypracovanie 7 – 10 min a potom ich nechajte diskutovať o jednotlivých činnostiach a o dôvodoch pre ich outsourcovanie, resp. neoutsourcovanie.

4. Záver

Na záver podľa učebného textu študentom vysvetlite, od čoho závisí **výber partnera** pre outsourcing, a vymenujte **výhody a nevýhody** outsourcingu.

Povedzte: Na hodine sme si vysvetlili, čo je to outsourcing a prečo firmy outsourcujú. Začínajúci podnikatelia sa však s týmto pojmom stretávajú skôr ako tí, ktorí outsourcovanú činnosť zabezpečujú. Ak zoberieme do úvahy rastúci trend outsourcingu vo firmách, je každému jasné, že sa vytvára aj priestor na nové podnikateľské príležitosti. Kvalitní zamestnanci takýchto firiem sa stávajú ich dodávateľmi. Ako podnikatelia nebudú pracovať len pre jednu firmu, ale môžu osloviť čoraz viac firiem a ich podnikanie (a zároveň aj príjem) môže stále rásť.



PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA

Malým firmám sa oplatí nezávislý správca systému

Bez kvalitného riadenia informačného systému prichádzajú spoločnosti o čas aj peniaze.

Malé firmy často podceňujú bezpečnosť svojich informačných systémov. Ich správu totiž robia „na kolene“ a v snahe ušetriť peniaze zverujú ju ľuďom bez potrebnej praxe či kvalifikácie. Outsourcing týchto služieb ich pritom môže vyjsť niekedy lacnejšie ako plat vlastného správcu.

Nelegálny softvér

Majitelia malých firiem sú často konzervatívni a radšej si spravujú svoje systémy vo vlastnej réžii. Stretávajú sa však s problémami ako zálohovanie dát, nelegálny softvér a podobne. Tieto problémy sa však dajú odstrániť outsourcingom.

Vyrovnané náklady

Hlavným dôvodom, prečo menšie firmy odmietajú delegovať správu svojho informačného systému na nezávislý subjekt, je nedostatok peňazí, no správcovské firmy tvrdia, že ich cena je porovnateľná so mzdou správcu siete a mnohokrát je dokonca nižšia. V malej firme navyše IT správca stráca svoju motiváciu, keďže nemá možnosti odborného rastu.

Správcovské firmy uvádzajú, že ich mesačná réžia je zhruba 20-tisíc korún. Navyše lacný správca rieši problémy oveľa dlhšie, zatiaľ čo správcovské spoločnosti ich vedľa vďaka väčším skúsenostiam vyriešiť oveľa rýchlejšie.

Na výbave sa šetrí

Outsourcing správy informačných systémov sa podľa správcovských spoločností oplatí už spoločnostiam, ktoré majú okolo dvadsať počítačov. Problémom malých firiem je aj technicky nevyhovujúce vybavenie. Dôvodom je snaha ušetriť. Navyše správcovská firma vie ponúknuť aj priestor, kde môže mať vlastnú www stránku.



Outsourcing

Outsourcing spočíva v zameraní sa na hlavnú činnosť podnikania a prenechaní ostatných činností na iné spoločnosti.

Outsourcing činností vo veľkých firmách je pre mnohých podnetom k **naštartovaniu vlastného podnikania**. Pri outsourcingu zamestnanec môže prísť o zamestnanie, no ak s ním firma bola spokojná, bude rada jeho zákazníkom. Ako podnikateľ nebude pracovať len pre jednu, ale môže osloviť čoraz viac firiem a jeho podnikanie (a zároveň aj zárobok) **môže stále rásť**.

Dôvody pre outsourcing

Hlavným dôvodom outsourcingu je skvalitnenie hlavnej činnosti spoločnosti. Outsourcer ťaží z toho, že danú službu poskytuje viacerým. Vie si optimalizovať **využitie pracovnej sily, využitie prostriedkov** a do svojich riešení implementuje **nové technológie**, ktoré pracujú efektívnejšie a do ktorých by jednotlivé spoločnosti nemohli samostatne investovať. Spoločnosť teda outsourcingom získava **odborné znalosti**, zníženie nákladov na implementovanie nových technológií a redukciu operatívnych nákladov.

Výhody a nevýhody outsourcingu

Výhody

- orientácia na kľúčové činnosti podniku,
- rozloženie rizika aj na outsourcerov,
- uvoľnenie zdrojov na iné použitie,
- pravidelné a predvídateľné náklady – plánovanie cash-flow,
- špecializácia,
- vyššia kvalita a časová úspora – vyššia efektivita a produktivita,
- zníženie mzdových a režijných nákladov o 20 – 40 %.

Nevýhody

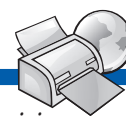
- závislosť od partnera – kvalita, spoľahlivosť,
- problematická výmena partnera po dlhodobej spolupráci,
- správnosť odhadu – veľkosť partnera a kvalita partnera.
- väčšie nároky na koordináciu,
- potreba rokovania s cudzími subjektmi,
- poskytovateľ nemá úplne podrobné informácie o podniku, únik know-how.

DOMÁCA ÚLOHA



Identifikujte vo vašom okolí minimálne 2 franchisingové reťazce a napíšte 5 spoločných znakov tohto reťazca, v čom sa jednotlivé predajne na seba podobajú. Zistite aj podmienky pre franchisantov – ten kto značku kupuje (tieto zistíte priamo na stránke franchisora) a – ten kto značku vlastní. Pre prácu môžete využiť aj portál www.franchiseportal.sk alebo www.podnikajte.sk.

POUŽITÁ LITERATÚRA



- N. C. Burkholder: *Outsourcing the definitive view, applications, and implications*, Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2006
- R. L. Click, T. N. Duening: *Business Process Outsourcing*, Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2005
- Jesný, M.: *Automotive priťahuje roje dopravcov, poradcov, bankárov či servismenov*. In: Trend, 34/2007, s. 34
- Šikuda, S.: *Malým firmám sa oplatí nezávislý správca systému*. In: Hospodárske noviny 23. 9. 2006, s. 32

Každý niečo outsourcuje

OUTSOURCING

žaden

1. domácnosť si zabezpečuje všetko sama
2. domácnosť sa už špecializuje na určitú činnosť, no stále sa snaží si zabezpečiť základné potraviny vo vlastnej réžii
domácnosť si už nezabezpečuje základné potraviny vo vlastnej réžii, alebo len vo veľmi malej miere, namiesto toho venuje množstvo času činnosti, ktorú vykonávať vie
3. domácnosť sa špecializuje na jednu konkrétnu činnosť a všetko ostatné nakupuje

intenzívny

ŽIVOTNÁ ÚROVEŇ

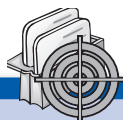
nízka

vysoká

Franchising

40

CIEĽ LEKCIE



Oboznámiť sa s podstatou podnikania formou franchisingu. Dokázať rozlíšiť, pre koho je takáto forma podnikania vhodná, aké má výhody a nevýhody.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Franchising je modernou formou podnikania. Na jednej strane je ideálny pre ľudí, ktorí chcú **vstúpiť do sveta podnikania s minimálnym rizikom** (svoje podnikanie začínajú s produktom alebo službou, ktorá je už na trhu vyskúšaná, nemusia vymýšľať reklamu a nemusia si hľadať dodávateľov a pod.), na druhej strane je veľmi efektívnou formou **rozširovania podnikania** (namiesto rozširovania podnikania vlastnými silami sa tu uzatvárajú kontrakty o distribúcii produktu alebo služby s inými podnikateľmi).

DOMÁCA ÚLOHA



Identifikujte vo vašom okolí minimálne 2 franchisingové reťazce a napíšte 5 spoločných znakov tohto reťazca, v čom sa jednotlivé predajne na seba podobajú. Zistite aj podmienky pre franchisantov – ten kto značku kupuje (tieto zistíte priamo na stránke franchisora) a – ten kto značku vlastní. Pre prácu môžete využiť aj portál www.franchiseportal.sk alebo www.podnikajte.sk.

ZÁKLADNÉ POJMY



- distribúcia
- franchising
- franchisor
- franchisant

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- priesvitky
- formuláre 1 a 2

Metódy a pomôcky

- výklad
- prezentácia
- individuálna práca

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

1. Výklad - cieľ a hlavná myšlienka lekcie 5
2. Prezentácia domácich úloh..... 10
3. Individuálna a spoločná práca.. 30-35

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Podnikanie
Náuka o spoločnosti
Ekonomika
Cvičná firma
Aplikovaná ekonómia



DEFINÍCIE:

www.podnikajte.sk:

Franchising je odbytový systém, prostredníctvom ktorého sa predávajú výrobky, služby alebo technológie. Spočíva v úzkej a stálej spolupráci právne samostatných a finančne nezávislých podnikov – franchisingového poskytovateľa a jeho príjemcov.

www.franchiseportal.sk:

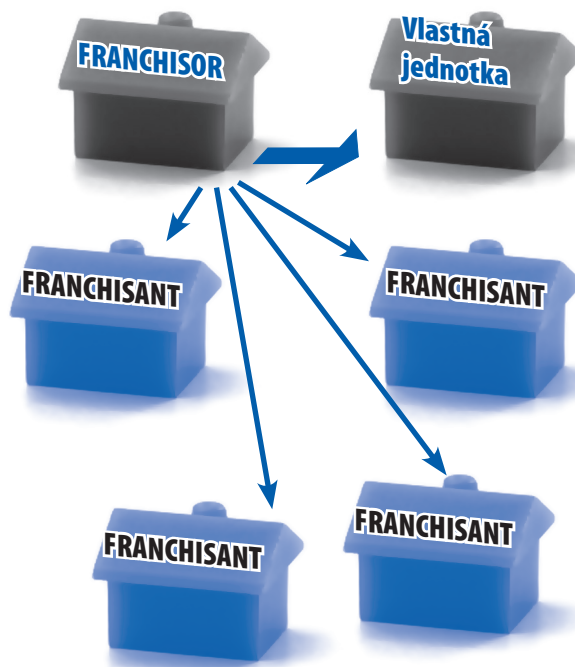
Franchising je zmluvná dohoda medzi výrobcom alebo poskytovateľom (franchisor) a nezávislým podnikateľom, prijímateľom (franchisant), ktorý kúpi práva poskytovať rovnaké služby alebo predávať rovnaké výrobky, používať know-how a značku.

my:

Franchising je systém, v ktorom existuje niekoľko právne a finančne samostatných subjektov – franchisantov. Franchisant získava za poplatok podporu zo strany franchisora. Ide predovšetkým o know-how, marketing a značku.

správnej lokality, pomoc pri vybudovaní predajne, školenia a pod.).

Schéma franchisingového systému



Podstata franchisingu

Mnoho začínajúcich podnikateľov si radšej zvolí franchise ako vybudovanie vlastného podnikania. Hlavným dôvodom je nižšie riziko. Podnikajú s produktom alebo službou, ktorá je na trhu už etablovaná a má úspech.

Franchisingový systém je systém právne a majetkovo samostatných podnikateľov prepojených franchisingovou zmluvou, v ktorej vystupujú dve strany – franchisant a franchisor. Franchisingová zmluva dáva právo franchisantom používať značku franchisora.

Franchisant je samostatný subjekt – podnikanie je jeho majetkom (franchisant musí získať všetky potrebné povolenia, zmluvu o kúpe resp. prenájme podpisuje franchisant vo vlastnom mene a pod.). Investoval do neho vlastné peniaze a **nesie riziko straty**.

Franchisor poskytuje franchisantovi za poplatok značku a rôzne služby. Výška poplatkov závisí od služieb, ktoré franchisor poskytne (marketing, reklama a reklamné predmety, pomoc pri výbere

Podnikateľský subjekt – franchisor, má vlastné úspešné podnikanie a chce sa ďalej rozširovať. Najskôr si otvorí vlastnú pobočku. Potom sa rozhodne expandovať aj prostredníctvom franchisingu, čiže si neotvorí ďalšie vlastné pobočky, ale uzatvorí zmluvu s inými nezávislými podnikateľmi, ktorí investujú do otvorenia nových predajní. Tieto predajne sú v 100 % vlastníctve podnikateľov – franchisantov. Franchisant zaplatí za licenciu, za know-how a za ďalšie služby a produkty, ktoré mu franchisor poskytne. Franchisant podniká pod známou značkou franchisora, ale znáša náklady a riziko.

Franchising vs. vlastné podnikanie

Franchisor je samostatný podobne ako ktorýkoľvek iný podnikateľ. Prečo sa teda niektorí rozhodnú pre vlastné podnikanie a iní pre franchising?

Základnou otázkou je: *Chcete byť sám sebe šéfom?*

1. Ak chcete začať podnikateľ preto, aby ste boli slobodní, tak franchising nie je pre vás. Franchisor vám diktuje, čo máte robiť, kedy to máte robiť a ako to máte robiť. Ak sa rozhodnete pre vlastné podnikanie, tak o týchto záležitostiach budete rozhodovať len vy.
2. Ak máte **podnikateľskú ideu**, o ktorej ste presvedčení, že vám zaručí úspech, tak by ste mali ísť cestou vlastného podnikania. Len veľmi ťažko by ste presvedčili franchisora, aby zmenil svoj produkt prípadne spôsob poskytovania služby.
3. Ak nemáte s podnikaním žiadne skúsenosti, tak franchising určite stojí za zváženie. Franchisor vám pomôže s umiestnením podnikania, vybavením, manažmentom, marketingom a ostatnými dôležitými aspektmi podnikania.
4. Máte kapitál a hľadáte **niečo, čo vás zamestná**. Ak máte v rukách **dostatočný kapitál**, tak franchising je pre vás ideálnym riešením, obzvlášť ak nemáte skúsenosti s podnikaním.

POZNÁMKA

Priemerne 5 % franchisantov skrachuje. V prípade vlastného podnikania je to až 30 – 35 %. Náklady na štart franchisingu sú však spravidla vyššie ako náklady na štart vlastného podnikania a zisk franchisanta je menší ako zisk samostatného podnikateľa.

Základné dokumenty

Medzi franchisorom a franchisantom sa podpisuje franchisingová zmluva a franchisor poskytuje franchisantovi franchisingový manuál.

Vo **franchisingovej zmluve** sú obsiahnuté práva a povinnosti franchisingových partnerov, informácie týkajúce sa obchodnej činnosti, reklamy a iné skutočnosti.

Franchisingový manuál opisuje postupy a inštrukcie týkajúce sa prevádzkovania franchisingovej predajne.



1. Povedzte hlavnú myšlienku lekcie

Franchising je modernou formou podnikania.

Na jednej strane je ideálny pre ľudí, ktorí chcú **vstúpiť do sveta podnikania s minimálnym rizikom** (svoje podnikanie začínajú s produktom alebo službou, ktorá je už na trhu vyskúšaná, nemusia vymýšľať reklamu a nemusia si hľadať dodávateľov a pod.), na druhej strane je veľmi efektívnou formou **rozširovania podnikania** (namiesto rozširovania podnikania vlastnými silami sa tu uzatvárajú kontrakty o distribúcii produktu alebo služby s inými podnikateľmi).

Franchising využívajú najmä reťazce rýchleho občerstvenia, ale franchising môže byť využitý v akejkoľvek oblasti podnikania.

2. Prezentácia domácej úlohy

Spýtajte sa:

- Aké franchisingové reťazce ste našli?
- V čom podnikali?
- Aké boli ich spoločné znaky?
- Kde sa vám podarilo získať informácie?

Zapíšte na tabuľu všetky typy franchisingového podnikania a spoločné znaky.

3. Spoločná práca a diskusia - Franchise vs. vlastné podnikanie

Výhody a nevýhody franchisingu

Rozdeľte žiakov do skupín po štyroch a rozdeľte im formulár „Franchise vs. vlastné podnikanie“. Každá skupina si vyberie jeden z franchisingových reťazcov uvedených na tabuli a v skupine identifikuje čo najviac **výhod a nevýhod** oproti vlastneniu vlastného podnikania s rovnakým zameraním.

Teraz spolu so žiakmi prejdite jednotlivé výhody a nevýhody franchisingu. Každá skupina povie jednu výhodu daného franchisingového reťazca.

Použite nasledovné otázky:

- Čo si myslíte o spoločnej reklame a marketingu?
- Je dobré mať rovnakú reklamu s viacerými?
- Myslíte si, že je pre vaše podnikanie dobré predávať len to, čo vám dovoľí franchisor?
- Myslíte si, že širšia ponuka by nepřitiahla viac zákazníkov?

- Myslíte si, že je správne, keď vám franchisor určuje vaše ceny?
- Je dobré, keď môžete nakupovať len prostredníctvom franchisora?
- Ako sa pozeráte na štandardizáciu produktov a služieb (musíte ich predávať v určitej kvalite, určitým spôsobom)?
- Je dobré, keď produkty a služby majú určité štandardy?
- Vy osobne by ste radšej začali s niečím úplne novým alebo by ste radšej začínali podnikáť so zabehnutou značkou?
- Aké vidíte výhody v začatí s etablovaným produktom resp. službou?

Franchisingová zmluva

Body franchisingovej zmluvy

Teraz rozdeľte žiakov do dvojíc (ak by zostával jeden žiak, môžete vytvoriť trojicu prípadne sa zapojte do hry aj vy), rozdeľte im **Formulár Franchisingový koncept** a zadajte im nasledujúcu inštrukciu:

Vyberte si jeden z franchisingov a pokúste sa špecifikovať všetky detaily (ak máte len 2 franchisingové reťazce, tak polovica dvojíc bude písať zmluvu pre prvý reťazec a druhá pre druhý, ak máte 3 reťazce, tak jedna tretina dvojíc bude písať zmluvu pre prvý, druhá tretina pre druhý a tretia tretina dvojíc pre tretí atď.).

Dvojica si vyberie jeden z reťazcov, ktoré spracovávala na domácu úlohu. Ukážte žiakom **priesvitku Franchisingový koncept** a povedzte: „Špecifikujte detaily týkajúce sa: reklamy, počiatočných investícií do prevádzky (koľko si otvorenie prevádzky vyžaduje investícií), poplatkov za používanie značky (vstupný poplatok, priebežné poplatky – percento z tržieb, stále výška a pod.), školení personálu, kontroly, predaja tovaru franchisantovi (platobné podmienky, dodacie podmienky), územnú ochranu, vypovedanie zmluvy. Nemusíte špecifikovať úplne všetko. Ak budete mať vysoké priebežné poplatky, tak nemusíte od franchisanta žiadať peniaze za reklamu, ak budú vaše priebežné poplatky nízke, tak nebudete poskytovať franchisantovi výrazné zľavy na tovar a podobne. Jednotlivé body si zapíšte do stĺpca – moja ponuka.“

Vyjednávanie a uzatvorenie zmluvy

Po špecifikovaní jednotlivých bodov franchisingového vzťahu povedzte žiakom: *Každý ste si vytvorili svoje podmienky ako franchisor. Teraz sa rozdelíme tak, že jedna polovica dvojíc bude svoj franchisingový koncept ponúkať franchisantom (druhej polovici dvojíc). Rozdeľte žiakov tak, aby každá dvojica mala svoju partnerskú dvojicu, ktorej svoj franchise ponúkne. Vyjednávajte o rozsahu zásahov franchisora, o poplatkoch, o školeniach, o cene tovarov a podobne. Dohodnuté body si zapíšte do stĺpca – dohoda s franchisantom.*

Nechajte žiakom čas na vyjednávanie.

Na záver diskutujte:

- *Rozhodli by ste sa pre franchise alebo pre vlastné podnikanie?*
- *Prečo ste sa rozhodli práve takto?*
- *Aké sú výhody rozširovania podnikania prostredníctvom franchisingu?*
- *Ak by ste mali vlastné podnikanie, rozširovali by ste ho tiež prostredníctvom franchisingu?*
- *Myslíte si, že použitie franchisingu závisí od typu podnikania?*
- *Ak áno, pre aké podnikanie by ste volili franchise?*



Formulár franchise vs. vlastné podnikanie

Franchise	Vlastné podnikanie
<p>Výhody</p> <ul style="list-style-type: none">••••••	<p>Výhody</p> <ul style="list-style-type: none">••••••
<p>Nevýhody</p> <ul style="list-style-type: none">••••••	<p>Nevýhody</p> <ul style="list-style-type: none">••••••



Formulár – Franchisingový koncept

Položky	<i>Moja ponuka</i>	<i>Dohoda s franchisantom</i>
<i>Reklama</i>		
<i>Know – how</i>		
<i>Investície</i>		
<i>Kontrola</i>		
<i>Tovar</i>		
<i>Školenia</i>		
<i>Poplatky</i>		
<i>Zmluva</i>		
<i>Ostatné</i>		



Franchisingový koncept (obchod s oblečením)

– pomôcka pre učiteľa

Položky	Text
Reklama	<ul style="list-style-type: none"> – regionálnu reklamu poskytuje franchisor bez poplatku – lokálnu reklamu si platí franchisant sám, ale dizajn letákov, plagátov a pod. mu pripraví franchisor
Know – how	<ul style="list-style-type: none"> – franchisant si zariadi predajňu presne podľa franchisora, použije konkrétne farby, poličky, podlahu a franchisor určí ako, a kde ma byť tovar v predajni umiestnený – zamestnanci franchisanta budú musieť nosiť určitý typ oblečenia
Investície	– franchisant musí byť schopný splatiť 70 % investície
Kontrola	– franchisor bude u franchisanta vykonávať kontrolu každý štvrtrok
Tovar	<ul style="list-style-type: none"> – franchisant musí na začiatku odobrať tovar v hodnote minimálne 8 000 Eur – franchisant musí mať minimálnu zásobu tovaru v hodnote 2 000 Eur – pri platbe 2 mesiace vopred dostane franchisant zľavu 15 % – pri platbe 1 mesiace vopred dostane franchisant zľavu 5 % – franchisor určí predajnú cenu tovaru pre franchisanta, ten ju môže meniť +/- 10 % – akcie si bude určovať franchisor sám, ale franchisant mu ich musí odobrať – nepredaný tovar franchisor odkúpi späť za cenu, za ktorú ho predal franchisantovi
Školenia	– franchisor sa zaväzuje bezplatne školiť zamestnancov 2-krát ročne
Poplatky	<ul style="list-style-type: none"> – vstupný poplatok nie je – priebežne bude franchisor platiť 1 - 2 % z ročných tržieb
Zmluva	– výpovedná doba je 2 mesiace
Ostatné	– poskytnete franchisantovi teritoriálnu ochranu (na určitom území nemôže mať nikto iný rovnaký franchise)



Franchising

Výhodou franchisingu je najmä **nižšie riziko**. Franchisant (ten čo kupuje značku) **podniká s produktom alebo službou**, ktorá je na trhu už etablovaná a **má úspech**.

Franchisingový systém je systém **právne a majetkovo samostatných podnikateľov**, ktorí sú prepojení franchisingovou zmluvou, v ktorej vystupujú dve strany – franchisant a franchisor. Franchisingová zmluva dáva právo franchisantom používať značku franchisora.

Franchisant je samostatný subjekt – podnikanie je jeho majetkom (franchisant musí získať všetky potrebné povolenia, zmluvu o kúpe resp. prenájme podpisuje franchisant vo vlastnom mene a pod.). Investoval do neho vlastné peniaze a **nesie riziko straty**.

Franchisor poskytuje franchisantovi za poplatok značku a rôzne služby. Výška poplatkov závisí od služieb, ktoré franchisor poskytne (marketing, reklama a reklamné predmety, pomoc pri výbere správnej lokality, pomoc pri vybudovaní predajne, školenia a pod.).

Franchising vs. vlastné podnikanie

Franchisor je úplne samostatný podobne ako ktorýkoľvek iný podnikateľ. Prečo sa teda niektorí rozhodnú pre vlastné podnikanie a iní pre franchising? Základnou otázkou je: *Chcete byť sám sebe šéfom?*

1. Ak chcete začať podnikáť preto, aby ste boli **slobodní, tak franchising nie je pre vás**. Franchisor vám diktuje, čo máte robiť, kedy to máte robiť a ako to máte robiť. Ak sa rozhodnete pre vlastné podnikanie, tak o týchto záležitostiach budete rozhodovať len vy.
2. Ak máte **podnikateľskú ideu**, o ktorej ste presvedčení, že vám zaručí úspech, tak by ste mali ísť cestou vlastného podnikania. Len veľmi ťažko by ste presvedčili franchisora, aby zmenil svoj produkt prípadne spôsob poskytovania služby.
3. Ak nemáte s podnikaním **žiadne skúsenosti**, tak franchising určite stojí za zváženie. Franchisor pomôže s umiestnením vášho podnikania, vyba-

vením, manažmentom, marketingom a ostatnými dôležitými aspektmi podnikania.

4. Máte kapitál a hľadáte **niečo, čo vás zamestná**. Ak máte v rukách **dostatočný kapitál**, tak franchising je pre vás ideálnym riešením, obzvlášť ak nemáte skúsenosti s podnikaním.

Priemerne 5 % franchisantov skrachuje. V prípade vlastného podnikania je to až 30 – 35 %. Náklady na štart franchisingu sú však spravidla vyššie ako náklady na štart vlastného podnikania a zisk franchisanta je menší ako zisk samostatného podnikateľa.

Základné dokumenty

Medzi franchisorom a franchisantom sa podpisuje **franchisingová zmluva** a franchisor poskytuje franchisantovi **franchisingový manuál**.

Vo **franchisingovej zmluve** sú obsiahnuté práva a povinnosti franchisingových partnerov, informácie týkajúce sa obchodnej činnosti, reklamy a iné skutočnosti.

Franchisingový manuál opisuje postupy a inštrukcie týkajúce sa prevádzkovania franchisingovej predajne.

DOMÁCA ÚLOHA



Za pomoci Obchodného zákonníka vyhľadajte odpovede a doplňte tabuľku z pracovného listu „Doplňovačka“ z lekcie č. 41 „Právne formy podnikania“.

POUŽITÁ LITERATÚRA



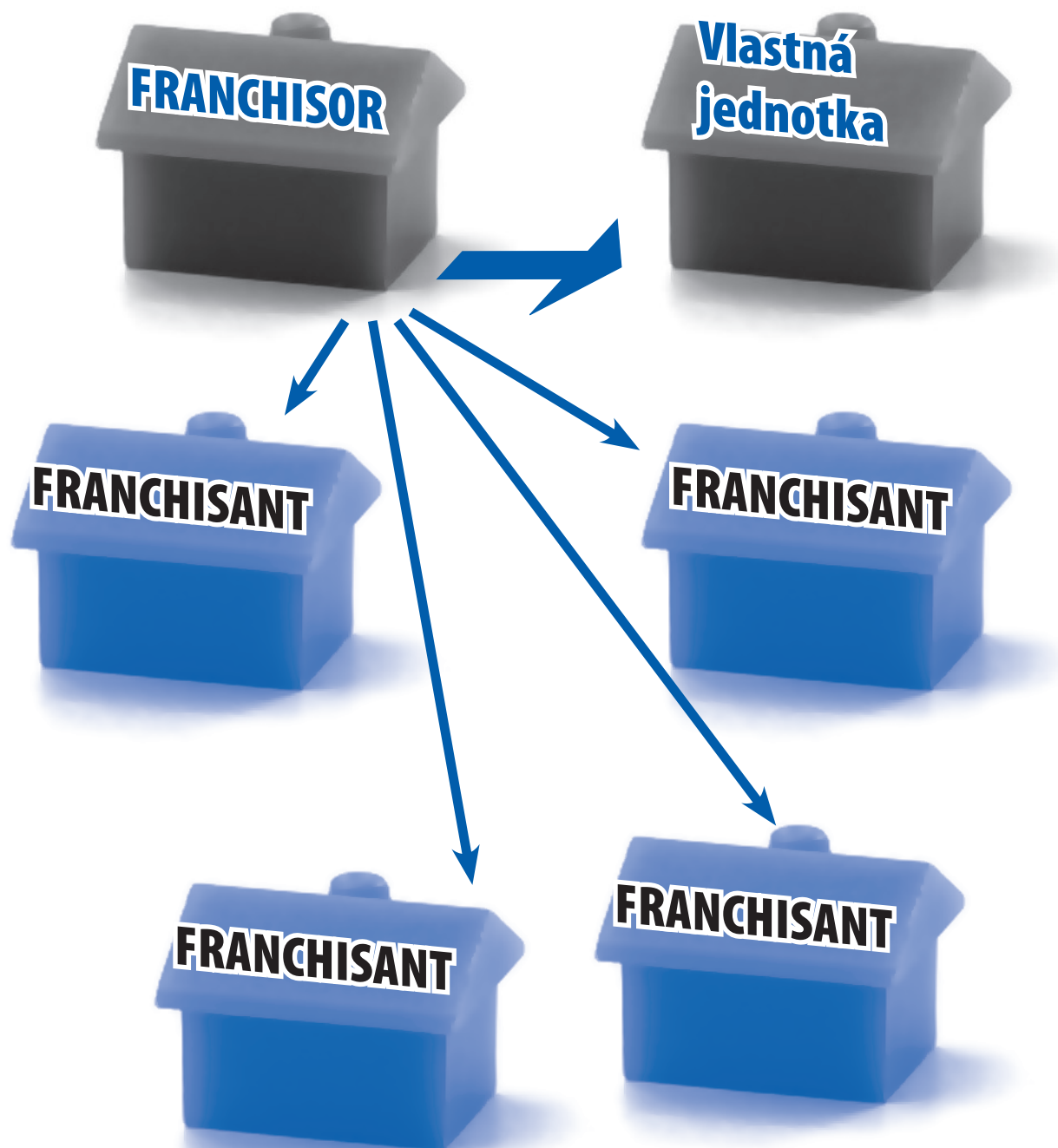
Zdroje štúdia neboli zadané.

- www.franchiseportal.sk
- www.podnikajte.sk

Franchisingový koncept - rozhodnutia

Položky	Text
Reklama	<ul style="list-style-type: none"> – Budete franchisantovi robiť reklamu? – Aký poplatok za reklamu budete požadovať?
Know – how	<ul style="list-style-type: none"> – Budete požadovať od franchisanta, aby si zariadil predajňu tak ako navrhnete vy alebo si ju navrhne franchisant sám? Budú musieť mať zamestnanci oblečený len určitý typ oblečenia? – Budete od neho požadovať dodržiavanie určitých pracovných postupov (ako má obsluhovať zákazníkov a pod.)?
Investície	<ul style="list-style-type: none"> – Koľko percent počiatočnej investície budete od franchisanta požadovať?
Kontrola	<ul style="list-style-type: none"> – Ako často budete požadovať od franchisanta výsledky predaja? – Ako často budete robiť kontroly?
Tovar	<ul style="list-style-type: none"> – Budete požadovať určité minimálne množstvo tovaru, ktoré musí mať franchisant na sklade? – Dokedy bude musieť franchisant zaplatiť za tovar? – Poskytnete franchisantovi zľavy pri platbe za tovar vopred? – Určíte cenu tovaru franchisantovi alebo si ju bude určovať sám? – Akcie na tovar budú v kompetencii franchisora alebo vo vašej?
Školenia	<ul style="list-style-type: none"> – Budete školiť franchisantovi personál, ako často, koľko to bude franchisanta stáť?
Poplatky	<ul style="list-style-type: none"> – Budete požadovať vstupný poplatok od franchisanta? – Budete požadovať priebežné percentuálne poplatky alebo bude ich výška stanovená pevne?
Zmluva	<ul style="list-style-type: none"> – Kto a v akých prípadoch môže vypovedať zmluvu?
Ostatné	<ul style="list-style-type: none"> – Poskytnete franchisantovi teritoriálnu ochranu (na určitom území nemôže mať nikto iný rovnaký franchise)?

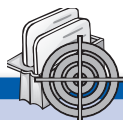
Štruktúra franchisingového reťazca



Právne formy podnikania

a založenie podnikania

CIEĽ LEKCIE



Predstaviť právne formy podnikania na Slovensku a určiť hlavné rozdiely medzi nimi. Definovať postupnosť krokov pri zakladaní podnikania.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Každý podnikateľ musí pri založení podniku spĺňať určité legislatívne nastavené podmienky. Konkrétny postup vždy závisí od zvolenej formy podnikania.

DOMÁCA ÚLOHA



Za pomoci Obchodného zákonníka vyhľadajte odpovede a doplňte tabuľku z pracovného listu „Doplňovačka“.

41

ZÁKLADNÉ POJMY



- podnikanie
- podnik
- právna forma podniku
- živnosť
- obchodná spoločnosť
- družstvo

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- meotar, priesvitky
- papiere, fixky
- Obchodný zákonník
- Živnostenský zákon

Metódy

- výklad
- diskusia
- skupinová práca

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita	minúty
1. Diskusia.....	10
2. Výklad	5
3. Skupinová práca	25
4. Zopakovanie pojmov	5

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Podnikanie
Náuka o spoločnosti
Aplikovaná ekonómia
Cvičná firma
Ekonomika



Podnikanie je činnosť, ktorou podnikateľ uspokojuje cudzie potreby, pričom sa snaží dosiahnuť zisk a uspokojiť tak vlastné potreby. Zmyslom podnikania je organizovanie ľudskej činnosti v danom okruhu uspokojovania potrieb.

Právna forma podniku predstavuje právne pravidlá, ktoré usmerňujú činnosti podnikateľských subjektov. Rozdiely medzi jednotlivými právnymi formami sú najmä v podmienkach pre ich založenie, v spôsobe získavania základného kapitálu, v rozsahu ručenia za záväzky, vo finančnom hospodárení a v spôsobe riadenia.

Živnosti sú najpočetnejšou právnou formou podnikania na Slovensku. Podmienky živnostenského podnikania upravuje Živnostenský zákon, ktorý charakterizuje živnosť ako **sústavnú činnosť** uskutocňovanú samostatne, vlastným menom, na vlastnú zodpovednosť a s cieľom dosiahnuť zisk.

Živnosť môže prevádzkovať fyzická osoba, ak splní podmienky ustanovené zákonom o živnostenskom podnikaní (napr.: vek nad 18 rokov, spôsobilosť na právne úkony, bezúhonnosť) a ak to neobmedzujú alebo nevylučujú osobitné zákony.

Dôležité faktory pre rozhodovanie o právnej forme podnikania:

- ručenie,
- financovanie podnikania (podiely zakladateľov, vklad cudzieho kapitálu a pod.),
- predpokladaný systém riadenia a organizačná štruktúra,
- predpokladaná veľkosť podnikania (počet zamestnancov, zakladateľov, objem produkcie, obrat a pod.),
- bonita.

V Slovenskej republike rozlišujeme podľa právnej formy tieto druhy podnikov a organizácií:

1. Podnik jednotlivca

a) *Ohlasovacie živnosti* môžu byť vykonávané na základe ohlásenia.

b) *Koncesované živnosti*

Koncesia je štátne povolenie na vykonávanie určitej činnosti (napríklad: pohostinstvo a ubytovanie, pohrebné služby, taxislužba...).

2. Obchodné spoločnosti

a) *Osobné/personálne spoločnosti*, ktorých charakteristickým znakom je bezprostredná účasť jednotlivých spoločníkov na podnikaní:

- verejná obchodná spoločnosť (v.o.s.)
- komanditná spoločnosť (k.s.)

b) *Kapitálové spoločnosti*, pre ktoré je charakteristická kapitálová účasť:

- spoločnosť s ručením obmedzeným (s.r.o.)
- akciová spoločnosť (a.s.)

V ostatnom čase sa v podnikateľskej sfére stretávame aj s označením európska spoločnosť. **Európska spoločnosť** sa považuje za nadnárodnú európsku obdobu akciovej spoločnosti, ktorá sa zapisuje do obchodného registra v štáte svojho sídla. Zápis a jej výmaz sa povinne zverejňuje v Úradnom vestníku Európskej únie. Jej kapitál sa delí na akcie. Základné imanie musí byť najmenej 120 000 Eur. Pred alebo za názvom európskej spoločnosti musí byť uvedená skratka SE.

3. Družstvo

je spoločenstvo neuzavretého počtu osôb založené za účelom podnikania alebo zabezpečovania hospodárskych, sociálnych alebo iných potrieb svojich členov.

Družstvo môže založiť minimálne 5 fyzických osôb alebo 2 právnické osoby. Základné imanie je 1 660 Eur. Podobne ako všetky obchodné spoločnosti aj družstvo vzniká dňom zápisu do obchodného registra. Členom družstva sa môže stať každý, kto zaplatí členské stanovené stanovami. Za záväzky družstva ručí celým svojím majetkom družstvo, členovia za záväzky družstva neručia.

Tabuľka č. 1: Rozdiely medzi jednotlivými typmi obchodných spoločností

Zistite a doplňte, čo je potrebné ...	Verejná obchodná spoločnosť (v.o.s.)	Komanditná spoločnosť (k.s.)	Spoločnosť s ručením obmedzeným (s.r.o.)	Akciová spoločnosť (a.s.)
Minimálny počet zakladateľov	2	2	1 (maximálne 50)	1 právnická alebo 2 fyzické osoby
Pomenovanie vlastníka	spoločník	komplementár, komandista	spoločník	akcionár
Založenie	spoločenská zmluva podpísaná všetkými spoločníkmi	spoločenská zmluva podpísaná všetkými spoločníkmi	spoločenská zmluva alebo zakladateľská listina (1 spoločník)	Zakladateľská zmluva, alebo zakladateľská listina (1 zakladateľ)
Vznik	dňom zápisu do obchodného registra	dňom zápisu do obchodného registra	dňom zápisu do obchodného registra	dňom zápisu do obchodného registra
Základné imanie	nie je stanovené	nie je stanovené, je predmetom dohody	6 638,50 Eur (každý zo spoločníkov musí zložiť 995,50 Eur)	33 193,50 Eur
Ručenie	neobmedzené ručenie spoločníkov	komandisti – obmedzené ručenie, komplementári – neobmedzené ručenie	spoločnosť ručí celým svojím majetkom, spoločník len do výšky vkladu	spoločnosť ručí celým svojím majetkom, akcionár neručí za záväzky
Orgány spoločnosti	na riadení sa zúčastňuje každý spoločník	riadi ju komplementári	valné zhromaždenie, konateľ, dozorná rada	valné zhromaždenie, predstavenstvo, dozorná rada

4. Podnikanie neziskových organizácií (organizácií nezriadených na podnikanie)

- Občianske združenia, spoločnosti, zväzy, hnutia, kluby a odborové organizácie, ktoré sa zameriavajú na ciele stanovené členmi
- Politické strany a hnutia.
- Náboženské spoločnosti.
- Rozpočtové a príspevkové organizácie sú spravidla zriaďované ústrednými orgánmi štátnej správy a orgánmi miestnej samosprávy na plnenie verejnoprospešných činností.

Administratívne kroky pre začatie podnikania možno rozdeliť na 3 základné časti:

- Získanie oprávnenia na podnikanie: živnostenský list, koncesná listina, zápis do obchodného registra.
- Splnenie náležitostí prihlásenia sa na platby odvodov (zdravotné poistenie a sociálne poistenie) a platby daní.
- Ďalšie náležitosti ako sú zriadenie prevádzkarne vytváranie fondov a iné.

Najčastejšími formami podnikania v SR sú živnosti a spoločnosti s ručením obmedzeným, preto sa v ďalšom texte sústredíme na tieto právne formy.

Založenie živnosti

Na Slovensku je v súčasnosti 50 **jednotných kontaktných miest (JKM)**, kde môžu začínajúci podnikatelia nielen požiadať o vydanie živnostenského listu či koncesie, ale hneď si aj splniť niektoré registračné povinnosti, ktoré súvisia so začiatkom podnikania. Jednotné kontaktné miesta sa nachádzajú na odboroch živnostenského podnikania obvodných úradov.

Vyplnením formulára získajú JKM okamžitý prehľad o trestnej bezúhonnosti žiadateľov a o vzniku nového podnikateľského subjektu sa automaticky dozvedia aj príslušné daňové úrady a zdravotné poisťovne. Jednotné kontaktné miesta zaregistrujú podnikateľské subjekty aj za platiteľov dane z príjmov a poistného do verejného zdravotného poistenia. No tým sa možnosti registrácie na centrálnom pracovisku končia.

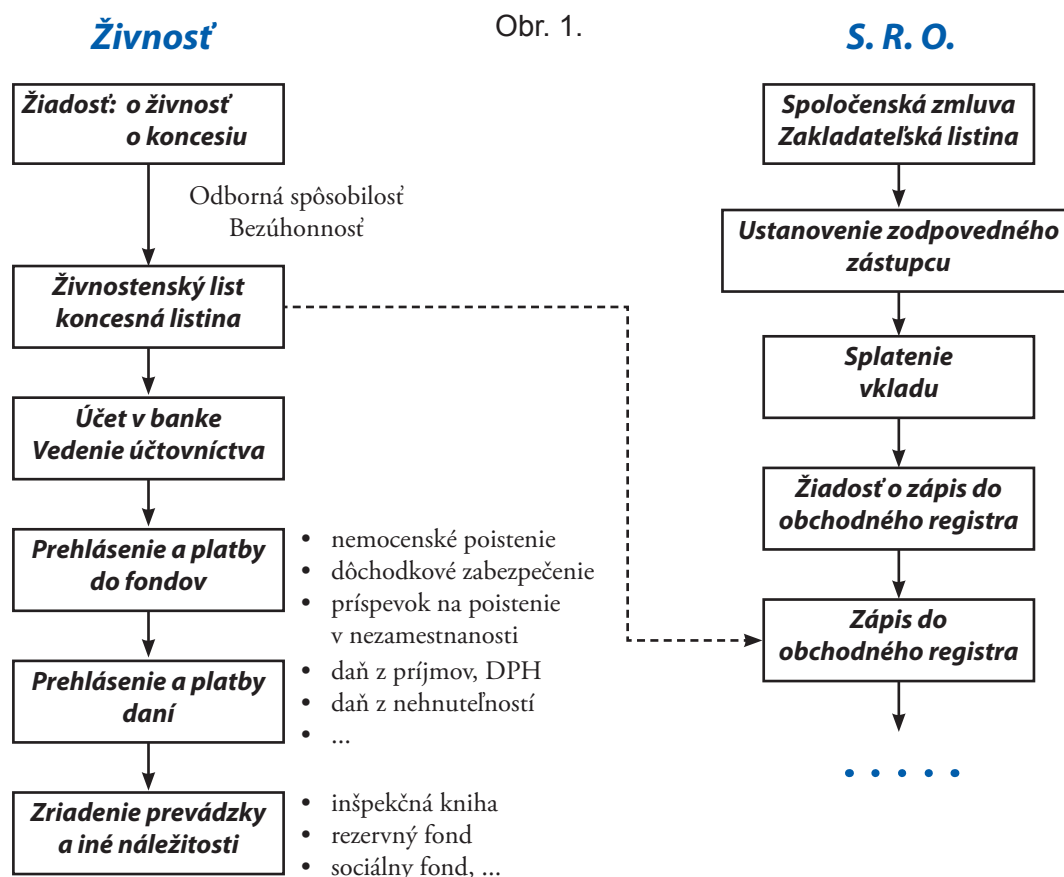
JKM zaregistrujú nové firmy v súvislosti s následným plnením daňových povinností len v obmedze-

nom rozsahu. Prihlasujú právnické alebo fyzické osoby iba za platiteľov dane z príjmov. Žiadosti o registráciu za platiteľov iných druhov daní, napríklad dane z pridanej hodnoty, dane zo závislej činnosti (ide väčšinou o daň z príjmov zamestnancov), treba podať priamo na miestne príslušnom daňovom úrade.

Na JKM nepochodia tí podnikatelia, ktorých predmet činnosti sa viaže na niektorú zo spotrebných daní, napríklad dane z tabakových výrobkov, piva, vína, liehu alebo minerálnych olejov. Správu spotrebných daní vykonáva colná správa.

Novoregistrovanej firme bude pridelené daňové identifikačné číslo. Registráciu vykoná daňový úrad do siedmich dní. Lehota začína plynúť nasledujúci deň po dni prijatia údajov z JKM do daňového informačného systému. Daňový úrad potom doručí zaregistrovanému daňovému subjektu desaťmiestne DIČ, ktoré je uvedené na kartičke označenej ako „Osvedčenie o registrácii“.

Schéma základných používaných administratívnych krokov pre začatie podnikania:



Po získaní živnostenského oprávnenia začínajú fyzickým i právnickým osobám zo zákona plynúť nielen povinnosti voči daňovej správe, ale i zdravotným poisťovňami a Sociálnej poisťovni. Ak nemá podnikateľ zamestnancov, tak registrácia v Sociálnej poisťovni je na začiatku podnikania dobrovoľná.

Živnostník je podľa zákona o sociálnom poistení povinný sa prihlásiť do Sociálnej poisťovne až od 1. júla nasledujúceho roka od začatia podnikania. Aj to len vtedy, keď splní podmienku, že jeho príjmy/výnosy (bez odpočítania výdavkov/nákladov) prekročili v predchádzajúcom kalendárnom roku 12-násobok minimálnej mzdy. V opačnom prípade je registrácia dobrovoľná, nie povinná.

Ak živnostník od začiatku svojej činnosti zamestnáva aj zamestnancov, musí sa ako zamestnávateľ prihlásiť na daňový úrad, do príslušných zdravotných poisťovní a do Sociálnej poisťovne. Následne

platiť a odvádzať poistné a zasielať poisťovni mesačné výkazy.

Prvý kontakt začínajúcich živnostníkov so zdravotnou poisťovňou sa musí uskutočniť do 8 dní od vydania živnostenského listu. Zdravotnej poisťovni je potrebné na predpísanom tlačive oznámiť výšku preddavkov na verejné zdravotné poistenie. Identifikátorom živnostníkov pri komunikácii so zdravotnou poisťovňou je ich rodné číslo, v prípade ak majú aj zamestnancov, tak je to identifikačné číslo organizácie, známe ako IČO.

Na jednom živnostenskom liste jedna živnosť.

Živnostenský list môže od 1. októbra 2007 obsahovať už len jednu ohlasovaciu živnosť a koncesná listina jeden predmet podnikania. Správne poplatky súvisiace s vydaním živnostenského listu a koncesnej listiny sú k 1. 8. 2008 nasledovné:

Tabuľka č. 2: Správne poplatky súvisiace s vydaním živnostenského listu a koncesnej listiny

	Poplatok
a) Vydanie živnostenského listu	
1. na voľnú živnosť	3 Eur
2. na remeselnú živnosť alebo viazanú živnosť	16,50 Eur
b) Vydanie koncesnej listiny	33 Eur
c) Výpis zo živnostenského registra za jedného podnikateľa	3 Eur
d) Vydanie náhradného živnostenského listu alebo koncesnej listiny náhradou za stratený, zničený, poškodený alebo odcudzený živnostenský list alebo koncesnú listinu	3 Eur
e) Vydanie povolenia na vykonávanie funkcie zodpovedného zástupcu vo viac ako jednej prevádzkarni	6,50 Eur
f) Za vykonanie zmien v živnostenskom liste a zmien v koncesnej listine	3 Eur
g) Vydanie rozhodnutia o zrušení živnostenského oprávnenia na jednu alebo viac živností	4,50 Eur
h) Pozastavenie prevádzkovania živnosti alebo zmena pozastavenia prevádzkovania živnosti	6,50 Eur
i) Vydanie osvedčenia o vykonaní kvalifikačnej skúšky pred skúšobnou komisiou podľa osobitného predpisu	6,50 Eur
j) Vydanie osvedčenia o splnení podmienok odbornej praxe	6,50 Eur
k) Vydanie rozhodnutia o uznaní odbornej praxe	16,50 Eur
l) Vydanie rozhodnutia o uznaní odbornej kvalifikácie občana členského štátu Európskej únie alebo štátu, ktorý je zmluvnou stranou dohody o Európskom hospodárskom priestore, a Švajčiarskej konfederácie na účely prevádzkovania živnosti v SR	99,50 Eur
m) Vydanie potvrdenia o tom, že v živnostenskom registri nie je zápis	3 Eur

Poznámky: Na poplatok podľa písmena f) nemá vplyv počet živnostenských listov a počet koncesných listín, na ktorých sa zmena vyznačí, ani počet súčasne vyznačených zmien. Za zmenu adresy bydliska, miesta podnikania alebo sídla vyznačenú v dôsledku premenovania názvov obcí a ulíc alebo zmenu dokladov o živnostenskom oprávnení a údajov v nich uvedených vyplývajúcu z právnych zmien podmienok živnostenského podnikania sa poplatok nevyberá.

Založenie spoločnosti s ručením obmedzeným

Zakladateľmi spoločnosti môžu byť fyzické a právnické osoby. Spoločnosť môže založiť aj jeden zakladateľ.

Vzniku spoločnosti musí predchádzať jej založenie. Na založenie je potrebné podpísanie spoločenskej zmluvy všetkými zakladateľmi.

Spoločenská zmluva je základný dokument, na základe ktorého sa bude realizovať budúca spolupráca. Pravosť podpisov zakladateľov spoločnosti musí byť úradne overená notárom alebo na matrike. Ak spoločnosť zakladá **jeden zakladateľ, spoločenskú zmluvu nahrádza zakladateľská listina.**

Zákon stanovuje 90-dennú lehotu na podanie návrhu na zápis spoločnosti do obchodného registra od založenia spoločnosti. Spoločnosť **vzniká zápisom do obchodného registra.**

Podrobný popis krokov na založenie podnikania, vrátane potrebných dokumentov, formulárov a tlačív nájdete na www.podnikajte.sk



1. Výklad a diskusia

Vysvetlite žiakom v úvode hodiny, že **podnikanie** je činnosť, ktorou podnikateľ uspokojuje cudzie potreby, pričom sa snaží dosiahnuť zisk a uspokojiť tak vlastné potreby. Zmyslom podnikania je organizovanie ľudskej činnosti v danom okruhu uspokojovania potrieb.

Opýtajte sa žiakov v triede, kto z nich chce podnikáť a prečo?

Odpovede žiakov, ktorí majú záujem niekedy podnikáť, môžu byť napr.: zisk, samostatnosť, mať sa lepšie. Všetky dôvody, ktoré žiaci uvedú, sú podnety prečo začať podnikáť.

Opýtajte sa tých žiakov, ktorí prejavili záujem v budúcnosti podnikáť, či už majú premyslenú aj právnu formu svojho podnikania a zistite dôvody ich výberu.

Odpovede týchto žiakov môžu byť rôzne, najčastejšie sa môže opakovať forma ako živnosť alebo s.r.o., ktoré sú na Slovensku najviac využívané.

Žiakom vysvetlite, že **právna forma podnikania** predstavuje právne pravidlá, ktoré usmerňujú činnosti podnikateľských subjektov. Rozdiely medzi jednotlivými právnymi formami sú najmä v podmienkach pre ich založenie, v spôsobe získavania základného kapitálu, v rozsahu ručenia za záväzky, vo finančnom hospodárení a v spôsobe riadenia.

Najpočetnejšou právnou formou podnikania na Slovensku sú **živnosti**. Podmienky živnostenského podnikania upravuje Živnostenský zákon, ktorý charakterizuje živnosť ako **sústavnú činnosť** uskuutočňovanú samostatne, vlastným menom, na vlastnú zodpovednosť a s cieľom dosiahnuť zisk.

Opýtajte sa žiakov, kto môže podnikáť a čo k tomu potrebuje?

Odpovede žiakov môžu byť napríklad: vek nad 18 rokov, spôsobilosť na právne úkony, bezúhonnosť, vstupný kapitál, odbornosť a pod.

2. Výklad

S využitím priesvitky „Právne formy podnikania“ a učebného textu, vysvetlite žiakom právne formy podnikania na Slovensku.

V krátkosti vysvetlite žiakom rozdiely medzi najčastejšie sa vyskytujúcimi právnymi formami podnikania. Rozdiely sú uvedené prehľadne v tabuľke č. 1 v učebnom texte. Žiaci si teraz môžu skontrolovať svoju domácu úlohu.

3. Skupinová práca

Rozdeľte žiakov do 3 skupín. Každé skupine zadajte jednu z nasledujúcich úloh na riešenie. Otázky si môžete doplniť o vlastné, pričom odpovede budú závisieť od pohľadu žiakov.

A) Peter Smelý, ktorý je asi o 3 roky starší ako vaši žiaci, má ukončené SOU hutnícke. Jeho snom je začať podnikáť zatiaľ v malom, v mieste svojho bydliska a ponúkať výrobky ako umelecký kováč. Pôjde prevažne o bytové doplnky.

- Čo by ste mu ako svojmu priateľovi poradili?
- O aký typ podnikania pôjde? (remeselná živnosť)
- Ako postupovať?

B) Ján Múdry zdedil po dedovi murovanú stavbu na okraji mesta, vyštudoval gymnázium a v autách sa vôbec nevyzná, no od otca neustále počúva, že v meste pomaly nie je kde nechať opraviť auto, bol už vo všetkých autoservisoch, no buď sa mu zdali drahí, alebo nedôveryhodní, alebo mal zlé referencie atď. Jano pomysľala nad tým, založiť si s otcom autoservis, no ostýcha sa mu to navrhnúť, lebo nemá v týchto veciach vôbec jasno. Skúste mu poradiť!

- O aký typ podnikania pôjde?
- Ako postupovať a na čo si dať do budúcnosti pozor?

C) Tomáš Hustý podniká v oblasti sietotlače a po mnohých rokoch získal na veľtrhu so suvenírmi veľkú objednávku od zahraničného partnera. Firma má dobré meno na domácom trhu a zvažuje ponuku od zahraničného partnera prijať. Skúste Tomášovi poradiť! O aký typ podnikania môže ísť? Ako postupovať a na čo si dať do budúcnosti pozor, ak chce ponuku zahraničného partnera prijať?

Dajte žiakom čas 10 min na diskusiu v skupine a vypracovanie návrhov a postupov.

Nechajte študentov pracovať v skupinách a následne odprezentovať ich návrhy a dôvody. Správne vyzdvihnite a nesprávne opravte či doplňte podľa priesvitky „Administratívne nároky“.

Pri dopĺňaní odpovedí žiakov vychádzajte zo zákona o živnostenskom podnikaní v aktuálnom znení.

4. Zopakovanie pojmov

Na záver hodiny si zopakujte so žiakmi ešte raz základné pojmy a rozlíšenia.



Právne formy podnikania

Podnikanie je činnosť, ktorou podnikateľ uspokojuje cudzie potreby, pričom sa snaží dosiahnuť zisk a uspokojiť tak vlastné potreby.

V Slovenskej republike rozlišujeme podľa právnej formy tieto druhy podnikov a organizácií:

1. Podnik jednotlivca

a) *Ohlasovacie živnosti* môžu byť vykonávané na základe ohlásenia.

b) *Koncesované živnosti*

Koncesia je štátne povolenie na vykonávanie určitej činnosti (napríklad: pohostinstvo a ubytovanie, pohrebné služby, taxislužba...).

2. Obchodné spoločnosti

Osobné/personálne spoločnosti, ktorých charakteristickým znakom je bezprostredná účasť jednotlivých spoločníkov na podnikaní:

- verejná obchodná spoločnosť (v.o.s)
- komanditná spoločnosť (k.s.)

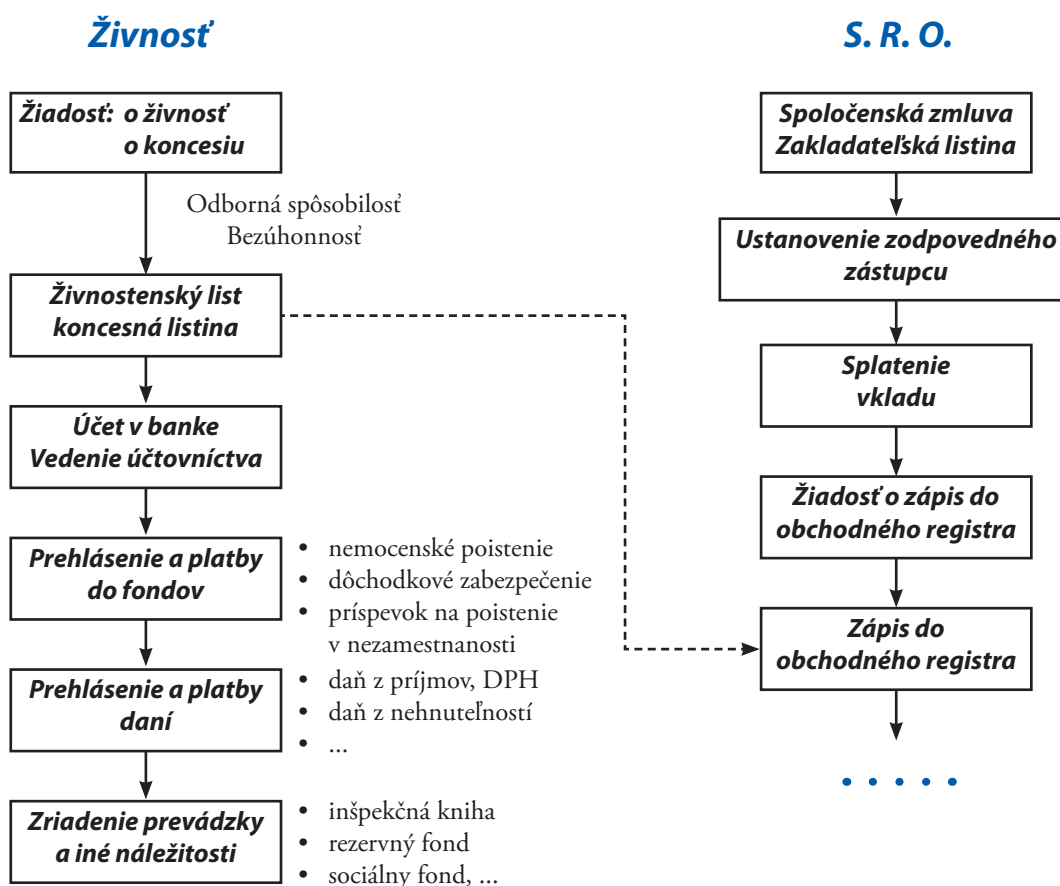
Kapitálové spoločnosti, pre ktoré je charakteristická kapitálová účasť:

- spoločnosť s ručením obmedzeným (s.r.o)
- akciová spoločnosť (a.s.)

3. Družstvá

Družstvo je spoločenstvo počtu osôb založeného za účelom podnikania alebo zabezpečenia hospodárskych, sociálnych alebo iných potrieb svojich členov (poľnohospodárske, bytové, stavebné a iné).

Schéma základných používaných administratívnych krokov pre začatie podnikania:



4. Podnikanie neziskových organizácií

- Občianske združenia, spoločnosti, zväzy, hnutia, kluby a odborové organizácie, ktoré sa zameriavajú na ciele stanovené členmi.
- Politické strany a hnutia.
- Náboženské spoločnosti.
- Rozpočtové a príspevkové organizácie: Sú spravidla zriaďované ústrednými orgánmi štátnej správy a orgánmi miestnej samosprávy na plnenie verejnoprospešných činností.

DOMÁCA ÚLOHA



Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna úloha.

POUŽITÁ LITERATÚRA



- HINGSTON, P.: *Ako začať podnikať*. Bratislava: Ikar, 2002
- KOVÁČ, M. – SABADKA, D. – KOVÁČOVÁ, Ľ.: *Malé podnikanie*. Košice: TU-SjF, Ústav technológií a manažmentu, 2003
- SOLÍK, J. – JAKUBEC, V.: *Cesta k samostatnosti (Založenie podnikania)*. Trenčín: Občianske združenie GIMMA, 2007.
- Novela zákona o živnostenskom podnikaní č. 358/2007 Z. z.
- Obchodný zákonník (§ 673)
- Zákon 513/1991 Zb. Obchodný zákonník

Zdroje štúdia

- www.orsr.sk – Obchodný register SR
- www.zrsr.sk – Živnostenský register SR
- www.podnikajte.sk – Internetová služba pre podnikateľov a širokú verejnosť
- www.jasr.sk – Junior Achievement Slovensko – Mládež pre budúcnosť
- www.etrend.sk – Online vydanie týždenníka TREND
- www.epi.sk – Ekonomické a právne informácie
- www.priruckyoa.sk – Obchodná akadémia, Prešov
- www.orsr.sk – Obchodný register SR
- www.szz.sk – Slovenský živnostenský zväz
- www.spsest.sk/soc/2004_sk/ekoweb/1rocnik/zakl_eko_pojmy.htm – EKOWEB



Doplňovačka

ROZDIELY medzi jednotlivými typmi obchodných spoločností

Zistite a doplňte, čo je potrebné ...	Verejná obchodná spoločnosť (v.o.s.)	Komanditná spoločnosť (k.s.)	Spoločnosť s ručením obmedzeným (s.r.o.)	Akciová spoločnosť (a.s.)
Minimálny počet zakladateľov	2	2		1 právnická alebo 2 fyzické osoby
Pomenovanie vlastníka	spoločník	komplementár, komandista		akcionár
Založenie			spoločenská zmluva alebo zakladateľská listina (1 spoločník)	
Vznik	dňom zápisu do obchodného registra	dňom zápisu do obchodného registra	dňom zápisu do obchodného registra	dňom zápisu do obchodného registra
Základné imanie			6 638,50 Eur (každý zo spoločníkov musí zložiť 995,50 Eur)	33 193,50 Eur
Ručenie		komandisti – obmedzené ručenie, komplementári – neobmedzené ručenie		
Orgány spoločnosti	na riadení sa zúčastňuje každý spoločník			valné zhromaždenie, predstavenstvo, dozorná rada

Za pomoci „Obchodného zákonníka“ vyhľadajte odpovede a doplňte údaje do tabuľky.

Právne formy podnikania v SR

1. Podnik jednotlivca

- a) Ohlasovacie živnosti môžu byť vykonávané na základe ohlásenia.
b) Koncesované živnosti.

2. Obchodné spoločnosti

Osobné/personálne spoločnosti:

- verejná obchodná spoločnosť (v.o.s)
- komanditná spoločnosť (k.s.)

Kapitálové spoločnosti:

- spoločnosť s ručením obmedzeným (s.r.o)
- akciová spoločnosť (a.s)

3. Družstvá

4. Neziskové organizácie

ROZDIELY medzi jednotlivými typmi obchodných spoločností

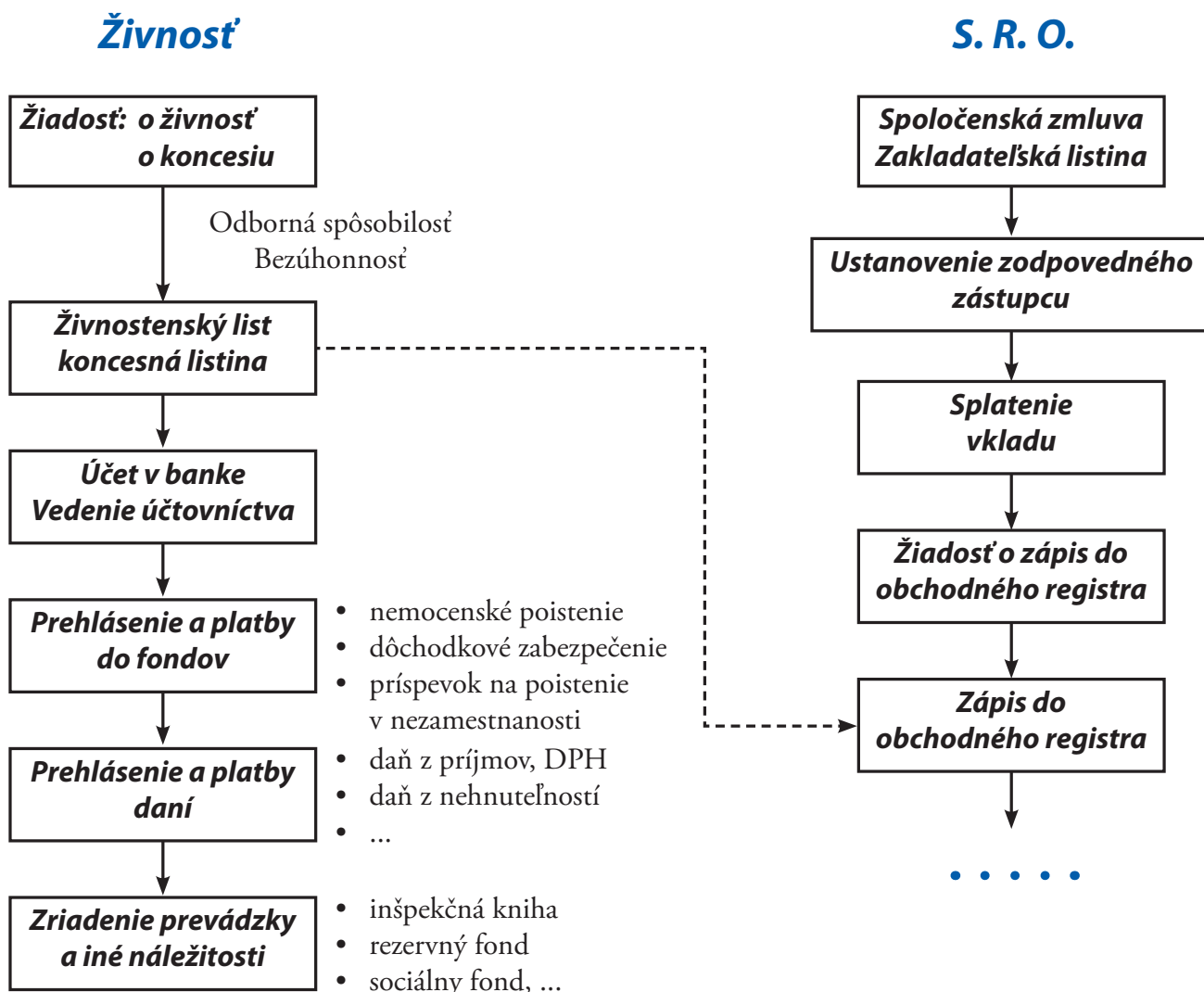
Zistite a doplňte, čo je potrebné ...	Verejná obchodná spoločnosť (v.o.s.)	Komanditná spoločnosť (k.s.)	Spoločnosť s ručením obmedzeným (s.r.o.)	Akciová spoločnosť (a.s.)
Minimálny počet zakladateľov	2	2	1 (maximálne 50)	1 právnická alebo 2 fyzické osoby
Pomenovanie vlastníka	spoločník	komplementár, komandista	spoločník	akcionár
Založenie	spoločenská zmluva podpísaná všetkými spoločníkmi	spoločenská zmluva podpísaná všetkými spoločníkmi	spoločenská zmluva alebo zakladateľská listina (1 spoločník)	Zakladateľská zmluva, alebo zakladateľská listina (1 zakladateľ)
Vznik	dňom zápisu do obchodného registra	dňom zápisu do obchodného registra	dňom zápisu do obchodného registra	dňom zápisu do obchodného registra
Základné imanie	nie je stanovené	nie je stanovené, je predmetom dohody	6 638,50 Eur (každý zo spoločníkov musí zložiť 995,50 Eur)	33 193,50 Eur
Ručenie	neobmedzené ručenie spoločníkov	komandisti – obmedzené ručenie, komplementári – neobmedzené ručenie	spoločnosť ručí celým svojím majetkom, spoločník len do výšky vkladu	spoločnosť ručí celým svojím majetkom, akcionár neručí za záväzky
Orgány spoločnosti	na riadení sa zúčastňuje každý spoločník	riadi ju komplementári	valné zhromaždenie, konateľ, dozorná rada	valné zhromaždenie, predstavenstvo, dozorná rada

Administratívne nároky

Administratívne kroky pre začatie podnikania možno rozdeliť na 3 základné časti:

1. Získanie oprávnenia na podnikanie: živnostenský list, koncesná listina, zápis do obchodného registra.
2. Splnenie náležitostí prihlásenia sa na platby odvodov (zdravotné poistenie a sociálne poistenie) a platby daní.
3. Ďalšie náležitosti ako sú zriadenie prevádzkarne, vytváranie fondov a iné.

Schéma základných administratívnych krokov pre začatie podnikania:



Živnosť a jej druhy

CIEĽ LEKCIE



Spoznať živnosť ako právnu formu podnikania a dokázať rozlíšiť druhy živností.
Zistiť, aké povolenia sú potrebné k vybaveniu konkrétnej živnosti, a aká zodpovednosť je s danou živnosťou spojená.
Vyskúšať si byrokratický proces spojený so založením živnosti.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Pri štarte nového podnikania je okrem vymyslenia názvu, tvorby podnikateľského plánu a ďalších zaujímavých činností, potrebné prejsť aj nevyhnutnou byrokratickou procedúrou spojenou so založením živnosti.

DOMÁCA ÚLOHA



Domáca úloha na túto hodinu nebola zadaná.

42

ZÁKLADNÉ POJMY



- živnosť
- koncesia
- ohlasovacia živnosť
- voľná živnosť

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- priesvitka
- kartičky „zoznam živností“
- meotar

Metódy

- výklad
- diskusia
- hra

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky 5
2. Hra „Založenie živnosti“ 35
3. Zhodnotenie hry 5

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Podnikanie
Náuka o spoločnosti
Úvod do sveta práce



Človek, ktorý sa rozhodne pre podnikanie, má na výber z niekoľkých možností. Najjednoduchšou formou podnikania je podnikanie na základe živnostenského oprávnenia - živnosti. Často sa nazýva aj samozamestnanie.

Živnosť

Živnosť je podľa legislatívy charakterizovaná ako **sústavná činnosť** (súvislé alebo pravidelné uskutočňovanie podnikania), **vykonávaná samostatne** (za podnikanie nemožno považovať činnosť, o ktorej rozhoduje niekto iný), **vo vlastnom mene** (podnikateľ uskutočňuje podnikanie pod vlastným menom), **na vlastnú zodpovednosť** (podnikateľ nesie riziko za výsledky svojho podnikania, zodpovedá za prevzaté záväzky aj za prípadné straty), **za účelom dosiahnutia zisku** (zákon nepožaduje, aby sa zisk aj dosiahol, stačí keď sa oň podnikateľ snaží) **a za podmienok ustanovených zákonom**.

Živnostenské oprávnenie je potrebné takmer pre každého, kto chce začať podnikáť. Existujú činnosti, na ktoré živnostenské oprávnenie nie je potrebné (napr. činnosť sprostredkovateľov, ktorá nie je živnosťou), ale aj také, ktoré na základe živnostenského oprávnenia vykonávať nemožno. Tieto činnosti sú uvedené v živnostenskom zákone. Ide o negatívne vymedzenie živností, teda zákon nevymedzuje, čo je živnosťou, ale vymedzuje, čo živnosťou nie je.

Dôležité je tiež upozorniť na skutočnosť, že na podnikanie je potrebné živnostenské oprávnenie. Pritom je jedno, či ide o živnostníka alebo obchodnú spoločnosť. Ak chce niekto podnikáť, tak potrebuje živnostenské oprávnenie. Eserocka musí mať konateľa, ktorí má živnostenské oprávnenie na predmet činnosti s. r. o..

Výhody živnosti

Výhodou živnostenského podnikania je najmä jeho jednoduchosť. Živnosť je možné si založiť v priebehu jedného týždňa a žiadateľovi stačí vo väčšine prípadov navštíviť len jednotné kontaktné miesto (JKM) na obvodnom úrade. Ten sa postará o povinnosti spojené s registráciou žiadateľa na daňovom úrade ako aj o jeho prihlásenie do systému zdravotného

poistenia. JKM neprihlási podnikateľ automaticky v Sociálnej poisťovni, no nie každý podnikateľ má túto povinnosť. Počiatočné náklady podnikateľa na živnosť sú nízke. Pri založení živnosti nemá podnikateľ zákonom stanovenú povinnosť vložiť do podnikania minimálny počiatočný kapitál a náklady spojené so získaním živnostenského oprávnenia sú oveľa nižšie ako náklady spojené so založením iných foriem podnikania. Ďalšou výhodou podnikateľa je samostatnosť. Podnikateľ rozhoduje o všetkých záležitostiach sám. Zisk sa nerozdeľuje, ale celý si ho ponecháva živnostník. Výhodou živnosti nie je len jednoduchosť jej založenia, ale aj prevádzkovania. Živnostník si môže uplatniť takzvané paušálne výdavky. Tieto výdavky predstavujú určité percento z celkových príjmov podnikateľa. V prípade uplatnenia paušálnych výdavkov nie je živnostník povinný viesť účtovníctvo. Túto možnosť však nemôže využiť, ak je platiteľom dane z pridanej hodnoty (DPH).

Nevýhody živnosti

Hlavnou nevýhodou živnosti je ručenie. Podnikateľ – živnostník ručí za záväzky celým svojím majetkom. Neručí len majetkom používaným na podnikanie (zariadenia, autá, materiál, suroviny atď.), ale aj svojím súkromným majetkom (dom resp. byt, vklady v bankách a pod.), vrátane majetku manželského partnera v bezpodielovom spoluvlastníctve.

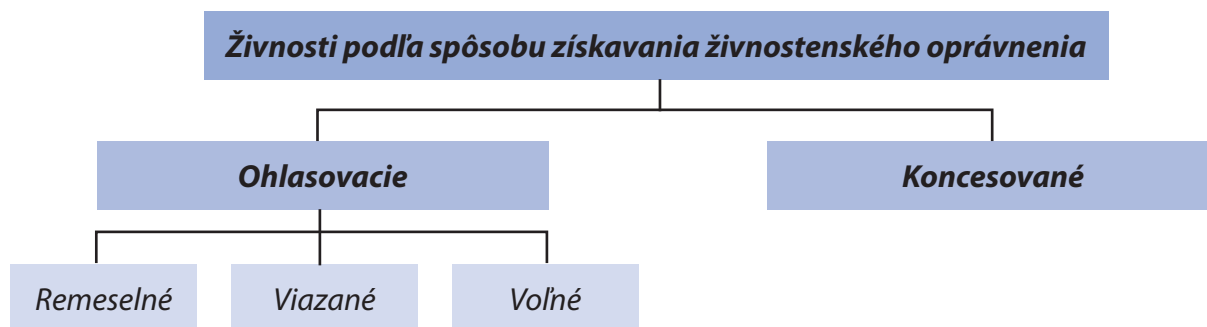
POZNÁMKA

V prípade bezpodielového spoluvlastníctva je možné z ručenia vylúčiť časť majetku, ktorý patrí manželovi, resp. manželke.

Ďalšiu nevýhodu predstavujú možnosti získania dodatočného kapitálu. Pri rozširovaní svojho podnikania sa podnikateľ musí spoliehať hlavne na vlastné zdroje alebo na úvery od bánk. Banky sú však, čo sa týka malého a stredného podnikania, veľmi opatrné a žiadajú veľké záruky. Nevýhodou živnostenského podnikania môže byť aj fakt, že ide o „one man show“, čo znamená, že za všetko je zodpovedný jeden človek.

Druhy živností

Legislatíva rozlišuje niekoľko druhov živností. Živnosti sa delia na ohlasovacie a koncesované.



Ohlasovacie živnosti

Tieto živnosti stačí na JKM „ohlásiť“. Ak spĺňate základné podmienky na získanie živnostenského oprávnenia, môžete prevádzkovať ohlasovaciu živnosť. V rámci ohlasovacích živností sa živnosti delia na voľné, ktoré je oprávnený prevádzkovať každý (ak spĺňa zákonom stanovené kritériá), a na remeselné a viazané, na prevádzkovanie ktorých je potrebné preukázanie odbornej spôsobilosti živnostníka alebo jeho zodpovedného zástupcu. Zoznam remeselných a viazaných živností je uvedený v prílohe Živnostenského zákona. Je tam uvedený aj spôsob preukazovania odbornej spôsobilosti.

Koncesované živnosti

Koncesované živnosti sa môžu prevádzkovať len na základe úradného povolenia – na základe koncesie. Odborná spôsobilosť pre koncesované živnosti je upravená osobitnými predpismi uvedenými pri jednotlivých druhoch koncesovaných živností. Druhy koncesovaných živností sú vymenované v prílohe Živnostenského zákona. Osobitnou podmienkou prevádzkovania koncesovanej živnosti je spoľahlivosť, ktorá sa posudzuje vo vzťahu k predmetu podnikania so zreteľom na ochranu života, zdravia, majetkových a iných práv osôb a verejných záujmov. JKM môže podmieniť prevádzkovanie koncesovanej živnosti jej výkonom len na určitom území alebo na určitú dobu.

Založenie živnosti

Pre vydanie živnostenského oprávnenia musíte ísť na miestne príslušný obvodný úrad – odbor

živnostenského podnikania (jednotné kontaktné miesto). Jednoduché vyhľadanie podľa bydliska, otváracie hodiny a kontakt nájdete na stránkach www.podnikajte.sk.

Zoznam potrebných náležitostí na vydanie živnostenského oprávnenia nájdete v zákone o živnostenskom podnikaní 455/1991 Zb., § 45. Poplatky spojené s vydaním živnostenského oprávnenia sú uvedené v zákone o správnych poplatkoch 145/1991 Zb. v časti VIII. Finančná správa a obchodná činnosť.

Registrácia na daňovom úrade, v zdravotnej poisťovni a Sociálnej poisťovni

Každý živnostník je povinný vykonať registráciu na daň z príjmov. Tento krok môže za neho zariadiť JKM alebo sa na daňovom úrade zaregistruje osobne. Osobná registrácia na daňovom úrade je tiež nevyhnutná v prípade registrácie na daň z pridanej hodnoty.

Registráciu v zdravotnej poisťovni vybaví živnostník taktiež na JKM. Do 8 dní však musí poisťovni oznámiť výšku preddavkov na verejné zdravotné poistenie.

Začínajúci podnikateľ sa pri založení živnosti v Sociálnej poisťovni zaregistruje iba v prípade, že chce byť dobrovoľným platiteľom sociálneho poistenia. Povinnosť registrovať sa má až po prekročení zákonom stanoveného obratu po podaní daňového priznania.

Presný postup založenia živnosti ako aj prehľadný zoznam aktualizovaných náležitostí a poplatkov nájdete na stránke www.podnikajte.sk v sekcii založenie živnosti.



1. Uvedte hlavnú myšlienku lekcie

Pri štarte nového podnikania je okrem vymyslenia názvu, podnikateľského plánu ďalších zaujímavých činností potrebné prejsť aj nevyhnutnou byrokratickou procedúrou.

Nie je to príjemná ani zaujímavá činnosť, ale absolvovať ju musí každý.

Na tejto lekcii sa naučíme dve základné veci - na ktoré úrady je potrebné ísť a aké základné údaje potrebujeme vedieť, aby sme mohli vyplniť všetky potrebné formuláre na založenie živnosti.

Aby to nebola nuda, urobíme to ako súťažnú aktivitu.

2. Hra – založenie živnosti

Identifikácia a vytvorenie úradov

Povedzte žiakom: „Teraz sa ideme zahrať hru. Vašou úlohou bude vybaviť si všetky potrebné formality k založeniu živnosti. Budete musieť navštíviť potrebné úrady a podľa zvoleného podnikania budete musieť vyplniť všetky potrebné tlačivá. Túto hru budete hrať vo dvojiciach. Vyhráva tá, ktorá bude mať ako prvá vyplnené všetky dokumenty. Čo myslíte, ktoré úrady musíte navštíviť, aby ste mohli začať podnikáť – založiť si živnosť?“

Odpoveďou žiakov bude pravdepodobne úrad, kde im podnikanie – živnosť zaregistrujú.

a) Jednotné kontaktné miesto (JKM - Odbor živnostenského podnikania na obvodnom úrade)

Povedzte: *Správne a tento úrad sa volá Jednotné kontaktné miesto (obvodný úrad – odbor živnostenského podnikania). Teraz si vyberme miesto v triede, ktoré bude predstavovať JKM.*

Spolu so žiakmi vyberte miesto a na zvolené miesto položte potrebné dokumenty podľa zoznamu dokumentov na úradoch (viď nižšie).

Označte úrad nad lavicou s dokumentmi nápisom JKM.

B. Daňový úrad

„Ktoré ďalšie úrady musí podnikateľ navštíviť?“

Ak žiaci budú vedieť, tak opakujte kroky ako pri JKM. Ak nebudú vedieť, tak sa ich pýtajte:

Čo musí každý, a teda aj podnikateľ platiť štátu, prečo je koniec marca taký dôležitý dátum?

Odpoveďou budú dane. A pokračujte: *Kedže podnikateľ musí platiť dane, tak sa musí zaregistrovať na daňovom úrade.*

Teraz vyberte miesto pre daňový úrad. Opakujte postup, ktorý bol popísaný pri JKM. Spýtajte sa: *Kde je váš daňový úrad?* Upozornite študentov, že registráciu na daň z príjmov vedľa vybaviť aj na JKM. Daňový úrad je potrebné osobne navštíviť v prípade registrácie na ostatné dane alebo ak si chce podnikateľ registráciu na daň z príjmov vybaviť osobne. Pokračujte vo vymenovávaní úradov.

c. Zdravotná poisťovňa a Sociálna poisťovňa

Prečo máme bezplatnú zdravotnú starostlivosť? Prečo dôchodcovia dostávajú od štátu dôchodky? Lebo z každej mzdy aj zamestnanec aj zamestnávateľ platí odvody. Komu platí tieto odvody, ako sa volajú tieto inštitúcie?

Žiaci budú väčšinou odpovedať zdravotná poisťovňa, no inštitúciu Sociálna poisťovňa budete musieť pravdepodobne doplniť vy.

Jednotlivé úrady sa snažte rozmiestniť po celej triede, nesmú byť vedľa seba.

Vaša katedra bude **poradenské centrum**, kde budete sedieť vy a kde budú kartičky s typom podnikania. Tam sa aktivita začne - žiaci si prídu vybrať typ podnikania a činnosti, ktoré by si zapísali do živnostenského listu.

Na záver tohto cyklu otázok by ste mali mať v triede umiestnených na jednotlivých laviciach 5 inštitúcií – **poradenské centrum (kontrolné stanoviisko), JKM, daňový úrad, Sociálnu poisťovňu, zdravotnú poisťovňu.**

Na každom úrade budete mať nápis s názvom úradu a na každej lavici rozložené dokumenty, po ktoré si budú žiaci chodiť. Nad lavicami by mali byť aj vyvesené vzorovo vyplnené dokumenty tak, ako to na úradoch býva (nech vám s rozvešňaním pomôžu žiaci).

Priebeh hry

Po vytvorení úradov vysvetlite žiakom **pravidlá**.

Povedzte im: *Vašou úlohou je čo najrýchlejšie obehanie úradov a správne vyplnenie potrebných formulárov (v porovnaní s reálnymi dokumentmi sú zjednodušené). Najskôr pôjdete na JKM, zoberiete si tlačivo (vzor tam necháte) a vrátite sa na svoje miesto, kde dokument vyplníte (mali by ste to bez problémov zvládnuť sami, no v prípade problémov sa môžete ísť pozrieť na živnostenský úrad na vzor). Po vyplnení dokumentu ho zanesiete mne, a ja vám pridelím identifikačné číslo - IČO.*

Potom dokument vrátite na miesto a takto budete pokračovať po všetkých úradoch, až kým nevyplníte posledný doklad a nebudete zaregistrovaní na všetkých úradoch. Vždy idete najprv na úrad pre prázdne formuláre, pozriete si vzorovo vyplnený formulár, vyplníte si podľa neho svoj formulár a idete si ho potvrdiť ku mne. Ja vám ho skontrolujem a potom ho odnesiete na príslušný úrad. Kto ako prvý bude prihlásený na všetkých úradoch, vyhráva.“

Vy budete **postupne prideliť** (vymyslené) identifikačné číslo – živnostenský list, daňové identifikačné číslo – prihláška k registrácii daňovníka, identifikačné číslo do zdravotnej poisťovne – oznámenie poistenca pre zdravotnú poisťovňu a identifikačné číslo do Sociálnej poisťovne – prihláška na sociálnu poisťovňu.

Povedzte: *Vyberte si jeden typ podnikania - pekáreň, účtovníctvo, autoservis alebo výroba nábytku, s ktorým budete ďalej pracovať. Názov podnikania si zvolte ľubovoľný. Ja vám poskytnem kartičku s názvom vašej činnosti a **zoznam činností**, z ktorých si budete musieť vybrať tie, ktoré sa týkajú podnikania a tieto následne napíšete do formulára na JKM.*

Ukážte na priesvitke (alebo rozmnožte a rozdajte) zoznam činností. *Pod týmto zoznamom máte tabuľku „Platenie daní“. Táto tabuľka určuje, aké dane ste povinní pri danom type podnikania platiť (tabuľka je ilustratívna!). Toto budete potrebovať pri vyplňaní tlačiva na daňový úrad. Na druhú stranu kartičky s typom podnikania si napíšete činnosti, ktoré budete potrebovať a dane, ktoré budete platiť.*

Dajte žiakom čas na písanie. V prípade potreby žiakom pomôžte podľa pomôcky pre učiteľov.

Rozdajte študentom návod a povedzte im: *Tu máte presný postup, ktorý sme si pred chvíľkou povedali a podľa ktorého budete postupovať. Osobné údaje uvádzajte buď vymyslené alebo jedného z dvojice. Je všetko jasné? Ak bude odpoveď áno, hru odštartujte. Nezabudnite si zostaviť rebríček dvojíc v poradí, v ktorom dokončili vyplňanie dokumentov.*

3. Reflexia aktivity - Založenie živnosti

Diskutujte so žiakmi o nasledujúcich otázkach:

- Pamätáte si, na ktoré úrady bude treba ísť, aby ste založili živnosť?
- Aké bolo vyplňanie formulárov?
- Prečo je dobré vedieť, aké dane budete platiť?
- Prečo je dobré vedieť, aké typy činností si treba napísať do zoznamu činností na živnostenskom úrade?



Zoznam dokumentov na úradoch

Jednotné kontaktné miesto:

- označenie „Jednotné kontaktné miesto“ – 1 ks
- vzor formulár pre fyzické osoby – 1 ks
- formulár pre fyzické osoby – budete potrebovať do každej dvojice jeden kus (pripravte však viac kusov, ak by sa niektorí žiaci pomýlili – 2 až 3 kusy navyše)

Daňový úrad:

- označenie „daňový úrad“ – 1 ks
- vzor prihlášky k registrácii daňovníka fyzickej osoby – 1 ks
- prihláška k registrácii daňovníka – budete potrebovať do každej dvojice jeden kus (pripravte však viac kusov, ak by sa niektorí žiaci pomýlili – 2 až 3 kusy navyše)

Zdravotná poisťovňa:

- označenie „Zdravotná poisťovňa“ – 1 ks
- vzor oznámenia poistenca pre zdravotnú poisťovňu – 1 ks
- oznámenie poistenca pre zdravotnú poisťovňu – budete potrebovať do každej dvojice jeden kus (pripravte však viac kusov, ak by sa niektorí žiaci pomýlili – 2 až 3 kusy navyše)

Sociálna poisťovňa:

- označenie „Sociálna poisťovňa“ – 1 ks
- vzor prihlášky na sociálnu poisťovňu – 1 ks
- prihláška na sociálnu poisťovňu – budete potrebovať do každej dvojice jeden kus (pripravte však viac kusov, ak by sa niektorí žiaci pomýlili – 2 až 3 kusy navyše)
- oznamy – 1 ks

Poradenské centrum:

- kartičky s typom podnikania – budete potrebovať pre každú dvojicu jednu kartičku, kartičky vytlačte tak, aby medzi nimi boli zastúpené všetky kartičky v prílohe (z každého typu podnikania aspoň 2), kartičky s rovnakým typom podnikania sa môžu opakovať viac ako 2 krát



Zoznam činností - pomôcka pre učiteľa

	<i>pekáreň</i>	<i>autoservis</i>	<i>výroba nábytku</i>	<i>účtovník</i>
výroba pekárskych výrobkov	x			
umývanie motorových vozidiel		x		
nábytkárska výroba			x	
výroba a predaj koláčov	x			
predaj pekárskych výrobkov	x			
činnosť účtovných a ekonomických poradcov				x
opravy cestných motorových vozidiel		x		
maloobchodná (predaj zákazníkom) a veľkoobchodná (predaj do iných obchodov) činnosť v rozsahu voľných živností	x	x	x	
výroba rezbárskych výrobkov			x	
priemyselné obrábanie dreva			x	
Sprostredkovateľská činnosť v oblasti výkonu účtovníckych prác				x
Účtovníctvo na zákazku				x
predaj autosúčiastok a náhradných dielov pre motorové vozidlá		x		



Vzor vyplneného formuláru pre fyzické osoby

IČO:
Vyplní úrad

OBVODNÝ ÚRAD v Žiline
odbor živnostenského podnikania

FORMULÁR pre fyzickú osobu

Podnikateľ

titul:	priezvisko: Podnikavý	meno: Jozef	titul:
rodné číslo: 701212/1212	rodné priezvisko: Podnikavý	pohlavie: muž	
miesto narodenia: Žilina	dátum narodenia: 12.12.1970		
štátna príslušnosť: SR	pobyt na území SR do:		

Bydlisko podnikateľa (zahraničná osoba uvedie bydlisko mimo územia SR)

ulica: Živnostenská	číslo: 15	okres: Žilina
obec: Žilina	PSČ: 010 01	štát: Slovensko

identifikačné číslo (IČO, ak bolo pridelené):

Predmety podnikania

Predmet podnikania: (ako prvý predmet uveďte činnosť, ktorú považujete za hlavnú) oprava hodín	
deň začatia živnosti: 15. 07. 2007	deň ukončenia podnikania:
Ustanovený zodpovedný zástupca: áno – nie	
Predmet podnikania: (ako prvý predmet uveďte činnosť, ktorú považujete za hlavnú) maloobchod v rozsahu voľných živností	
deň začatia živnosti: 15. 07. 2007	deň ukončenia podnikania:
Ustanovený zodpovedný zástupca: áno – nie	
Predmet podnikania: (ako prvý predmet uveďte činnosť, ktorú považujete za hlavnú)	
deň začatia živnosti:	deň ukončenia podnikania:
Ustanovený zodpovedný zástupca: áno – nie	
Predmet podnikania: (ako prvý predmet uveďte činnosť, ktorú považujete za hlavnú)	
deň začatia živnosti:	deň ukončenia podnikania:
Ustanovený zodpovedný zástupca: áno – nie	



Vzor prihlášky k registrácii daňovníka

Prihláška k registrácii daňovníka

Sídlo daňového úradu

Daňové identifikačné číslo

01

Prezentačná pečiatka
daňového úradu

FO

Fyzická osoba

Žiadosť prijatá dňa:.....

Rodné číslo

02

7 0 1 2 1 2 1 2 1 2

Druh daňovej činnosti:

03	Daň z pridanej hodnoty	x
04	Spotrebná daň	
06	Daň z príjmov právnických osôb	x
07	Cestná daň	

ZÁKLADNÉ ÚDAJE O DAŇOVNÍKovi

Priezvisko a meno

08

P O D N I K A V Ý J o z e f

Miesto podnikania:

obec

PSČ

09

Ž I L I N A

10

0 1 0 0 1

ulica a číslo

štát

11

Ž I V N O S T E N S K A 1 5

12

S L O V E N S K O

telefón

fax

13

0 9 0 9 9 0 9 9 0 9

14

Prevažujúca činnosť

15

O P R A V A H O D Í N



Vzor prihlášky do zdravotnej poisťovne

Názov/meno a priezvisko

Jozef PODNIKAVÝ

Identifikačné číslo ZP:

Dátum narodenia

1 2 1 2 1 9 7 0

Rodné číslo

7 0 1 2 1 2 1 2 1 2

IČO

1 2 3 4 5 6 7 8

Miesto podnikania / adresa	Obec ŽILINA	PSČ 010 01
	Ulica Živnostenská	Číslo 15
E-mail jozef@podnikavy.sk	Telefón 0909 909 909	Fax
Názov banky alebo pobočky zahraničnej banky BEST Banka	Predčísle	Číslo účtu 1011011001
		Kód banky 1111

Vzor prihlášky do sociálnej poisťovne



Registračný list FO

Výber poisťného

Nastavenie písacieho stroja HHHHHHHHHHHHHHH	Vyplnené písacím strojom <input checked="" type="checkbox"/> prihláška <input checked="" type="checkbox"/>	prerušenie <input type="checkbox"/>	zmena <input type="checkbox"/>	odhláška <input type="checkbox"/>	zrušenie prihlásenia <input type="checkbox"/>	prac. pomer dohoda <input checked="" type="checkbox"/>	SZČO <input type="checkbox"/>	DPO <input type="checkbox"/>	FO, za ktorú platí štát <input checked="" type="checkbox"/>	typ <input type="checkbox"/>
1. Základná identifikácia (zamestnanec + SZČO + DPO + FO, za ktorú platí štát)									Identifikačné číslo	
Miesto pre označenie etiketou										
2. Identifikácia FO (zamestnanec + SZČO + DPO + FO, za ktorú platí štát)									RČ	
Priezvisko (posledné) PODNIKAVÝ	Meno Jozef	Titul	Pohlavie M	701212/1212						
3. Adresa a doplňujúce identifikačné údaje FO (zamestnanec + SZČO + DPO + FO, za ktorú platí štát)										
Adresa trvalého pobytu - Ulica Živnostenská	Číslo súpisné / orientačné 15	Dátum narodenia 12. 12. 1970	Štátna príslušnosť slovenská							
Obec Žilina	PSČ 01001	Stav S	Rodné priezvisko Podnikavý							
Štát Slovenská republika	Dátum - poisťné na IP neplatí	Dôchodok X	Miesto narodenia Žilina							



Návod pre študentov

Pre jednu dvojicu

1. Jednotné kontaktné miesto

Chodte na JKM, zoberte si potrebné tlačivo a vyplňte ho. Na JKM máte k dispozícii aj vzor ako je potrebné dané tlačivo vyplniť. V prípade potreby (ak nebudete vedieť ako tlačivo vyplniť môžete zísť na JKM a prezrieť si vzor). Po vyplnení tlačiva na živnostenské oprávnenie, ho zanesiete vyučujúcemu, ktorý dopíše identifikačné číslo – IČO a s dokument zanesiete späť na svoj stôl.

2. daňový úrad

Chodte na daňový úrad, zoberte si odtiaľ potrebné tlačivo. Tlačivo vyplňte a na základe zoznamu daní, ktoré budete z podnikania platiť sa zaregistrujte. Vyplnené tlačivo opäť odneste vyučujúcemu, ktorý naň dopíše daňové identifikačné číslo. Dokument odneste späť na daňový úrad.

3. zdravotná poisťovňa

Teraz navštívte zdravotnú poisťovňu. Taktiež vyplňte potrebné tlačivo a zaneste ho do poradenského centra - vyučujúcemu, aby Vám pridelil číslo pre zdravotnú poisťovňu. Dokument odneste späť do zdravotnej poisťovne.

4. sociálna poisťovňa

Postup opakujte aj v prípade sociálnej poisťovne. Po pridelení identifikačného čísla od vyučujúceho zaneste svoj dokument do sociálnej poisťovne a zahláste, že ste skončili.



Vzor vyplneného formuláru pre fyzické osoby

IČO:
Vyplní úrad

OBVODNÝ ÚRAD v Žiline
odbor živnostenského podnikania

FORMULÁR pre fyzickú osobu

Podnikateľ

titul:	priezvisko:	meno:	titul:
rodné číslo:	rodné priezvisko:	pohlavie:	
miesto narodenia:	dátum narodenia:		
štátna príslušnosť:	pobyt na území SR do:		

Bydlisko podnikateľa (zahraničná osoba uvedie bydlisko mimo územia SR)

ulica:	číslo:	okres:
obec:	PSČ:	štát:
identifikačné číslo (IČO, ak bolo pridelené):		

Predmety podnikania

Predmet podnikania: (ako prvý predmet uveďte činnosť, ktorú považujete za hlavnú)	
deň začatia živnosti:	deň ukončenia podnikania:
Ustanovený zodpovedný zástupca: áno – nie	
Predmet podnikania: (ako prvý predmet uveďte činnosť, ktorú považujete za hlavnú)	
deň začatia živnosti:	deň ukončenia podnikania:
Ustanovený zodpovedný zástupca: áno – nie	
Predmet podnikania: (ako prvý predmet uveďte činnosť, ktorú považujete za hlavnú)	
deň začatia živnosti:	deň ukončenia podnikania:
Ustanovený zodpovedný zástupca: áno – nie	
Predmet podnikania: (ako prvý predmet uveďte činnosť, ktorú považujete za hlavnú)	
deň začatia živnosti:	deň ukončenia podnikania:
Ustanovený zodpovedný zástupca: áno – nie	

Počet kópií podľa počtu dvojíc



Vzor prihlášky k registrácii daňovníka

Prihláška k registrácii daňovníka

Sídlo daňového úradu

Daňové identifikačné číslo

01

.....

**Prezentačná pečiatka
daňového úradu**

FO

Fyzická osoba

Žiadosť prijatá dňa:.....

Rodné číslo

02

Druh daňovej činnosti:

03	Daň z pridanej hodnoty	
04	Spotrebná daň	
06	Daň z príjmov právnických osôb	
07	Cestná daň	

ZÁKLADNÉ ÚDAJE O DAŇOVNÍKovi

Priezvisko a meno

08

Miesto podnikania:

obec

PSČ

09

10

ulica a číslo

štát

11

12

telefón

fax

13

14

Prevažujúca činnosť

15

Počet kópií podľa počtu dvojíc



Vzor prihlášky do zdravotnej poisťovne

Názov/meno a priezvisko

Identifikačné číslo ZP:

Dátum narodenia

Rodné číslo

IČO

Miesto podnikania / adresa	Obec	PSČ	
	Ulica	Číslo	
E-mail	Telefón		Fax
Názov banky alebo pobočky zahraničnej banky	Predčísle	Číslo účtu	Kód banky

Vzor prihlášky do sociálnej poisťovne



Registračný list FO

[Výber poisťného](#)

Nastavenie písacieho stroja	Vyplnené	písacím strojom	prihláška	prerušenie	zmena	odhláška	zrušenie prihlásenia	prac. pomer dohoda	SZČO	DPO	FO, za ktorú platí štát	typ
HHHHHHHHHHHHHHHH	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

1. Základná identifikácia (zamestnanec + SZČO + DPO + FO, za ktorú platí štát)		Identifikačné číslo
<div style="border: 1px solid black; height: 40px; width: 100%;"></div>		<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>
Miesto pre označenie etiketou		

2. Identifikácia FO (zamestnanec + SZČO + DPO + FO, za ktorú platí štát)		RČ
Priezvisko (posledné)	Meno	Titul
<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>	<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>	<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>
	Pohlavie	
<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>	<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>	<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>

3. Adresa a doplňujúce identifikačné údaje FO (zamestnanec + SZČO + DPO + FO, za ktorú platí štát)			
Adresa trvalého pobytu - Ulica	Číslo súpisné / orientačné	Dátum narodenia	Štátna príslušnosť
<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>	<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>	<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>	<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>
Obec	PSČ	Stav	Rodné priezvisko
<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>	<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>	<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>	<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>
Štát	Dátum - poisťné na IP neplatí	Dôchodok	Miesto narodenia
<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>	<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>	<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>	<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>



Typy podnikania

Vytlačiť alebo prefotiť podľa počtu dvojíc, tak aby každý druh podnikania vykonávali minimálne dve dvojice.

PEKÁREŇ



AUTOSERVIS



ÚČTOVNÍK





Živnosť a jej druhy

Živnosť je podľa legislatívy charakterizovaná ako **sústavná činnosť** (súvislé alebo pravidelné uskutočňovanie podnikania), **vykonávaná samostatne** (za podnikanie nemožno považovať činnosť, o ktorej rozhoduje niekto iný), **vo vlastnom mene** (podnikateľ uskutočňuje podnikanie pod vlastným menom), **na vlastnú zodpovednosť** (podnikateľ nesie riziko za výsledky svojho podnikania, zodpovedá za prevzaté záväzky aj za prípadné straty), **za účelom dosiahnutia zisku** (zákon nepožaduje, aby sa zisk aj dosiahol, stačí keď sa oň podnikateľ snaží) **a za podmienok ustanovených zákonom**.

Výhody živnosti

Výhodou živnostenského podnikania je najmä jeho jednoduchosť. Živnosť je možné si založiť v priebehu jedného týždňa a žiadateľovi stačí vo väčšine prípadov navštíviť len jednotné kontaktné miesto (JKM) na obvodnom úrade. Ten sa postará o povinnosti spojené s registráciou žiadateľa na daňovom úrade ako aj o jeho prihlásenie do systému zdravotného poistenia. JKM neprihlási podnikateľ automaticky v Sociálnej poisťovni, no nie každý podnikateľ má túto povinnosť. Počiatočné náklady podnikateľa na živnosť sú nízke. Pri založení živnosti nemá podnikateľ zákonom stanovenú povinnosť vložiť do podnikania minimálny počiatočný kapitál a náklady spojené so získaním živnostenského oprávnenia sú oveľa nižšie ako náklady spojené so založením iných foriem podnikania. Ďalšou výhodou podnikateľa je samostatnosť. Podnikateľ rozhoduje o všetkých záležitostiach sám. Zisk sa nerozdeľuje, ale celý si ho ponecháva živnostník. Výhodou živnosti nie je len jednoduchosť jej založenia, ale aj prevádzkovania. Živnostník si v zákonom vymedzených prípadoch môže uplatniť takzvané paušálne výdavky. Tieto výdavky predstavujú určité percento z celkových príjmov podnikateľa. V prípade uplatnenia paušálnych výdavkov nie je živnostník povinný viesť účtovníctvo. Túto možnosť však nemôže využiť, ak je platiteľom dane z pridanej hodnoty (DPH).

Nevýhody živnosti

Hlavnou nevýhodou živnosti je ručenie. Podnikateľ – živnostník ručí za záväzky celým svojím majetkom. Neručí len majetkom používaným na podnikanie (zariadenia, autá, materiál, suroviny atď.), ale aj svojím súkromným majetkom (dom, resp. byt, vklady v bankách a pod.), vrátane majetku manželského partnera v bezpodielovom spoluvlastníctve.

V prípade bezpodielového spoluvlastníctva je možné z ručenia vylúčiť časť majetku, ktorý patrí manželovi, resp. manželke.

Ďalšiu nevýhodu predstavujú možnosti získania dodatočného kapitálu. Pri rozširovaní svojho podnikania sa podnikateľ musí spoliehať hlavne na vlastné zdroje alebo na úvery od bánk. Banky sú však, čo sa týka malého a stredného podnikania, veľmi opatrné a žiadajú veľké záruky. Nevýhodou živnostenského podnikania môže byť aj fakt, že ide o „one man show“, čo znamená, že za všetko je zodpovedný jeden človek.

Druhy živností

Legislatíva rozlišuje niekoľko druhov živností. Živnosti sa delia na ohlasovacie a koncesované.

Ohlasovacie živnosti

Tieto živnosti stačí na JKM „ohlásiť“. Ak spĺňate základné podmienky na získanie živnostenského oprávnenia, môžete prevádzkovať ohlasovaciu živnosť. V rámci ohlasovacích živností sa živnosti delia na voľné, ktoré je oprávnený prevádzkovať každý (ak spĺňa zákonom stanovené kritériá), a na remeselné a viazané, na ktorých prevádzkovanie je potrebné preukázanie odbornej spôsobilosti živnostníka alebo jeho zodpovedného zástupcu. Zoznam remeselných a viazaných živností je uvedený v prílohe živnostenského zákona. Je tu uvedený aj spôsob preukazovania odbornej spôsobilosti.

Koncesované živnosti

Koncesované živnosti sa môžu prevádzkovať len na základe úradného povolenia – na základe konce-

sie. Odborná spôsobilosť pre koncesované živnosti je upravená osobitnými predpismi uvedenými pri jednotlivých druhoch koncesovaných živností. Druhy koncesovaných živností sú vymenované v prílohe živnostenského zákona. Osobitnou podmienkou prevádzkovania koncesovanej živnosti je spoľahlivosť, ktorá sa posudzuje vo vzťahu k predmetu podnikania so zreteľom na ochranu života, zdravia, majetkových a iných práv osôb a verejných záujmov. JKM môže podmieniť prevádzkovanie koncesovanej živnosti jej výkonom len na určitom území alebo na určitú dobu.

Založenie živnosti

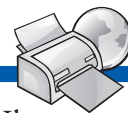
Pre vydanie živnostenského oprávnenia musíte ísť na miestne príslušný obvodný úrad – odbor živnostenského podnikania (jednotné kontaktné miesto). Jednoduché vyhľadanie podľa bydliska, otváracie hodiny a kontakt nájdete na stránkach www.podnikajte.sk.

DOMÁCA ÚLOHA



Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna úloha.

POUŽITÁ LITERATÚRA



- HINGSTON, P.: *Ako začať podnikat'*. Ikar, Bratislava 2002
- KRIŠTOFOVIČ, P.: *Vaša kniha cieľov*. Allschola, Bratislava 2001

Zoznam činností a zoznam platených daní

Zoznam činností

výroba pekárskych výrobkov
umývanie motorových vozidiel
nábytkárska výroba
výroba a predaj koláčov
predaj pekárskych výrobkov
činnosť účtovných a ekonomických poradcov
opravy cestných motorových vozidiel
maloobchodná (predaj zákazníčkovi) a veľkoobchodná (predaj do iných obchodov) činnosť v rozsahu voľných živností
výroba rezbárskych výrobkov
priemyselné obrábanie dreva
Sprostredkovateľská činnosť v oblasti výkonu účtovníckych prác
Účtovníctvo na zákazku
predaj autosúčiastok a náhradných dielov pre motorové vozidlá

Zoznam platených daní

	pekáreň	autoservis	výroba nábytku	účtovník
daň z príjmov	x	x	x	x
daň z pridanej hodnoty	x		x	
daň z motorových vozidiel	x	x		

Táto tabuľka je ilustratívna.

Spoločnosť s ručením obmedzeným a spoločníci

CIEĽ LEKCIE



Objasniť, že vytvorenie spoločnosti s ručením obmedzeným zvyčajne znamená spojenie síl (know-how, kapitál, kontakty a pod.) viacerých osôb v jednom podnikaní, a že vytvorenie takejto spoločnosti je cestou ako sa zbaviť neobmedzeného ručenia.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Dôvodom, prečo si ľudia vytvárajú spoločnosti, sú rôzne zručnosti jednotlivcov, ktoré napomáhajú rýchlejšiemu dosiahnutiu spoločného cieľa – rýchlejšiemu rozvoju. Podobne je to aj v prípade spoločnosti s ručením obmedzeným.

Spoločnosť s ručením obmedzeným navyše umožňuje značné zníženie rizika, nakoľko spoločníci ručia len do výšky svojich vkladov.

DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna úloha.

43

ZÁKLADNÉ POJMY



- základné imanie
- spoločník
- ručenie
- spoločenská zmluva

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- hracie kartičky
- formulár spoločenská zmluva

Pomôcky

- výklad
- hranie rolí
- diskusia
- práca v skupinách



ČASOVÝ HARMONOGRAM

Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky 5
2. Hra „Nájdí vhodného spoločníka“ . 20
3. Príprava spoločenskej zmluvy..... 10
4. Výklad „Obmedzené alebo neobmedzené ručenie?“ 10

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Podnikanie
Úvod do sveta práce
Náuka o spoločnosti
Cvičná firma
Aplikovaná ekonómia



Základnou črtou charakterizujúcou spoločnosť s ručením obmedzeným je **oddelenie majetku spoločnosti od majetku jej spoločníkov**. Spoločník je osoba, ktorá dáva do podnikania svoj vklad. Splatením svojho vkladu neručí za záväzky spoločnosti žiadnym ďalším majetkom, iba svojím vkladom. Pokiaľ spoločník svoj vklad nesplatil, ručí do výšky jeho nesplatennej časti. Takéto ručenie je hlavným dôvodom atraktivity spoločnosti pre podnikateľov.

Spoločnosť s ručením obmedzeným môže založiť jedna alebo viacero právnických alebo fyzických osôb. Ich maximálny počet je 50. Základné imanie spoločnosti s ručením obmedzeným tvoria vopred určené vklady spoločníkov v minimálnej výške 5 000 Eur. Hodnota vkladu spoločníka musí byť aspoň 750 Eur. Spoločnosť ručí za záväzky spoločnosti celým svojím majetkom a jej spoločníci do výšky nesplatených vkladov.

1. Organizačná štruktúra spoločnosti

Spoločnosť s ručením obmedzeným tvoria valné zhromaždenie, štatutárny orgán a dozorná rada. Valné zhromaždenie a štatutárny orgán tvorí spoločnosť povinne pri založení a dozornú radu tvorí spoločnosť dobrovoľne.

Valné zhromaždenie

Valné zhromaždenie je vytvorené spoločníkmi spoločnosti pri jej založení. Jeho členom sú len osoby podieľajúce sa na základnom imaní spoločnosti. Sú to buď zakladajúci členovia alebo tí, ktorí získa-

li podiel v spoločnosti počas jej fungovania. Valné zhromaždenie je orgán, ktorý rozhoduje o dôležitých otázkach existencie spoločnosti (zvýšenie alebo zníženie základného imania, schvaľovanie účtovnej závierky, zmena spoločenskej zmluvy, rozhodnutie o rozdelení zisku a pod.).

Štatutárny orgán

Štatutárnym orgánom spoločnosti s ručením obmedzeným sú konatelia. Tieto osoby zabezpečujú obchodné riadenie spoločnosti a vystupujú v mene spoločnosti voči tretím osobám (dodávatelia, odberatelia, štát a pod.). Konateľom môžu byť spoločníci, ale aj iné osoby, ktoré sa finančne nepodieľajú na spoločnosti. Konatelia podpisujú dohody, riadia spoločnosť, uzatvárajú zmluvy, zodpovedajú za konanie spoločnosti a iné (viac v lekcii 44 „Konateľ v s. r. o.“).

Dozorná rada

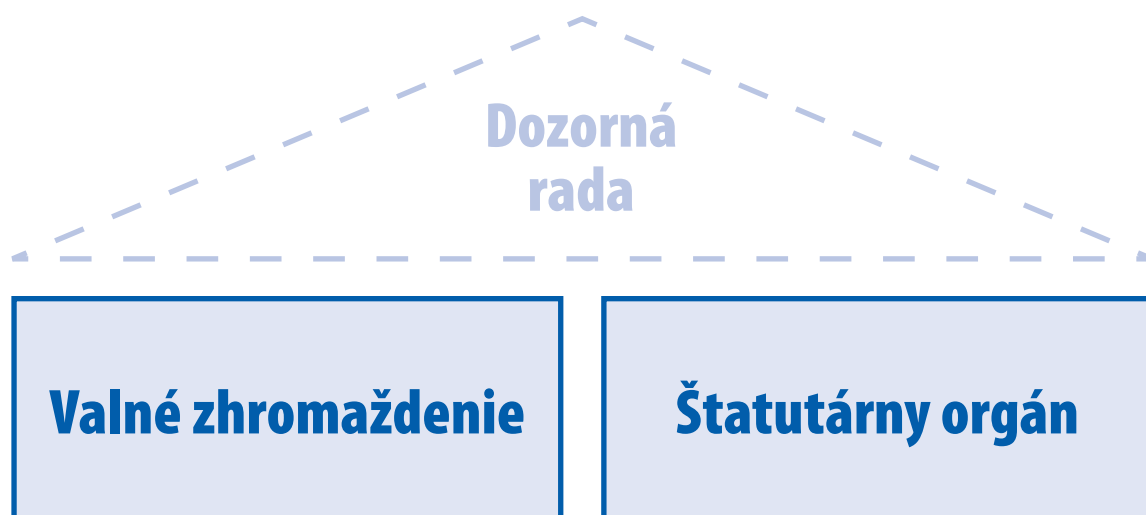
Dozorná rada je orgánom spoločnosti, ktorý spoločnosť s ručením obmedzeným nie je povinná vytvoriť. Dozorná rada dohliada na konanie konateľov, kontroluje účtovnú závierku, môže nahliadať do účtovných kníh, dokladov a vykonávať inú kontrolnú činnosť.

2. Riziká a zodpovednosť

V spoločnosti s ručením obmedzeným vystupujú spoločníci, konatelia a členovia dozornej rady.

Spoločníci

Spoločníci ručia za záväzky spoločnosti len do výšky svojho nesplateného vkladu a za úkony vykonané spoločnosťou nezodpovedajú.



Konatelia

Zodpovednosť konateľov je oveľa prísnejšia. Konatelia zodpovedajú za úkony vykonané v mene spoločnosti podľa princípu „**objektívnej zodpovednosti**“. Znamená to, že konateľ zodpovedá aj za škodu, ktorú priamo nezavinil, čiže napríklad škodu, ktorá vznikla spoločnosti v dôsledku nedostatočných informácií. Tento princíp je podrobnejšie vysvetlený v lekcii č. 44 „Konateľ v s. r. o.“.

Dozorná rada

Člen dozornej rady je zodpovedný za konanie spoločnosti len v tom prípade, ak schválil konanie konateľa. Za škodu vzniknutú v takomto prípade zodpovedajú členovia dozornej rady a konatelia.

3. Spoločníci

Spoločníkom v spoločnosti s ručením obmedzeným môžu byť fyzické (občania) a právnické osoby (firmy), pričom túto spoločnosť môže založiť aj jedna fyzická, resp. právnická osoba. Ich maximálny počet je obmedzený na 50.

Spoločnosť s ručením obmedzeným je pre podnikateľa cestou, ako podnikateľ samostatne a zbaviť sa neobmedzeného ručenia. Spoločníci totiž ručia za záväzky spoločnosti len do výšky nesplatených vkladov. Jediný spoločník zakladajúci s.r.o. nemôže byť však jediným spoločníkom vo viac ako troch spoločnostiach.

Kto môže založiť s.r.o.

Fyzická alebo právnická osoba sa stáva spoločníkom v s.r.o. prevzatím záväzku na nový vklad. **Minimálna výška vkladu je 750 Eur** (Obchodný zákonník Diel IV). Vklad môže byť peňažný a nepeňažný. **Nepenežný vklad** môže byť len majetok, ktorého hodnota sa dá určiť. Nepenežný vklad musí byť splatený pred zápisom do obchodného registra. Nepenežným vkladom nemôže byť záväzok vykonať prácu alebo poskytnúť službu. Zákon rozdielne vymedzuje povinnosti týkajúce sa vkladov do spoločnosti v prípade, ak s.r.o. zakladá jedna osoba alebo viacero osôb. Zatiaľ čo v prípade viacerých osôb postačuje na zápis do obchodného registra splatenie len časti vkladov, v prípade jedného spoločníka je to jeho celá výška.

Povinnosti spoločníka

Povinnosťou každého spoločníka je **splatiť svoj vklad** v stanovenej lehote. Legislatíva určuje obdobie, dokedy je potrebné vklad splatiť. Nesplatenie vkladu v stanovenej dobe môže mať za následok vznik povinnosti spoločníka platiť úroky z omeškania, ale aj vylúčenie zo spoločnosti. V prípade hlasovania na valnom zhromaždení o vylúčení spoločníka zo spoločnosti nemá spoločník, o ktorého vylúčenie sa hlasuje, hlasovacie právo. Vylúčený spoločník má nárok na vyrovnávací podiel. Výšku vyrovnávacieho podielu ako ďalšie osoby, ktoré majú nárok na vymeriavací podiel je určený v § 150 Obchodného zákonníka.

Ďalšou povinnosťou spoločníka je **príplatková povinnosť**. Táto povinnosť vzniká spoločníkovi v prípade, ak:

- príplatková povinnosť je zakotvená v spoločenskej zmluve,
- vznikla strata.

Vkladová povinnosť teda vzniká zo zákona, príplatková povinnosť vzniká až rozhodnutím valného zhromaždenia. Na rozdiel od vkladovej povinnosti príplatková môže byť len peňažná a slúži na úhradu strát do polovice základného imania podľa výšky vkladov.

Práva spoločníka

Práva spoločníkov sú definované v Občianskom zákonníku § 122 a 123. Práva spoločníkov môžeme rozdeliť do troch skupín.

Právo na účasť na riadení spoločnosti spočíva v práve zúčastňovať sa a hlasovať na valnom zhromaždení a prijímať rozhodnutia mimo valného zhromaždenia. V prípade jednoosobovej s.r.o. sa nekonajú valné zhromaždenia. Rozhodnutia jediného spoločníka však musia mať písomnú formu a musia byť ním aj podpísané (nevyžaduje sa notárska zápisnica).

Právo na kontrolu a na informácie. Spoločník má právo požadovať od konateľov spoločnosti informácie o záležitostiach spoločnosti a nahliadať do dokladov spoločnosti.

Medzi ostatné práva spoločníka patrí najmä jeho právo na príjem. Spoločník môže mať v spoločnosti niekoľko druhov príjmov (podiel na zisku, príjem spoločníka, ktorý je zároveň konateľom spoločnosti, príjem spoločníka, ktorý je zároveň zamestnancom a pod.).

Riziká a zodpovednosť

Spoločník zodpovedá za záväzky spoločnosti len do výšky svojho nesplateného vkladu. Po splatení celého vkladu neručí za záväzky spoločnosti vôbec a nemá ani zodpovednosť za konanie spoločnosti. Túto majú konatelia spoločnosti (častým javom však je, že spoločníci sú zároveň aj konateľmi spoločnosti).

Spoločenská zmluva

Spoločenská zmluva je základným dokumentom s.r.o.. V spoločenskej zmluve si spoločníci dohadujú **vzájomné vzťahy** a spôsob fungovania spoločnosti.

Legislatíva určuje povinné náležitosti spoločenskej zmluvy pre s.r.o., ktoré sú uvedené v **Obchodnom zákonníku diel IV**. Zákon však dáva veľkú voľnosť spoločníkom, čo sa týka definovania práv a povinností spoločníkov, ako aj fungovania spoločnosti.

Keď si zakladáte spoločnosť s ručením obmedzeným, mali by ste znenie spoločenskej zmluvy zveriť právnikovi, ktorý vás upozorní aj na iné ako na zákonom stanovené náležitosti, ktoré sa upravujú v spoločenskej zmluve, resp. ktoré je vhodné mať v spoločenskej zmluve upravené.

V spoločenskej zmluve by mali byť uvedené:

- mená spoločníkov a konateľov,
- určenie, ktorí spoločníci môžu byť konateľmi,
- názov spoločnosti, predmet činnosti,
- výška základného imania a vkladov spoločníkov,
- určenie správcu vkladu,
- výška rezervného fondu,
- výhody zakladajúcich členov oproti ostatným členom,
- predpokladané náklady založenia spoločnosti.

Medzi ďalšie náležitosti, ktoré je rozumné si upraviť v spoločenskej zmluve, patria najmä:

- úprava hlasovacieho práva,
- spôsob prijímania rozhodnutí,
- právo na podiel zo zisku,
- vyrovnávací podiel a likvidačný zostatok, ako aj spôsob rozdelenia,
- možnosti prevodu podielu na iné osoby,
- oprávnenia dedičov a právnych nástupcov a iné.

Takmer všetky skutočnosti, ktoré sa dajú upraviť v spoločenskej zmluve, sú spoločné pre viacosobové a jednoosobové spoločnosti. Existuje však pár výnimiek. Medzi ne patrí napríklad vylúčenie dedičstva, spôsob konania valného zhromaždenia. V prípade jednoosobovej s.r.o. nahrádza spoločenskú zmluvu zakladateľská listina.



1. Výklad hlavnej myšlienky.

Hodinu začnete uvedením hlavnej myšlienky. Dôvodom, prečo si ľudia vytvárajú spoločnosti, sú rôzne zručnosti jednotlivcov, ktoré napomáhajú rýchlejšiemu dosiahnutiu spoločného cieľa – rýchlejšiemu rozvoju. Podobne je to aj v prípade spoločnosti s ručením obmedzeným.

Spoločnosť s ručením obmedzeným navyše umožňuje značné zníženie rizika, nakoľko spoločníci ručia len do výšky svojich vkladov.

2. Hra „Nájdí vhodného spoločníka“

Povedzte študentom: *Predstavte si, že ste sa rozhodli podnikat'. Máte jeden zo základných predpokladov (rozumiete sa odboru, v ktorom chcete podnikat', alebo máte vytvorenú sieť kontaktov, alebo máte kapitál). Jeden alebo viacero predpokladov vám však chýba. Cieľom nasledujúcej aktivity je nájsť si vhodných spoločníkov pre podnikanie, ktorí vám poskytnú chýbajúce predpoklady (know-how, kontakty, kapitál). Teraz sa rozdelíme do skupín a rozdáme si kartičky.*

Inštrukcia: Vytvorte dvojčlenné skupiny žiakov (v prípade potreby sa do hry zapojte aj vy). Každá skupina bude sedieť v jednej lavici. Každý druhej skupine (lavici) dajte jednu kartičku z pracovného listu „Predpoklady pre založenie s. r. o.“ (ďalej len „Predpoklady...“), v prípade potreby väčšieho počtu skupín, môžu dve skupiny dostať kartičku s rovnakým podnikaním.

POZNÁMKA

Kartičky – „**Predpoklady ...**“ a rovnako aj kartičky – **Vklad do spoločnosti** (ďalej len „Vklad ...“) sú očíslované. V prípade nepoužitia všetkých kartičiek vyberte páry (ak vyberiete Kartičky – „**Predpoklady ...**“ s číslami 1,2,4,7,9,12, tak vyberte aj Kartičky – „**Vklad ...**“ s rovnakými číslami, čiže s číslami 1,2,4,7,9,12). Ak budete mať viac dvojíc ako je kartičiek (viac ako 12), použijete niektoré kartičky viackrát. Počet skupín musí byť párny. Polovica skupín dostane kartičky z pracovného listu „Predpoklady pre založenie s. r. o.“ a druhá polovica kartičky z pracovného listu „Vklad do spoločnosti“.

Vysvetlite: „Kartičky, ktoré ste dostali, predstavujú oblasť podnikania, v ktorej ste sa rozhodli podnikat'. Nezvýraznené časti máte k dispozícii – to sú vaše základné predpoklady pre dané podnikanie – v rámci dvojice si rozdelíte predpoklady. Časti uvedené v šedom poli musíte pre svoje podnikanie získať. Tieto chýbajúce časti sú na zvláštnych kartičkách, ktoré si o chvíľku rozdáme. Vašou úlohou bude nájsť si spoločníkov, ktorí disponujú tým, čo vám chýba – na čo nemáte predpoklady.“

Overte si, či študenti porozumeli zadaniu. Ak áno, tak povedzte: *Vašou úlohou je komunikovať s ostatnými skupinami a nájsť spoločníkov pre svoje podnikanie.*

Keď už bude mať každá skupina spoločníkov pre svoje podnikanie, hru zastavte.

Pokračujte vo výklade: *Spoločnosť s ručením obmedzeným môže mať jedného alebo viacerých spoločníkov. V prípade jedného spoločníka sa vyhotoví zakladateľská listina, v prípade viacerých spoločníkov sa vyhotovuje spoločenská zmluva. Keďže v našom prípade tvoria spoločnosť minimálne dvaja, tak my spíšeme spoločenskú zmluvu. Spoločenská zmluva slúži na dohodnutie si vzájomných vzťahov medzi spoločníkmi, napríklad rozhodovanie, delenie zisku a podobne. Spoločníkmi môžu byť fyzické osoby – občania, alebo právnické osoby – firmy. Každý jeden z vás je fyzická osoba, každá skupina je právnická osoba. Teraz si teda rozdáme spoločenské zmluvy a vašou úlohou bude doplniť údaje a dohodnúť si vzájomné vzťahy. Ak nemáte ani jedného spoločníka – inú skupinu, tak spoločníkmi budú len členovia vašej skupiny, čiže dve fyzické osoby. V prípade, že máte spoločníkov – iné skupiny, tak spoločníkmi budú členovia vašej skupiny – dve fyzické osoby a ostatné skupiny – právnické osoby.*¹

¹ Uvedomujeme si fakt, že právnické osoby ešte pri podpise zmluvy neexistujú, ale pre účel hry to nie je rozhodujúce.

3. Príprava spoločenskej zmluvy

Teraz rozdajte dokument „Spoločenská zmluva“. Počet kópií musí zodpovedať polovici žiakov (ak máte v triede 26 žiakov, zoberte so sebou 13 kópií, ak máte 27 žiakov, zoberte 14 kópií).

Povedzte: *Vašou úlohou bude vyplniť tento dokument v chýbajúcich častiach. Čiže v častiach:*

- *meno spoločnosti* – sem uveďte meno vašej spoločnosti,
- *zo dňa* – sem uveďte dnešný dátum,
- *predmet činnosti* – uveďte predmet vášho podnikania (prevádzkovanie taxislužby, poskytovanie reštauračných služieb a pod.),
- *základné imanie* – sem uveďte v peňažnom vyjadrení kapitálové vklady (čiže sumu finančných prostriedkov + cena zariadenia),
- *spoločníci* – sem uveďte mená spoločníkov,
- *vklady spoločníkov* – sem uveďte mená spoločníkov spolu s ich vkladmi,
- *konatelia spoločnosti* – sem uveďte osobu (y), ktoré bude (ú) v mene spoločnosti konať (určite si konateľov spoločnosti – ich mená),
- *rozdelenie zisku* – je na vás v akom pomere si ho dohodnete. Tento pomer nemusí odrážať vaše vklady do spoločnosti, môžete si dohodnúť rozdelenie zisku rovnakým dielom alebo v akomkoľvek pomere, to je len na spoločníkoch.

Nezabudnite napísať dátum podpisu zmluvy a získať podpisy od všetkých zakladateľov spoločnosti (v prípade právnických osôb – iných skupín uveďte ich meno veľkými tlačnými písmenami).“

Nechajte žiakom čas na vypracovanie a potom náhodne vyberte spoločenskú zmluvu a spolu s celou triedou si ju prejdite. Upozornite na to, že hoci táto zmluva obsahuje povinné formálne náležitosti, chýbajú v nej časti upravujúce vzájomné vzťahy a záväzky spoločníkov. Spoločenská zmluva je dôležitý právny dokument a preto jej prípravu treba vždy konzultovať s profesionálom – právnikom.

Pokúste sa spoločne so študentmi sformulovať niekoľko zmluvných článkov definujúcich záväzky spoločníkov. Plynule prejdite k problematike ručenia.

4. Výklad „Obmedzené alebo neobmedzené ručenie?“

Povedzte: *Na začiatku sme si povedali, že s.r.o. umožňuje spojenie viacerých osôb pod jednu strechu a zbavuje ich neobmedzeného ručenia. Prečo je ručenie také dôležité? Uveďme si príklad.*

Vyberte dvoch žiakov a povedzte im, nech si so sebou zoberú tašku, peračník a peňaženku.

Povedzte: *Predstavte si, že obaja podnikáte – vlastníte reštauráciu. Jeden z vás podniká ako živnostník a druhý ako s. r. o.. Každý ste do podnikania vložili rovnaký majetok. Dajme tomu, že obaja ste vložili peračník a tašku. Peňaženka je vašim súkromným majetkom. Pokiaľ všetko ide správne, ste na tom obaja veľmi dobre, a darí sa vám, nevidíte rozdiel medzi s. r. o. a živnosťou. Pritom platí, že obaja ručíte nielen za záväzky spoločnosti, ale aj za riziká, ktorým sa niekedy zabrániť jednoducho nedá. Ale je tu určitý rozdiel. Predstavte si, že jedného dňa sa vo vašej reštaurácii otrávia ľudia jedlom. Budú požadovať odškodné, no vy ho nemôžete zaplatiť, a tak príde exekútor. Čo bude nasledovať? V prípade s.r.o. exekútor zoberie akurát tak peračník a tašku (zoberte žiakovi peračník a tašku a položte ho na katedru), lebo len to je majetkom spoločnosti. Ak exekútor príde k živnostníkovi, tak mu nezoberie len tašku a peračník, ale zoberie aj peňaženku (zoberte žiakovi peračník, tašku a peňaženku). Teraz poukážte na fakt, že zatiaľ čo tomu, ktorý mal s. r. o., zobrali len peračník a tašku, živnostníkovi zobrali všetko.*

Uzavríte: *V reálnom živote však môže byť tým peračníkom a taškou majetok spoločnosti za niekoľko miliónov, no peňaženkou môže byť strecha nad hlavou.*



Kartičky – Predpoklady pre založenie s. r. o.

Kartičky vytlačte podľa počtu dvojíc v triede. Ak máte v triede 24 žiakov, vytlačte kartičky 1 až 12, ak máte žiakov 27, vytlačte kartičky 1 až 12 a potom ešte dve ľubovoľné kartičky, čiže z určitého typu podnikania budete mať viac kartičiek.

1

FITNESS CENTRUM – BODY
<p>KNOW-HOW</p> <p>ste profesionálnym fitness trénerom</p>
<p>KAPITÁL – HOTOVOŠŤ</p> <p>potrebujete 8 298 Eur</p>
<p>KONTAKTY</p> <p>poznáte sa s dodávateľmi fitness doplnkov</p>
<p>KAPITÁL – VYBAVENIE, PRIESTORY</p> <p>priestory pre fitness centrum</p>

2

STAVEBNÁ FIRMA – STAVMAX
<p>KNOW-HOW</p> <p>máte vyštudovanú stavebnú školu</p>
<p>KAPITÁL – HOTOVOŠŤ</p> <p>potrebujete 29 875 Eur</p>
<p>KONTAKTY</p> <p>poznáte dodávateľov stavebných materiálov</p>
<p>KAPITÁL – VYBAVENIE, PRIESTORY</p> <p>žeriav</p>

3

FITNESS CENTRUM – BODY
<p>KNOW-HOW</p> <p>máte potrebnú kvalifikáciu účtovníka</p>
<p>KAPITÁL – HOTOVOŠŤ</p> <p>potrebujete 1 660 Eur</p>
<p>KONTAKTY</p> <p>máte kontakty v spoločnostiach, v ktorých potrebujú účtovníka</p>
<p>KAPITÁL – VYBAVENIE, PRIESTORY</p> <p>účtovnícky program a výpočtová technika v hodnote 5 975 Eur</p>

4

STOLÁRSKA FIRMA – STOLÁR
<p>KNOW-HOW</p> <p>máte stolársku prax</p>
<p>KAPITÁL – HOTOVOŠŤ</p> <p>máte k dispozícii: 4 979 Eur</p>
<p>KONTAKTY</p> <p>máte dobré vzťahy so spoločnosťami, ktoré ťažia drevo</p>
<p>KAPITÁL – VYBAVENIE, PRIESTORY</p> <p>obrábacie stroje na drevo a priestory</p>

5

REŠTAURÁCIA – MUZIKANT
<p>KNOW-HOW</p> <p>boli ste manažérom reštauračnej siete</p>
<p>KAPITÁL – HOTOVOŠŤ</p> <p>máte k dispozícii: 39 833 Eur</p>
<p>KONTAKTY</p> <p>máte dobré vzťahy s dodávateľmi kvalitných potravín</p>
<p>KAPITÁL – VYBAVENIE, PRIESTORY</p> <p>priestory pre reštauráciu</p>

6

PREDAJŇA OBUVY – BOTY
<p>KNOW-HOW</p> <p>riadili ste niekoľko predajní spoločnosti Baťa</p>
<p>KAPITÁL – HOTOVOŠŤ</p> <p>máte k dispozícii: 16 597 Eur</p>
<p>KONTAKTY</p> <p>poznáte trh a máte dobré vzťahy v spoločnosti Baťa</p>
<p>KAPITÁL – VYBAVENIE, PRIESTORY</p> <p>priestory pre predajňu obuvi v hodnote 6 639 Eur</p>

7

AUTOSERVIS – AUTOTOP
<p>KNOW-HOW</p> <p>máte ukončené vzdelanie automechanik a prax</p>
<p>KAPITÁL – HOTOVOŠŤ</p> <p>potrebujete 7 303Eur</p>
<p>KONTAKTY</p> <p>ľudia vás poznajú ako zručného automechanika</p>
<p>KAPITÁL – VYBAVENIE, PRIESTORY</p> <p>zariadenie autodiely v hodnote 14 937 Eur</p>

8

RÝCHLE OBČERSTVENIE – FF
<p>KNOW-HOW</p> <p>pracovali ste v stánku s rýchlym občerstvením</p>
<p>KAPITÁL – HOTOVOŠŤ</p> <p>máte k dispozícii 12 282 Eur</p>
<p>KONTAKTY</p> <p>poznáte spoľahlivých dodávateľov potrebných surovín</p>
<p>KAPITÁL – VYBAVENIE, PRIESTORY</p> <p>zariadenie rýchleho občerstvenia</p>

9

AUTODOPRAVA – TRANS
<p>KNOW-HOW</p> <p>niekoľko rokov ste pracovali ako profesionálny vodič</p>
<p>KAPITÁL – HOTOVOŠŤ</p> <p>máte k dispozícii 1 992 Eur</p>
<p>KONTAKTY</p> <p>máte databázu spoločností, ktoré hľadajú prepravcov</p>
<p>KAPITÁL – VYBAVENIE, PRIESTORY</p> <p>kamión</p>

10

TAXIKÁR – TAXXI
<p>KNOW-HOW</p> <p>ste skúsený profesionálny vodič</p>
<p>KAPITÁL – HOTOVOŠŤ</p> <p>potrebujete 1 167 Eur</p>
<p>KONTAKTY</p> <p>máte kontakty v spoločnostiach, ktoré pravidelne využívajú taxi službu</p>
<p>KAPITÁL – VYBAVENIE, PRIESTORY</p> <p>osobný automobil</p>

11

LEKÁREŇ – ZDRAVIE
<p>KNOW-HOW</p> <p>získali ste vzdelanie farmaceuta</p>
<p>KAPITÁL – HOTOVOŠŤ</p> <p>potrebujete 4 149 Eur</p>
<p>KONTAKTY</p> <p>máte dobré kontakty v okolitých zdravotníckych zariadeniach</p>
<p>KAPITÁL – VYBAVENIE, PRIESTORY</p> <p>priestory pre lekáreň v hodnote 11 618 Eur</p>

12

ARCHITEKT – STYLE
<p>KNOW-HOW</p> <p>pracovali ste v stánku s rýchlym občerstvením</p>
<p>KAPITÁL – HOTOVOŠŤ</p> <p>potrebujete 11 618 Eur</p>
<p>KONTAKTY</p> <p>máte kontakty v investičnej spoločnosti, ktorá sa venuje výstavbe obchodných domov</p>
<p>KAPITÁL – VYBAVENIE, PRIESTORY</p> <p>priestory pre ateliér</p>



Kartičky – Vklad do spoločnosti.

Tam kde je čiara prerušovaná kartičku rozstrihnite. Počet a výber kartičiek závisí od počtu a typu kartičiek „Predpoklady ...“. Rozdajte študentom kartičky „Vklad do spoločnosti“, tak aby každá dvojica dostala dve kartičky uvedené pod rovnakým číslom.

1

KAPITÁL – HOTOVOŠŤ
máte k dispozícii:
8 298 Eur
KAPITÁL – VYBAVENIE, PRIESTORY
priestory pre fitness centrum v hodnote
11 618 Eur

2

KAPITÁL – HOTOVOŠŤ
máte k dispozícii:
29 875 Eur
KAPITÁL – VYBAVENIE, PRIESTORY
žeriav v hodnote
26 555 Eur

3

KAPITÁL – HOTOVOŠŤ
máte k dispozícii:
1 660 Eur
KONTAKTY
máte kontakty v spoločnostiach, v ktorých potrebujú účtovníka

4

KNOW-HOW
máte stolársku prax
KAPITÁL – VYBAVENIE, PRIESTORY
obrábacie stroje na drevo a priestory v hodnote
4 647 Eur

5

KNOW-HOW
boli ste manažérom reštauračnej siete
KAPITÁL – VYBAVENIE, PRIESTORY
priestory pre reštauráciu v hodnote
13 278 Eur

6

KNOW-HOW
riadili ste niekoľko predajní spoločnosti Baťa
KONTAKTY
poznáte trh a máte dobré vzťahy v spoločnosti Baťa

7

KNOW-HOW
máte ukončené vzdelanie automechanik a prax
KAPITÁL – HOTOVOŠŤ
máte k dispozícii:
7 303 Eur

8

KONTAKTY
Poznáte spoľahlivých dodávateľov potrebných surovín
KAPITÁL – VYBAVENIE, PRIESTORY
zariadenie rýchleho občerstvenia v hodnote
5 975 Eur

9

KNOW-HOW
niekoľko rokov ste pracovali ako profesionálny vodič
KAPITÁL – VYBAVENIE, PRIESTORY
kamión v hodnote
33 194 Eur

10

KAPITÁL – HOTOVOŠŤ
máte k dispozícii:
1 162 Eur
KAPITÁL – VYBAVENIE, PRIESTORY
osobný automobil v hodnote 13 278 Eur

11

KNOW-HOW
získali ste vzdelanie farmaceuta
KAPITÁL – HOTOVOŠŤ
máte k dispozícii:
4 149 Eur

12

KAPITÁL – HOTOVOŠŤ
máte k dispozícii:
11 618 Eur
KAPITÁL – VYBAVENIE, PRIESTORY
priestory pre ateliér v hodnote 4 979 Eur

Spoločenská zmluva

SPOLOČENSKÁ ZMLUVA O ZALOŽENÍ SPOLOČNOSTI S RUČENÍM OBMEDZENÝM

..... S. r. o.

zo dňa

Obchodné meno spoločnosti je: S.r.O.

Predmetom činnosti spoločnosti je:

Základné imanie spoločnosti pri jej vzniku jeEur /slovom:/.

Spoločníkmi spoločnosti sú:

- a),
- b),
- c),

Vklady spoločníkov do spoločnosti sú nasledovné:

..... Eur,
..... Eur,
..... Eur,

Prvými konateľmi spoločnosti pri jej založení sú:

.....
.....
.....
.....

Časť zisku určená na vyplatenie spoločníkom na podiely zo zisku sa rozdeľuje vždy podľa

- a) výšky ich splatených vkladov,
- b) rovným dielom,
- c) iným podielom, uveďte akým.

V dňa

zakladateľ/spoločník

zakladateľ/spoločník

zakladateľ/spoločník

zakladateľ/spoločník



Spoločnosť s ručením obmedzeným

Základnou črtou (charakteristickou pre kapitálové spoločnosti) spoločnosti s ručením obmedzeným je oddelenie majetku spoločnosti od majetku jej spoločníkov. Spoločníci teda vkladajú svoje peňažné prostriedky do spoločnosti. Po ich splatení neručia za záväzky spoločnosti vôbec. Takéto ručenie je hlavným dôvodom atraktivity spoločnosti pre podnikateľov.

Organizačná štruktúra

Valné zhromaždenie

Valné zhromaždenie musí byť vytvorené pri založení spoločnosti. Jeho členom sú len osoby podieľajúce sa na základnom imaní spoločnosti. Valné zhromaždenie je orgán, ktorý rozhoduje o dôležitých otázkach existencie spoločnosti (zvýšenie alebo zníženie základného imania, schvaľovanie účtovnej závierky, zmena zakladateľskej zmluvy, rozhodnutie o rozdelení zisku a pod.).

Štatutárny orgán

Štatutárny orgán musí byť vytvorený pri založení spoločnosti a je tvorený konateľmi. Sú to osoby, ktoré konajú v mene spoločnosti.

Dozorná rada

Dozorná rada je orgánom spoločnosti, ktorý spoločnosť s ručením obmedzeným však nie je povinná vytvoriť. Dozorná rada dohliada na konanie konateľov, kontroluje účtovnú závierku, môže nahliadať do obchodných kníh, dokladov a vykonáva inú kontrolnú činnosť.

Riziká a zodpovednosť

Spoločníci

Spoločnosť ručí **celým majetkom**, no **spoločníci** ručia za záväzky spoločnosti len do **výšky** svojho nesplateného **vkladu** a za úkony vykonané spoločnosťou nezodpovedajú.

Konatelia

Zodpovednosť konateľov je oveľa väčšia. Konatelia zodpovedajú za úkony vykonané v mene spoločnosti a uplatňuje sa tu aj princíp „objektívnej zodpovednosti“. Znamená to, že konateľ zodpovedá

aj za škodu, ktorú priamo nezavinil, čiže napríklad škodu, ktorá vznikla spoločnosti v dôsledku nedostatočných informácií. Tento princíp bude bližšie vysvetlený v lekcii „konateľ“.

Dozorná rada

Člen dozornej rady je zodpovedný za konanie spoločnosti len v tom prípade, ak schválil konanie konateľa. Za škodu vzniknutú v takomto prípade zodpovedajú členovia dozornej rady a konatelia.

Spoločenská zmluva

Spoločenská zmluva je základným dokumentom s.r.o.. V spoločenskej zmluve si spoločníci dohadujú vzájomné vzťahy a spôsob fungovania spoločnosti.

V spoločenskej zmluve by mali byť uvedené:

- mená spoločníkov a konateľov,
- určenie, ktorí spoločníci môžu byť konateľmi,
- názov spoločnosti, predmet činnosti,
- výška základného imania (min. 5 000 Eur) a vkladov spoločníkov (min. 750 Eur).

DOMÁCA ÚLOHA

Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna úloha.

POUŽITÁ LITERATÚRA

- Doc. JUDr. Mária Patakyová, CSc. a kolektív: *S. R. O. v praxi*. Verlag Dashofer Vydavateľstvo, s. r. o., Bratislava 2007
- Zákon 513/1991 Z. z., Obchodný zákonník
- Ján Solík, Vladimír Jakubec: *Cesta k samostatnosti*. OZ Gimma, Trenčín 2007

Zdroje štúdia neboli zadané.

Konateľ v s. r. o.

44

CIEĽ LEKCIE



Uvedomiť si, že konateľ v s.r.o. je mimoriadne zodpovedná funkcia a pri konaní v mene spoločnosti treba byť veľmi opatrný. Študenti budú poznať úlohu konateľa v s.r.o. a budú si vedomí zodpovednosti, ktorá s výkonom tejto funkcie súvisí.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Konateľ je osoba, ktorá vystupuje v mene spoločnosti voči tretím osobám a zabezpečuje jej obchodné vedenie.

Byť konateľom je mimoriadne zodpovedná úloha. Konateľ je zodpovedný za vzniknutú škodu v celej výške len voči spoločnosti (čiže tretie osoby si náhradu škody voči konateľovi uplatniť nemôžu).

Platí tu princíp takzvanej objektívnej zodpovednosti, čo znamená, že konateľ zodpovedá za škodu aj v tom prípade, ak ju priamo nezavinil.

ZÁKLADNÉ POJMY



- konateľ
- biele kone

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- článok „Biele kone“
- tabuľka úloh
- články „Zodpovednosť konateľa“

Metódy

- výklad
- diskusia
- analýza textu



ČASOVÝ HARMONOGRAM

Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky 2
2. Analýza textu „Biele kone“ 15
3. Výklad funkcie konateľa 20
4. Diskusia „Určenie zodpovednosti konateľa“ 8

DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nie je zadaná žiadna úloha.

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Náuka o spoločnosti
Podnikanie
Ekonomika



Konateľmi spoločnosti s ručením obmedzeným sú spravidla jej spoločníci, čiže osoby, ktoré vložili svoje vklady do spoločnosti a podieľajú sa na jej riadení. Keďže s.r.o. nie je osobným typom spoločnosti, kapitálová účasť na podnikaní spoločnosti nie je podmienkou účasti na jej riadení a konateľom môže byť aj tretia osoba. Konatelia tvoria štatutárny orgán, ktorý je spoločnosť povinná vytvoriť. Počet konateľov nie je obmedzený.

Volba konateľov

Konateľov volí výlučne valné zhromaždenie spoločnosti, ktoré túto svoju právomoc nemôže delegovať na iný orgán spoločnosti. Konatelia sú volení vždy nadpolovičnou väčšinou prítomných členov valného zhromaždenia¹. Je potrebné, aby počet hlasov všetkých prítomných spoločníkov na valnom zhromaždení tvorila aspoň polovica hlasov všetkých spoločníkov². Výnimka je len v prípade prvých konateľov. Povinnou náležitosťou spoločenskej zmluvy, resp. zakladateľskej listiny je uvedenie mien všetkých konateľov spoločnosti. Keďže spoločenskú zmluvu podpisujú všetci jej zakladajúci členovia, prví konatelia sú volení jednomyseľne. Vymenovanie konateľa je účinné od momentu rozhodnutia valného zhromaždenia. Ďalšou náležitosťou pri vymenovaní konateľa je aj vyhotovenie podpisového vzoru.

POZNÁMKA

V spoločenskej zmluve môže byť určené, že na voľbu konateľa je potrebná 2/3 väčšinou všetkých hlasov. Nie je veľmi vhodné podmieňovať vymenovanie konateľa súhlasom všetkých spoločníkov.

Konateľom môže byť len fyzická osoba, ktorá dovŕšila vek 18 rokov, má spôsobilosť na právne úkony a je bezúhonná.

Vzťah medzi konateľom a spoločnosťou vzniká dňom jeho vymenovania. Ak spoločnosť (valné

zhromaždenie spoločnosti) neschváli zmluvu o výkone funkcie, tak tento vzťah sa riadi mandátnou zmluvou³. Zmluva o výkone funkcie podrobne upravuje práva a povinnosti konateľov, práva a povinnosti spoločnosti ako aj odmenu z výkonu funkcie konateľa.

V prípade personálnych zmien v spoločnosti týkajúcich sa konateľov spoločnosť nie je povinná vyhotovovať nové znenie spoločenskej zmluvy v prípade, ak sa jedná len o zmenu v osobe konateľa. Ak by sa menil počet konateľov, je nutné túto zmenu zachytiť aj v spoločenskej zmluve.⁴

Práva a povinnosti konateľa

Povinnosti konateľa môžeme rozdeliť na:

- zákonné, ktoré vyplývajú priamo z právnych predpisov,
- zmluvné, ktoré konateľovi vyplývajú zo spoločenskej zmluvy, stanov spoločnosti alebo zo zmluvy o výkone funkcie (resp. mandátnej zmluvy).

Konateľ je povinný dodržiavať a plniť všetky povinnosti, ktoré mu vyplývajú zo zákona, spoločenskej zmluvy, stanov a zo zmluvy o výkone funkcie.

Zákonné funkcie konateľa spoločnosti sú zakotvené v Obchodnom zákonníku diel IV, v zákone o obchodnom registri a v zákone o konkurze a reštrukturalizácii. Treba však rozlišovať medzi povinnosťami konateľa a povinnosťami samotnej spoločnosti. Konateľ musí povinnosti vyplývajúce z iných právnych predpisov identifikovať, aby spoločnosť, ktorú riadi, konala v súlade s platnou legislatívou.

Pôsobnosť konateľov možno rozdeliť na **vnútornú a vonkajšiu**.

Za vonkajšiu pôsobnosť sa považuje konanie voči tretím osobám. Konateľ je oprávnený konať v mene spoločnosti vo všetkých veciach vo vzťahu k tretím osobám. Toto jeho oprávnenie nie je možné obmedziť.⁵

¹ Výnimka je len v tom prípade, ak vymenovanie nového konateľa nebolo jedným z bodov valného zhromaždenia. V tomto prípade je nutné, aby s jeho vymenovaním súhlasili všetci spoločníci spoločnosti.

² Počet hlasov jednotlivých spoločníkov sa určuje na základe ich vkladov do spoločnosti.

³ Táto zmluva je upravená v Obchodnom zákonníku v ustanoveniach § 566 a § 567.

⁴ V prípade zmeny osoby konateľa postačuje na jeho zvolenie nadpolovičná väčšina hlasov prítomných spoločníkov. Ak sa však mení počet konateľov, je potrebné 2/3 väčšina hlasov všetkých spoločníkov. Spoločenská zmluva však môže v oboch prípadoch požadovať aj vyšší počet hlasov.

⁵ V praxi je však bežné obmedzenie konateľského oprávnenia takým spôsobom, že spoločenská zmluva obsahuje určenie,

POZNÁMKA

Spoločnosť môže v spoločenskej zmluve dohodnúť, že konatelia konajú v určitých otázkach spoločne, prípadne samostatne alebo v určitom počte.

Vnútorňou pôsobnosťou sa rozumie konanie konateľov ako riadiaceho orgánu. Konatelia sú poverení obchodným vedením spoločnosti. Zákon stanovuje pre konateľov zákaz konkurencie, čo znamená, že konateľ nemôže byť samostatným podnikateľom, členom štatutárneho orgánu spoločnosti alebo spoločníkom inej spoločnosti s neobmedzeným ručením, ak predmetom činnosti je činnosť zhodná s činnosťou jeho pôvodnej spoločnosti s r. o..

Zákaz konkurencie

Ak konateľ podniká na základe živnostenského oprávnenia ako stolár, nemôže sa stať členom spoločnosti, ktorá má podobný predmet podnikania ⁶

Zodpovednosť konateľa za škodu

Zodpovednosť konateľa za škodu je veľmi prísna. Uplatňuje sa tu takzvaný princíp objektívnej zodpovednosti. Tento princíp znamená, že škodca (konateľ) zodpovedá za škodu aj v prípade, ak túto škodu nezavinil. Ak konateľ dokáže, že konal v súlade so všeobecnými zásadami výkonu pôsobnosti svojej funkcie a svoje povinnosti neporušil, môže sa tejto zodpovednosti zbaviť.

Zánik funkcie konateľa

Vzťah medzi spoločnosťou a konateľom vzniká na základe dohody a na základe dohody aj zaniká. Tento spôsob však nie je veľmi častý a oveľa častejším spôsobom je odvolanie konateľa z funkcie valným zhromaždením a rezignácia konateľa na funkciu. Existuje rad ďalších možností zániku funkcie konateľa.⁷

že navonok môžu konať len niektorí z ustanovených konateľov. Ak konateľ nerešpektuje obmedzenie svojho konateľského oprávnenia, nie je možné domáhať sa neplatnosti týchto úkonov.

⁶ Ak by spoločnosť s konateľom podpísala zmluvu, že mu takéto konanie povoľuje, takáto zmluva je neplatná. Náhrady sa môže však domáhať len dotknutá osoba – čiže v tomto prípade spoločník.

⁷ Smrťou konateľa, uplynutím funkčného obdobia, výpoveďou zmluvy o výkone funkcie, stratou predpokladov na výkon funkcie konateľa a zánikom spoločnosti.



1. Výklad hlavnej myšlienky

Konateľ je osoba, ktorá vystupuje v mene spoločnosti voči tretím osobám a zabezpečuje jej obchodné vedenie.

Byť konateľom je mimoriadne zodpovedná úloha. Konateľ je zodpovedný za vzniknutú škodu v celej výške len voči spoločnosti (čiže tretie osoby si náhradu škody voči konateľovi uplatniť nemôžu).

Platí tu princíp takzvanej objektívnej zodpovednosti, čo znamená, že konateľ zodpovedá za škodu aj v tom prípade, ak ju priamo nezavinil.

2. Analýza textu a diskusia

Rozdeľte žiakov do dvojíc a rozdajte im článok „Biele kone“. Úlohou žiakov bude článok prečítať a následne prostredníctvom diskusie analyzovať.

Otázky do diskusie:

- Kto sú biele kone? Čo robili?
- Počuli ste predtým o bielych koňoch?
- Prečo sú biele kone spomínané práve v súvislosti s s.r.o. a nie napríklad so živnosťou?
- Akú funkciu podľa vás mali v s.r.o. biele kone? Pokúste sa určiť ich funkciu.
- Na čom zarábali biele kone?

Nechajte žiakom priestor na vzájomnú diskusiu o článku. Usmernite ich, aby hovorili o tom, prečo je možné, že biele kone mohli podávať daňové priznania, vyberať peniaze z účtu a podobne. Povedzte im: *Biele kone zarábali na nadmernom odpočte DPH a ako k tomu mohlo dôjsť, si vysvetlíme neskôr, kde budeme hovoriť o DPH.*

Po ukončení diskusie žiakom povedzte: *Byť konateľom človeka oprávňuje konať v mene spoločnosti, čo znamená, že je za svoje konanie zodpovedný. Konateľom nemusí byť spoločník, a preto je konateľ zodpovedný za svoje konanie voči spoločnosti. Konateľ je povinný riadiť spoločnosť v súlade so zákonom a podávať informácie spoločníkom. V tomto článku boli konatelia **nastrčené osoby**, ktoré boli riadené niekým iným. Boli nimi väčšinou nevzdelaní ľudia, ktorí za určitú odmenu podávali nepravdivé daňové priznania.*

Bieleho koňa však môže konateľ robiť aj na vlastný účet. Môže spoločníkom podávať nepravdivé informácie o hospodárení spoločnosti, uzatvárať nevýhodné zmluvy pre spoločnosť, podávať falošné daňové priznania a podobne. Z tohto dôvodu je zodpovednosť konateľov nastavená veľmi prísne. Uplatňuje sa tu princíp objektívnej zodpovednosti, čo znamená, že konatelia sú zodpovední aj za škodu, ktorú priamo spoločnosti nezavinili. Ak však dokážu, že konali s odbornou starostlivosťou, tak za škodu nezodpovedajú. V zákone sú presne vymedzené povinnosti konateľa.

Teraz si zahráme hru. Vašou úlohou bude určiť činnosti, ktoré podľa vás patria do pôsobnosti konateľa – teda ich konateľ reálne vykonáva.

3. Funkcie a zodpovednosť konateľa

Rozdajte žiakom do štvoríc celú sadu kartičiek „Zoznam činností“. Zadaťte inštrukciu: *Na kartičkách máte uvedené rôzne činnosti. Niektoré môžu vykonávať aj zamestnanci, ale niektoré môže robiť len konateľ (resp. splnomocnená osoba). Rozdeľte kartičky na dve kopy podľa toho, či danú činnosť môže vykonávať aj zamestnanec alebo len konateľ.*

Nechajte žiakom 5 minút na vypracovanie. Následne vyzvite jednu štvoricu, nech prečíta činnosti, ktoré určila ako tie, ktoré môže vykonávať len konateľ. Ich výsledok skontrolujte s ostatnými skupinami. V prípade neurčitosti vyzvite žiakov, aby svoje rozhodnutie obhájili. Povedzte: *Prečo si myslíte, že danú činnosť môže vykonávať len konateľ, resp. môže vykonávať aj zamestnanec?* Nechajte štvorice o danej činnosti diskutovať. Celú hru po 10 – 15 minútach ukončíte.

Určenie zodpovednosť konateľa

Povedzte: *Teraz vám ešte prečítam dva články. Vašou úlohou bude povedať, ako by ste postupovali, ak by ste boli spoločníkom danej spoločnosti a či by bol takýto postup aj realizovateľný.*

Teraz prečítajte **prvý článok** a nechajte žiakov prezentovať svoje názory. Spýtajte sa: *Ako by ste postupovali v prípade spoločníka? Myslíte, že máte*

nárok na náhradu škody od konateľa? Myslíte, že vám je povinný nahradiť celú škodu, aj keby daná budova mala hodnotu napr. 10 000 000 Eur alebo je výška, ktorú od neho môžete vymáhať, obmedzená?“

Nechajte žiakov diskutovať a potom im prečítajte výsledok – je uvedený pod článkom v pomôckach.

Teraz im prečítajte **druhý článok** a nechajte žiakov prezentovať svoje názory. Spýtajte sa: *Ako by ste postupovali v prípade spoločníka? Myslíte, že máte náhradu na náhradu škody od konateľa? Myslíte, že Vám je povinný nahradiť celú škodu aj keby daná budova mala hodnotu napr. 10 000 000 EUR alebo je výška, ktorú od neho môžete vymáhať obmedzená?*

Nechajte žiakov diskutovať a potom im prečítajte výsledok.

Na záver hodiny poukážte na **právomoci** konateľa a **na zodpovednosť**, ktorá s výkonom tejto funkcie súvisí a na zákaz konkurencie, ktorý sa na konateľov vzťahuje. Žiakom spomeňte, že funkcia konateľa je upravená v Obchodnom zákonníku a že konateľ koná na základe mandátnej zmluvy, resp. zmluvy o výkone funkcie.



„Biele kone“ obrali daňový úrad o 20 miliónov korún

Košice – O viac ako dvadsať miliónov obrala košický daňový úrad päťica Lučenčanov, ktorých na to ktosi šikovný naviedol. „Biznis“ skrsol v bystrej hlave niekoho iného, piati muži z Lučenca boli iba takzvanými bielymi koňmi. Odviedli špinavú prácu s veľkým rizikom, pričom peniažky zhrabol niekto iný. Poďme však pekne po poriadku.

Každý zo spomínanej päťice si najprv vybavil v Košiciach trvalý pobyt, na udanú adresu sa však nikdy nenašahoval. Šlo iba o formálnu záležitosť, aby si následne mohli muži vybaviť na Živnostenskom oddelení Okresného úradu Košice IV živnostenské listy. Potom sa zaregistrovali na príslušnom daňovom úrade ako mesační platcovia DPH a pustili sa do podnikania. To spočívalo v tom, že od augusta 1997 do decembra nasledujúceho roka opakovane podávali daňové priznania, v ktorých požadovali vyplatenie nadmerného odpočtu DPH za deklarovaný vývoz tovaru do zahraničia. Ten sa síce neuskutočnil, ale nárokované sumy boli podnikateľom v jednotlivých zdaňovacích obdobiach poukazované na účet. Celkovo šlo o čiastky od dvoch do 6,6 milióna korún.

Lučenčania obrali Daňový úrad Košice IV dovedna o dvadsať miliónov. Zaujímavé je, že stotisícové čiastky v skutočnosti nikdy nepoužili pre vlastnú potrebu. Po poukázaní na „ich“ účet museli peniaze vyzdvihnúť a odovzdať inej osobe, ktorá im za službu vyplatila obvykle pätnásť až dvadsaťtisíc korún. Preto sa považujú za spolupáchateľa podvodu, ktorý odhalilo Ústredné daňové riaditeľstvo SR v Banskej Bystrici. Podarení podnikatelia totiž neboli schopní pri opakovanej daňovej kontrole poskytnúť daňovníkom potrebné daňové doklady.

Prípadom sa preto začala zaoberať polícia a pred časom skončil na Okresnom úrade vyšetrovania PZ Košice II. Jeho vyšetrovateľ vzniesol v týchto dňoch voči mužom vo veku 26 až 41 rokov, z ktorých väčšina má ukončené iba základné vzdelanie, obvinenie z podvodu formou spolupáchateľstva, pričom ich stíha zatiaľ na slobode. Dvomi z päťice mužov pritom hrozí trest odňatia slobody dva až osem rokov a trom päť až dvanásť rokov nepodmienečne.

Zdroj: Košický Korzár, 1. februára 2002



Kartičky „Zoznam činností“

**vystavenie faktúry
dodávateľovi**

**podpísanie vystavenej
faktúry na dodávateľa**

**dohodnutie znenia
pracovnej zmluvy
so zamestnancom**

**podpísanie
pracovnej zmluvy
so zamestnancom**

**dohodnutie zvýšenia
platu zamestnanca**

**odobrenie zvýšenia
platu zamestnanca**

**získanie klienta
a dohodnutie
zmluvných podmienok**

**podpísanie zmluvy
s klientom**

výber dodávateľa

**zadávanie pravidelných
objednávok**



podpísanie dodacieho listu

**podpísanie prijatia
doporučených
poštových zásielok**

**vyhotovenie daňového
priznania**

**podpísanie zmluvy
s mobilným operátorom**

**podanie daňového
priznania**

**dohodnutie dovolenky
so zamestnancom**

**podpísanie dovolenky
zamestnancovi**

**Výmenu pneumatík
na aute**



Kartičky „Zoznam činností“

– pomôcka pre učiteľa

1. Faktúry <ul style="list-style-type: none"> vystavenie faktúry dodávateľovi podpísanie vystavenej faktúry na odberateľa <ul style="list-style-type: none"> faktúru budú vystavovať účtovníci alebo vedúci jednotlivých oddelení, podpisovať ju však budú konatelia spoločnosti 	5. Pošta <ul style="list-style-type: none"> podpísanie prijatia doporučených poštových zásielok <ul style="list-style-type: none"> toto môže vykonať sekretárka
2. Zamestnanci <ul style="list-style-type: none"> dohodnutie znenia pracovnej zmluvy so zamestnancom podpísanie pracovnej zmluvy so zamestnancom dohodnutie zvýšenia platu zamestnanca odobrenie zvýšenia platu zamestnanca <ul style="list-style-type: none"> znenie pracovnej zmluvy a dohodnutie zvýšenia platu môže byť v kompetencii pracovníka personálneho oddelenia, ale podpis pracovnej zmluvy a odobrenie zvýšenia platu bude na konateľovi 	6. Daňové priznania <ul style="list-style-type: none"> vyhotovenie daňového priznania podanie daňového priznania <ul style="list-style-type: none"> vyhotovenie a podanie daňového priznania môže mať na starosti zodpovedný pracovník, no podpísať daňové priznanie musí spoločnosť – konateľ
3. Klienti <ul style="list-style-type: none"> získanie klienta a dohodnutie zmluvných podmienok podpísanie zmluvy s klientom <ul style="list-style-type: none"> s klientom komunikuje a dohaduje podmienky obchodník, no podpísanie všetkých podmienok a podpísať zmluvu musí konateľ spoločnosti 	7. Ostatné Zmluvy <ul style="list-style-type: none"> podpísanie zmluvy s mobilným operátorom <ul style="list-style-type: none"> všetky dodávateľské zmluvy musia byť podpísané spoločnosťou – konateľom
4. Dodávateľia <ul style="list-style-type: none"> výber dodávateľa zadávanie pravidelných objednávok podpísanie dodacieho listu <ul style="list-style-type: none"> zadanie pravidelných objednávok a podpísanie dodacieho listu bude mať na starosti pracovník, konateľ predsa nebude každodenne objednávať napríklad rožky z pekárne. Konateľ len vyberie, z ktorej pekárne bude zamestnanec objednávať 	8. Dovolenka <ul style="list-style-type: none"> dohodnutie dovolenky so zamestnancom podpísanie dovolenky zamestnancovi <ul style="list-style-type: none"> dovolenku so zamestnancom môže dohodnúť jeho priamy nadriadený, no podpísať ju bude musieť konateľ 9. Ostatné záležitosti <ul style="list-style-type: none"> zaplatenie za výmenu pneumatík na aute <ul style="list-style-type: none"> výmenu pneumatík na aute môže vybaviť zamestnanec a schváliť ju nadriadený.



Zodpovednosť konateľa

Konateľ je zodpovedný

Spoločnosť rastie, a preto sa rozhodla kúpiť nové priestory. Konateľa poverila nájdením vhodnej nehnuteľnosti. Konateľovi sa podarilo takýto priestor nájsť. Vykonal osobnú prehliadku budovy a získal aktuálny list vlastníctva – úradný dokument potvrdzujúci vlastníctvo nehnuteľnosti (budova nebola ničím zaťažená – za nič sa ňou neručilo). Cena budovy sa stanovila znaleckým posudkom a budova bola od pôvodného majiteľa odkúpená. Spoločnosť sa rozhodla budovu zrekonštruovať. Čoskoro však zistila, že k budove nevedie žiadna prístupová cesta (jediná cesta bola na pozemku suseda a tento im ju využívať nedovolil). Predstavte si, že ste spoločník takejto spoločnosti, ako by ste postupovali? Myslíte, že ako spoločník by ste mohli žalovať konateľa a požadovať náhradu škody? Ak áno tak v akej výške?

Odpoveď je áno. Spoločnosť môže žalovať konateľa a ten je povinný jej nahradiť cenu nehnuteľnosti určenú znaleckým posudkom. Konateľ pri podpise zmluvy nepodpisoval s odbornou starostlivosťou – nezaobstaral si všetky potrebné informácie. Takéto prípady sa však dajú ošetriť zmluvou, no toto nebol ten prípad.

Konateľ nie je zodpovedný

Spoločníci spoločnosti SUZ, s. r. o., na valnom zhromaždení schvália, že odkúpia konkurénčnú spoločnosť. Podpisom zmluvy poveria konateľa. Konateľ zmluvu o odkúpení tejto spoločnosti podpíše a spoločnosť SUZ, s. r. o., zaplatí požadovanú čiastku za spoločnosť. Časom sa však ukáže, že spoločnosť už dlhší čas neplatí svoje záväzky a že je zadlžená v banke. Spoločnosti SUZ, s. r. o., tak vznikla škoda 30 000 Eur. Predstavte si, že ste spoločníkom takejto spoločnosti, ako by ste postupovali? Myslíte, že ako spoločník by ste mohli žalovať konateľa a požadovať náhradu škody? Ak áno, v akej výške?

Odpoveď je nie. V tomto prípade konateľ nie je za vzniknutú škodu zodpovedný. Jednou z povinností konateľa je konať v súlade s rozhodnutím valného zhromaždenia a túto povinnosť si splnil. Konateľ nenesie zodpovednosť za rozhodnutia valného zhromaždenia, a preto ani nie je možné od neho škodu vymáhať. Konateľ však musí preukázať, že konal na základe rozhodnutia valného zhromaždenia.



Konateľ v s. r. o.

Konateľmi spoločnosti s ručením obmedzeným sú **spravidla jej spoločníci**, čiže osoby, ktoré vložili svoje vklady do spoločnosti a podieľajú sa na jej riadení. Konateľom s.r.o. **môže byť aj tretia osoba** (osoba, ktorá do spoločnosti nevložila kapitál). Konatelia tvoria štatutárny orgán, ktorý je spoločnosť povinná vytvoriť. Počet konateľov nie je obmedzený.

Vzťah medzi konateľom a spoločnosťou vzniká dňom jeho vymenovania do funkcie konateľa. Tento vzťah je upravený v:

- zmluve o výkone funkcie,
- mandátnej zmluve – ak konateľ nemá podpísanú zmluvu so spoločnosťou o výkone funkcie, ich vzťah sa riadi touto zmluvou.

Práva a povinnosti konateľa

Povinnosti konateľa môžeme rozdeliť na:

- **zákonné**, ktoré vyplývajú priamo z právnych predpisov (Obchodný zákonník diel IV, zákon o obchodnom registri a zákon o konkurze a reštrukturalizácii),
- **zmluvné**, ktoré konateľovi vyplývajú zo spoločenskej zmluvy, stanov spoločnosti alebo zo zmluvy o výkone funkcie (resp. mandátnej zmluvy).

Pôsobnosť konateľov možno rozdeliť na vnútornú a vonkajšiu.

Za **vonkajšiu** pôsobnosť sa považuje konanie voči tretím osobám. Konateľ je oprávnený konať v mene spoločnosti vo všetkých veciach vo vzťahu k tretím osobám. Toto jeho oprávnenie nie je možné obmedziť.¹

Spoločnosť môže v spoločenskej zmluve dohodnúť, že konatelia konajú v určitých otázkach spoločne, prípadne samostatne alebo v určitom počte.

¹ V praxi je však bežné obmedzenie konateľského oprávnenia takým spôsobom, že spoločenská zmluva obsahuje určenie, že navonok môžu konať len niektorí z ustanovených konateľov. Ak konateľ nerešpektuje obmedzenie svojho konateľského oprávnenia, nie je možné domáhať sa neplatnosti týchto úkonov.

Vnútornou pôsobnosťou sa rozumie riadenie spoločnosti. Zákon stanovuje pre konateľov zákaz konkurencie.

Ak konateľ podniká na základe živnostenského oprávnenia ako stolár, nemôže sa stať členom spoločnosti, ktorá má podobný predmet podnikania.²

Zodpovednosť konateľa za škodu

Zodpovednosť konateľa za škodu je veľmi prísna. Uplatňuje sa tu takzvaný **princíp objektívnej zodpovednosti**. Tento princíp znamená, že škodca (konateľ) zodpovedá za škodu aj v prípade, ak túto škodu nezavinil.³ Ak však konateľ dokáže, že konal v súlade so všeobecnými zásadami výkonu pôsobnosti svojej funkcie a svoje povinnosti neporušil, môže sa tejto zodpovednosti zbaviť.

Zánik funkcie konateľa

Vzťah medzi spoločnosťou a konateľom vzniká na základe dohody a na základe dohody aj zaniká. Tento spôsob však nie je veľmi častý a oveľa častejším spôsobom je odvolanie konateľa z funkcie valným zhromaždením alebo rezignácia konateľa na funkciu.

² Ak by spoločnosť s konateľom podpísala zmluvu, že mu takéto konanie povoľuje, takáto zmluva je neplatná. Náhrady sa môže však namáhať len dotknutá osoba – čiže v tomto prípade spoločník.

³ Napríklad spoločnosti vznikla škoda v dôsledku nedostatku informácií, na základe ktorých sa konateľ rozhodoval a tieto informácie boli dostupné.

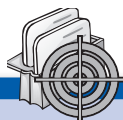
POUŽITÁ LITERATÚRA



- Doc. JUDr. Mária Patakyová, CSc. a kolektív: *S. R. O. v praxi*. Verlag Dashofer Vydavateľstvo, s. r. o., Bratislava 2007
- Zákon 513/1991 Z. z., Obchodný zákonník
- Ján Solík, Vladimír Jakubec: *Cesta k samostatnosti*. OZ Gimma, Trenčín 2007
- *Spoločnosť s ručením obmedzeným a jej konateľ 2/2007*. Verlag Dashofer Vydavateľstvo, s. r. o., Bratislava 2007

Tiché spoločenstvo v podnikaní a združenie osôb na spoločné podnikanie

CIEĽ LEKCIE



Objasniť problematiku tichého spoločenstva a charakterizovať združenia osôb na spoločné podnikanie. Porovnať ich výhody a nevýhody.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Zmluvou o tichom spoločenstve sa tichý spoločník zaväzuje poskytnúť podnikateľovi určitý vklad a podieľať sa na jeho podnikaní a podnikateľ sa zase zaväzuje na platenie časti zisku vyplývajúcej z podielu tichého spoločníka na výsledku podnikania. Združenie osôb na spoločné podnikanie je špecifické tým, že podnikateľské činnosti združenia osôb sa nemôžu vykonávať v mene združenia, pretože združenie **nemá právnu subjektivitu**. Činnosti sa preto môžu vykonávať iba v mene konkrétnych účastníkov združenia.

DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna úloha.

45

ZÁKLADNÉ POJMY



- tichý spoločník
- zmluva
- predmet vkladu
- podiel zo zisku
- účastník združenia

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- meotar
- priesvitka

Metódy

- výklad
- diskusia

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky 10
2. Výklad a diskusia
- Tiché spoločenstvo 15
3. Analýza prípadovej štúdie 20

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Podnikanie
Úvod do sveta práce
Náuka o spoločnosti
Aplikovaná ekonómia
Cvičná firma
Bankovníctvo



V tejto lekcii si predstavíme dve špecifiká v podnikaní. Prvým je tiché spoločenstvo v podnikaní a druhým združenie osôb na spoločné podnikanie.

Tiché spoločenstvo (niekedy označované aj ako tichá spoločnosť) je podnikanie formou spoluúčasti viacerých subjektov. **Uzavretím zmluvy o tichom spoločenstve nevzniká nový právny subjekt.**

Zmluva o tichom spoločenstve (§ 673 Obchodného zákonníka) vzniká ako **záväzkový vzťah** (obligálny) medzi **podnikateľom** a **tichým spoločníkom**. Zmluvou o tichom spoločenstve sa zaväzuje tichý spoločník poskytnúť podnikateľovi vklad a podieľať sa ním na jeho podnikaní a podnikateľ sa zaväzuje na platenie časti zisku vyplývajúcej z podielu tichého spoločníka. Zmluva o tichom spoločenstve nezakladá vznik obchodnej spoločnosti a ani iný subjekt práva. To je dôvod, prečo sa nezapisuje do obchodného registra a ani inej evidencie.

Tichým spoločníkom môže byť každá právnická (PO) alebo fyzická osoba (FO), a to bez ohľadu na to, či je alebo nie je podnikateľom. Zmluvným partnerom tichého spoločníka však môže byť len PO alebo FO, ktorá je podnikateľom.

Zmluva o tichom spoločenstve predstavuje právny vzťah medzi podnikateľom a tichým spoločníkom, v rámci ktorého sa tichý spoločník zaväzuje podieľať sa na podnikateľskej činnosti podnikateľa určitým vkladom. Podnikateľ sa zároveň zaväzuje vyplatiť tichému spoločníkovi podiel na čistom zisku dosiahnutom pri výkone svojej podnikateľskej činnosti.

Výška vkladu tichého spoločníka pritom spravidla reálne ovplyvňuje výšku jeho podielu na zisku podnikateľa.

Zmluva o **tichom spoločenstve** musí obsahovať tieto podstatné časti: označenie účastníkov zmluvy, určenie predmetu a hodnoty vkladu, záväzok podnikateľa k zaplateniu časti čistého zisku tichému spoločníkovi. Je dôležité, že rozsah účasti tichého spoločníka na zisku a strate musia byť rovnomerné a rovnaké. **Zmluva** o tichom spoločenstve musí mať písomnú formu. Zmluva o tichom spoločenstve sa radí medzi absolútne obchody a musí byť schválená na valnej zhromaždení.

Predmetom vkladu môže byť peňažná suma,

určitá vec, právo alebo iná majetková hodnota využiteľná pri podnikaní. Tichý spoločník je povinný predmet vkladu odovzdať podnikateľovi alebo mu umožniť jeho využitie pri podnikaní v dohodnutej dobe, inak bez zbytočného odkladu po uzavretí zmluvy. Ak sa zmluvou neurčuje inak, stáva sa podnikateľ prevzatím vecí, s výnimkou nehnuteľných vecí, jej vlastníkom. Ak je **predmetom vkladu** nehnuteľná vec, je podnikateľ oprávnený na jej užívanie po dobu trvania zmluvy. Ak je predmetom vkladu právo a zmluva neurčuje niečo iné, je podnikateľ oprávnený po dobu trvania zmluvy na jeho výkon.

Tichý spoločník je oprávnený nahliadať do všetkých dokladov a účtovných záznamov týkajúcich sa podnikania, na ktorom sa podieľa svojím vkladom podľa zmluvy o tichom spoločenstve. Podnikateľ je povinný poskytnúť tichému spoločníkovi na požiadanie informácie o podnikateľskom zámere na budúce obdobie a o predpokladanom vývoji stavu majetku a záväzkov, a o finančnej situácii podnikania, na ktorom sa tichý spoločník podieľa svojím vkladom podľa zmluvy o tichom spoločenstve. Ak zo zmluvy medzi podnikateľom a tichým spoločníkom nevyplýva iný spôsob poskytnutia informácií a listín, podnikateľ je povinný na žiadosť tichého spoločníka zaslať požadované informácie alebo kópie listín tichému spoločníkovi na ním uvedenú adresu na vlastné náklady, inak je povinný ich poskytnúť v mieste svojho sídla.

Pre určenie **podielu** tichého spoločníka na výsledku podnikania je rozhodná ročná účtovná závierka. Tichému spoločníkovi vypláca jeho podiel podnikateľ, s ktorým uzavrel zmluvu o tichom spoločenstve, až po vypracovaní ročnej účtovnej závierky, keď možno presne určiť, aký zisk podnikateľ v priebehu účtovného obdobia dosiahol a v akej výške podliehajú jeho príjmy dani z príjmov.

Tichému spoločníkovi vzniká nárok na **podiel zo zisku** do 30 dní po vyhotovení ročnej účtovnej závierky. Ak je podnikateľom právnická osoba, plyní táto lehota od schválenia tejto závierky v súlade s jej stanovami, spoločenskou zmluvou alebo zákonom.

V tomto prípade je potrebné pod pojmom „podiel na zisku“ rozumieť podiel na výsledku hospo-

dárenia podnikateľa znížený o daňovú povinnosť podnikateľa. V prípade, že podnikateľ vykáže stratu, tichému spoločníkovi nevypláca podiel na zisku, lebo zisk nedosiahol.

O **podiel na strate** sa znižuje vklad tichého spoločníka. O podiel na zisku v ďalších rokoch sa znížený vklad zvyšuje a nárok na podiel na zisku vzniká spoločníkovi po dosiahnutí pôvodnej výšky vkladu. Tichý spoločník nie je povinný pri podiele na strate z podnikania svoj vklad dopĺňať a na strate sa zúčastňuje len do výšky svojho vkladu.

Účasť tichého spoločníka na podnikaní zaniká:

- a) uplynutím doby, na ktorú bola zmluva uzavretá,
- b) výpoveďou, ak nebola zmluva uzavretá na dobu určitú,
- c) ak dosiahne podiel tichého spoločníka na strate výšku jeho vkladu,
- d) ukončením podnikania, na ktoré sa zmluva vzťahuje,
- e) vyhlásením konkurzu na majetok podnikateľa alebo zamietnutím návrhu na vyhlásenie tohto konkurzu pre nedostatok majetku.

Ak zmluva neurčuje inú výpovednú lehotu, možno zmluvu vypovedať najneskôr šesť mesiacov pred koncom kalendárneho roka. Do 30 dní po zániku zmluvy je podnikateľ povinný vrátiť tichému spoločníkovi vklad zvýšený alebo znížený o jeho podiel na výsledku podnikania.

Ďalšou špecifikom je forma podnikania bez právnej subjektivity – **združenie osôb na spoločné podnikanie**, ktoré vzniká na základe zmluvy o združení, ktorú upravuje Občiansky zákonník (§ 829). Zmyslom takéhoto združenia niekoľkých osôb je spoločné dosiahnuť dohodnutý cieľ (účel).

Účastníci združenia teda aj zmluvy na spoločné vykonávanie podnikateľskej činnosti môžu byť len osoby, ktoré sú podnikateľmi. Podnikateľské činnosti, ktoré sa v rámci združenia vykonávajú, sa nemôžu vykonávať v mene **združenia**, pretože nemá právnu subjektivitu. Práva a povinnosti tiež nevznikajú združeniu, ale účastníkom združenia, ktorí za ich splnenie zodpovedajú celým svojím majetkom.

tosti zmluvy, mala by však obsahovať predovšetkým účel, ktorý má byť spoločne dosiahnutý. Ďalej by mala zmluva určiť, akú činnosť budú jednotliví účastníci na dosiahnutie dohodnutého účelu vykonávať. Zákon účastníka však nemôže spočívať len v poskytnutí majetkového vkladu bez pracovnej činnosti.

Základnou povinnosťou každého **účastníka združenia** je pričiniť sa o dosiahnutie dohodnutého účelu. Ďalšou povinnosťou je poskytnúť na účely združenia peniaze alebo iné veci, ak sa to uvádza v zmluve. O spoločných záležitostiach združenia rozhodujú účastníci väčšinou hlasov, pričom každý z nich má jeden hlas bez ohľadu na veľkosť podielu. Každý z účastníkov má právo kontroly a práva vysporiadania pri zániku účasti v združení alebo pri jeho rozpustení. Rozpustením združenia sa rozumie zánik. V takom prípade majú účastníci nárok na vrátenie hodnôt poskytnutých na účel združenia.

Výhody a nevýhody podnikania v združení

Ako výhody spoločného podnikania v združení je možné označiť:

- v prípade podnikania na základe živnostenského listu pomerne rýchle a bezproblémové získanie živnostenského oprávnenia, ktoré je potrebné k podnikaniu fyzickej osoby (FO) v združení,
- vznik združenia je po stránke právnej aj formálnej jednoduchý,
- pri vzniku združenia neukladá Občiansky zákonník vložiť do združenia kapitál,
- združenie môže založiť ľubovoľný počet osôb, t. j. napríklad manželia – členovia združenia, môžu priberať nových členov do združenia,
- všetci účastníci združenia sú povinní zúčastňovať sa na podnikateľskej činnosti združenia,
- majetok získaný počas spoločného podnikania je v spoločnom vlastníctve všetkých účastníkov združenia,
- účastníci združenia sú pri rozhodovaní a riadení rovnoprávni,
- zo združenia môže účastník kedykoľvek vystúpiť,
- združenie môže účtovať v sústave jednoduchého účtovníctva, ak sú členovia združenia FO.

Nevýhody spoločného podnikania v združení

Zákon neurčuje, aké majú byť konkrétne náleži-

sú:

- účastníci združenia ručia za záväzky vznikajúce v združení celým svojím majetkom, lebo sú FO, u manželov to bude majetok oboch manželov,
- účastníci združenia sú zodpovední za záväzky združenia aj po vystúpení alebo po ukončení činnosti združenia,
- pri ukončení združenia pomerne zložité rozdelenie majetku združenia.



1. Výklad hlavnej myšlienky

Zmluvou o tichom spoločenstve sa tichý spoločník zaväzuje poskytnúť podnikateľovi určitý vklad a podieľať sa na jeho podnikaní a podnikateľ sa zase zaväzuje na platenie časti zisku vyplývajúcej z podielu tichého spoločníka na výsledku podnikania.

Združenie osôb na spoločné podnikanie je špecifické tým, že podnikateľské činnosti združenia osôb sa nemôžu vykonávať v mene združenia, pretože združenie **nemá právnu subjektivitu**. Činnosti sa preto môžu vykonávať iba v mene konkrétnych účastníkov združenia.

2. Diskusia zameraná na zopakovanie poznatkov

Predstavte si, že chcete podnikáť v oblasti výpočtovej techniky alebo zábavy.

Aký výrobok budete vyrábať alebo akú službu poskytovať?

Príklad odpovede: Môžeme postaviť na Slovensku prvú Dance Hallu podobnú tým, ktoré sa nachádzajú v Českej republike a v Nemecku. Počas dňa by tam fungoval predaj CD, MC a DVD nosičov s aktuálnou hudbou vo svete pod názvom „Music Of The World“. Ďalej by tu fungovala kaviareň s prístupom na internet. Bol by tu väčší počet barov, množstvo svetelných efektov, kvalitní DJ-i a podobne.

Kde by sme umiestnili svoj podnik a prečo práve tam?

Príklad odpovede: „Pretože platí zákon o nerušení nočného pokoja v obývaných oblastiach (od 22.00 do 6.00 hod.), boli by sme donútení umiestniť spomínaný objekt na okraj mesta alebo mimo mesta.“

Akej forme organizácie podniku by sme dali prednosť (podnik v individuálnom vlastníctve, partnerstvo, akciová spoločnosť)?

Odpovede sa budú líšiť, je to individuálne. Je potrebné požadovať aj zdôvodnenie, prečo by navrhovali danú formu.

Odpovede študentov môžete spochybňovať – poukazovaním na riziká daného rozhodnutia (skeptickým argumentom) – a tým rozprúdiť medzi žiakmi diskusiu.

3. Výklad a diskusia - Tiché spoločenstvo a združenie osôb na spoločné podnikanie

S pomocou učebného textu vysvetlite študentom jednotlivé aspekty tichého spoločenstva a združenia osôb na spoločné podnikanie. Zdôraznite rozdiely medzi nimi v kategóriách:

- založenie spoločnosti,
- základné imanie,
- ručenie,
- rozdelenie zisku,
- zrušenie spoločnosti.

Prejdite si so žiakmi nasledujúce otázky a diskutujte s nimi o tichom spoločenstve a združení osôb v podnikaní na Slovensku. Diskusiou si žiaci môžu skontrolovať vyplnenú tabuľku z domácej úlohy.

- Aké sú formy spoločného podnikania bez právnej subjektivity na Slovensku?

Tiché spoločenstvo a združenie osôb na spoločné podnikanie.

- Predpisuje zákon pre vznik tichého spoločenstva písomnú zmluvu?

Zmluva o tichom spoločenstve musí mať písomnú formu.

- Vzniká zmluvou o tichom spoločenstve nová osobná spoločnosť?

Uzavretím zmluvy o tichom spoločenstve nevzniká nový právny subjekt.

- Podnikateľom v tichom spoločenstve môže byť fyzická alebo právnická osoba?

Tichým spoločníkom môže byť každá právnická alebo fyzická osoba.

- Môže sa stať tichým spoločníkom aj osoba, ktorá nie je podnikateľom?

Tichým spoločníkom môže byť každá právnická alebo fyzická osoba, a to bez ohľadu na to, či je alebo nie je podnikateľom. Zmluvným partnerom tichého spoločníka však môže byť len PO alebo FO, ktorá je podnikateľom.

- Môže mať jeden podnikateľ viacerých tichých spoločníkov?

Podnikateľ môže mať uzavretých viac zmlúv o tichom spoločenstve.

- K čomu sa v zmluve o tichom spoločenstve zaväzuje podnikateľ a k čomu spoločník?

Zmluva o tichom spoločenstve predstavuje záväzovo-právny vzťah medzi podnikateľom a tichým spoločníkom, v rámci ktorého sa tichý spoločník zaväzuje podieľať sa na podnikateľskej činnosti podnikateľa určitým vkladom. Podnikateľ sa zároveň zaväzuje vyplatiť tichému spoločníkovi podiel na čistom zisku dosiahnutom pri výkone svojej podnikateľskej činnosti.

- Čo môže byť vkladom tichého spoločníka?
Predmetom vkladu môže byť určitá peňažná suma, určitá vec, právo alebo iná majetková hodnota využiteľná pri podnikaní.
- Môže sa stať, že tichý spoločník ručí za záväzky podnikateľa?
Tichý spoločník ručí za záväzky podnikateľa, ak:
a) jeho meno je obsiahnuté v obchodnom mene podnikateľa, alebo
b) vyhlási osobe, s ktorou rokuje podnikateľ o uzavretí zmluvy, že obaja podnikajú spoločne.
- Má tichý spoločník vždy nárok na podiel na zisku?
Áno, ten je však zdanený, ale v prípade, že podnikateľ vykáže stratu tichému spoločníkovi, nevypláca podiel na zisku, lebo zisk nedosiahol.
- Ktorá právna norma upravuje združenie osôb na spoločné podnikanie?
Občiansky zákonník (§ 829).
- Čo je cieľom združenia podľa Občianskeho zákonníka?
Cieľom takéhoto združenia niekoľkých osôb je spoločne dosiahnuť dohodnutý účel.
- Môže sa stať členom združenia založeného na účely podnikania akákoľvek právnická alebo fyzická osoba?
Účastníci združenia, teda aj zmluvy na spoločné vykonávanie podnikateľskej činnosti, môžu byť len osoby, ktoré sú podnikateľmi.
- Vzniká uzavretím zmluvy o združení osôb na spoločné podnikanie nový právny subjekt?
Uzavretím zmluvy nevzniká nový právny subjekt, pretože združenie nemá právnu subjektivitu.
- Ako rozhodujú účastníci združenia o spoločných záležitostiach?
O spoločných záležitostiach združenia rozhodujú účastníci väčšinou hlasov, pričom každý z nich ma

jeden hlas bez ohľadu na veľkosť podielu.

- Zapisuje sa združenie osôb na spoločné podnikanie do obchodného registra?
Nie.
- Kto ručí za záväzky združenia voči tretím osobám /veriteľom/?
Práva a povinnosti nevznikajú združeniu, ale účastníkom združenia, ktorí za ich splnenie zodpovedajú celým svojím majetkom.
- Aké sú povinnosti účastníka združenia? Aké sú jeho práva?
Základnou povinnosťou každého účastníka združenia je pričiniť sa o dosiahnutie dohodnutého účelu. Ďalšou povinnosťou je poskytnúť na účely združenia peniaze alebo iné veci, ak sa to uvádza v zmluve. Účastník má právo kontroly a právo vysporiadania pri zániku združenia.
- Aké náležitosti by mala obsahovať zmluva o združení?
Zákon síce neurčuje, aké majú byť konkrétne náležitosti zmluvy, mala by však obsahovať predovšetkým účel, ktorý má byť spoločne dosiahnutý, mala by určiť, akú činnosť budú jednotliví účastníci na dosiahnutie dohodnutého účelu vykonávať.

4. Analýza prípadovej štúdie „Začiatok tichého spoločenstva“

Prezentujte žiakom obsah priesvitky „Vzor zmluvy o tichom spoločenstve v podnikaní“ a vysvetlite im jednotlivé časti a náležitosti, ktoré má tento druh zmluvy spĺňať.

Zmluva o tichom spoločenstve musí obsahovať tieto podstatné časti: označenie účastníkov zmluvy, určenie predmetu a hodnoty vkladu, záväzok podnikateľa k zaplateniu časti čistého zisku tichému spoločníkovi.

Žiaci si prečítajú prípadovú štúdiu „Začiatok tichého spoločenstva“. Následne prípadovú štúdiu spoločne so žiakmi analyzujte a diskutujte s nimi o výhodách a rizikách tichého spoločenstva v praxi.

PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA:

Začiatok tichého spoločenstva

Peter nepodniká a ani podnikat' nechce. Dostal sa však k slušným peniazom, napríklad ich zdedil. Chce ich výhodne investovať. Do banky sa mu ich však za ten nízky úrok dať nechce. Podobne môže začínať príbeh, ktorý sa volá zmluva o tichom spoločenstve.

Za svoj vklad inkasuje tichý spoločník dohodnuté percento zo zisku. To môže byť rôzne, závisí najmä od veľkosti jeho vkladu. V praxi sa za primeraný považuje napríklad 20 %-ný podiel na zisku. Toto percento zo zisku treba dohodnúť v zmluve, inak kontrakt nemá jednu z podstatných náležitostí. Podiel na zisku by však podnikateľ nemal tichému spoločníkovi vyplácať mesačne, ako sa to v praxi často robí. Vtedy firma ešte nevie, či zisk skutočne aj dosiahne. Zisk sa vyčísluje z ročnej účtovnej závierky, čiže raz za rok.

Zmluvu o tichom spoločenstve v minulosti zneužívali nebankové subjekty, ktoré cez služby nereálne vysokých úrokov získavali prostriedky na svoju činnosť. Z peňazí nových vkladateľov vyplácali starých. Nebankové subjekty sa snažili navyše zmluvne vylúčiť právo tichého spoločníka na informácie o stave majetku podnikateľa a o jeho vyhlídkach na budúce obdobie.

Tichý spoločník nemá 100 %-nú garanciu zisku. Spolupodielu sa totiž na podnikateľskom riziku svojho partnera. Nárok na podiel zo zisku má logicky len vtedy, keď podnikateľ zisk skutočne aj dosiahne.

Tichý spoločník má právo na jeho vyplatenie do 30 dní od vyhotovenia ročnej účtovnej závierky. V prípade právnickej osoby sa táto lehota počíta od jej schválenia napríklad valným zhromaždením.

Ak však podnikateľ vykáže stratu, tichý spoločník o peniaze príde. Podiel na strate sa zníži o jeho vklad. Tak sa môže stať, že podnikateľ vykáže stratu niekoľko rokov za sebou a tichý spoločník príde o celý vklad. Ak by však podnikateľ opakovane vykazoval stratu, tichý spoločník môže jednoducho zmluvu o tichom spoločenstve vypovedať.

V praxi sa dosť často stávajú nasledovné prípady. Fyzická osoba uzatvorí s podnikateľom zmluvu o tichom spoločenstve. Vloží do podnikania značnú peňažnú sumu. Podnikateľovi to však nejako nejde alebo aj dosiahne zisk, odmieta ho však tichému spoločníkovi vyplatiť. Preto tichý spoločník zmluvu vypovie. Podni-

kať mu však nechce vrátiť ani peňažný vklad napríklad preto, že ho minul na iné účely. Tichý spoločník má problém: neinkasoval ani zisk, ani svoje peniaze nemá späť.

Ak podnikateľ naozaj použil peniaze na iný účel, ide o podvod, teda o trestný čin. Vtedy môže tichý spoločník podať na podnikateľa trestné oznámenie pre podozrenie zo spáchania trestného činu podvodu. To mu však jeho peniaze nevráti. Preto by mal svoju pohľadávku vymáhať aj súdnou cestou. Predtým však musí ukončiť platnosť zmluvy o tichom spoločenstve, lebo počas jej trvania nie je podnikateľ povinný tichý vklad vrátiť. Tichý spoločník musí preto zmluvu vypovedať a jeho účasť na podnikaní zanikne uplynutím výpovednej lehoty. Ak si strany v zmluve nedohodli kratšiu výpovednú lehotu, podľa Obchodného zákonníka je stanovená až na šesť mesiacov.

Preto právnicki odporúčajú dávať do zmluvy kratšiu výpovednú lehotu, povedzme dva mesiace. Podľa § 680 Obchodného zákonníka je potom podnikateľ do 30 dní po zániku zmluvy povinný vrátiť tichému spoločníkovi vklad zvýšený alebo znížený o jeho podiel na výsledku podnikania. Žalobu o vrátenie peňažného vkladu musí tichý spoločník podať na krajský súd príslušný podľa sídla podnikateľa.

Práva a povinnosti z podnikania voči tretím osobám vznikajú len podnikateľovi. Tichý spoločník by mal mať eminentný záujem na svojom utajení. Je to preto, aby neručil za záväzky podnikateľa vlastným majetkom. Mal by si dať pozor na dve veci: nemal by dopustiť, aby jeho meno bolo súčasťou obchodného mena podnikateľa, a osobe, s ktorou podnikateľ rokuje o uzavretí zmluvy, by nemal prezrádzať svoje postavenie.

V týchto dvoch prípadoch totiž tichý spoločník výnimočne ručí za záväzky podnikateľa. V praxi to znamená, že ak veriteľ od podnikateľa nemôže vymôcť pohľadávku, môže žiadať jej zaplatenie od tichého spoločníka. Preto by tichý spoločník mal zostať tichým.

[17.10.2003, TREND / Patrik Benčík]

Otázky do diskusie:

- Aké výhody táto forma podnikania ponúka?
- (napr.: vyššie úročenie peňazí ako v banke, práva a povinnosti vznikajú podnikateľovi a pod.)
- Aké riziká sú spojené s touto formou podnikania?
- (napr.: riziko spojené s vyplatením podielu zo zisku, zavádzanie podnikateľom a pod.)
- Ako je možné predchádzať istým rizikám vyplývajúcich z tejto formy podnikania?
- (napr.: dávať do zmluvy kratšiu výpovednú lehotu a pod.)

Pri diskusii môžete napríklad poukázať na fakt, že mnohé skrachované nebankové subjekty na Slovensku používali práve túto formu vyberania vkladov.



Tiché spoločenstvo v podnikaní...

Tichým spoločníkom môže byť každá **právnická** (PO) alebo **fyzická osoba** (FO), a to bez ohľadu na to, či je alebo nie je podnikateľom. Zmluvným partnerom tichého spoločníka však môže byť len PO alebo FO, ktorá je podnikateľom.

Zmluva o tichom spoločenstve (§ 673 Obchodného zákonníka) vzniká ako **záväzkový vzťah** (obligačný) medzi **podnikateľom** a **tichým spoločníkom**. Zmluvou o tichom spoločenstve sa zaväzuje tichý spoločník poskytnúť podnikateľovi určitý vklad a podieľať sa ním na jeho podnikaní a podnikateľ sa zaväzuje na platenie časti zisku vyplývajúcej z podielu tichého spoločníka.

Zmluva o **tichom spoločenstve** musí obsahovať tieto podstatné časti: označenie účastníkov zmluvy, určenie predmetu a hodnoty vkladu, záväzok podnikateľa k zaplateniu časti čistého zisku tichému spoločníkovi. Je dôležité, že rozsah účasti tichého spoločníka na zisku a strate musia byť rovnomerné a rovnaké. **Zmluva** o tichom spoločenstve musí mať písomnú formu. Zmluva o tichom spoločenstve sa radí medzi absolútne obchody a musí byť schválená na valnej hromade.

Združenie osôb na spoločné podnikanie vzniká na základe zmluvy o združení, ktorú upravuje Občiansky zákonník (§ 829).

Zmyslom takeéhoto združenia niekoľkých osôb je spoločne dosiahnuť dohodnutý cieľ (účel).

Účastníkmi združenia, teda aj zmluvy na spoločné vykonávanie podnikateľskej činnosti môžu byť len osoby, ktoré sú podnikateľmi. Podnikateľské činnosti, ktoré sa v rámci združenia vykonávajú, sa nemôžu vykonávať v mene združenia, pretože združenie nemá právnu subjektivitu (nie je právnickou osobou), nemôže byť teda subjektom záväzkových vzťahov.

Legislatíva neupravuje konkrétne náležitosti zmluvy medzi účastníkmi, mala by však obsahovať:

- účel, ktorý má byť spoločne dosiahnutý,
- akú činnosť budú jednotliví účastníci vykonávať na dosiahnutie účelu,

- spôsob rozhodovania o spoločných záležitostiach,
- podmienky vystúpenia a vylúčenia zo združenia,
- spôsob vysporiadania účastníkov pri rozpustení združenia.

Záväzok účastníka nemôže spočívať len v poskytovaní majetkového vkladu bez pracovnej činnosti. Účastníci môžu prispieť k dosiahnutiu účelu tým, že:

- sú povinní poskytnúť svoju činnosť (§ 830),
- môžu byť povinní poskytnúť majetkový vklad – podľa zmluvy (§ 831).

Práva a povinnosti nevznikajú združeniu, ale jednotlivým účastníkom združenia, ktorí za ich splnenie zodpovedajú celým svojím majetkom. Za záväzky voči tretím osobám (veriteľom) sú účastníci zaviazaní spoločne a nerozdielne (§ 835).

DOMÁCA ÚLOHA



Prostredníctvom internetu **nájdite Zákonník práce, ktorý** upravuje vzťahy medzi zamestnancom a zamestnávateľom. Určite aspoň 5 konkrétnych oblastí, ktoré tento zákon rieši (napr.: prijímanie do zamestnania ...).

POUŽITÁ LITERATÚRA



- Obchodný zákonník (§ 673)
- Trend, Týždenník o ekonomike a podnikaní

Zdroje štúdia

- www.orsr.sk – Obchodný register SR
- www.szz.sk – Slovenský živnostenský zväz
- www.portal.gov.sk – Ústredný portál verejnej správy
- www.etrend.sk – Internetová služba týždenníka TREND
- www.priruckyoa.sk – Obchodná akadémia, Prešov
- www.podnikajte.sk – Internetová služba pre podnikateľov a širokú verejnosť
- www.epi.sk – Ekonomické a právne informácie

Začiatok tichého spoločenstva

Peter nepodniká a ani podnikat' nechce. Dostal sa však k slušným peniazom, napríklad ich zdedil. Chce ich výhodne investovať. Do banky sa mu ich však za ten nízky úrok dať nechce. Podobne môže začínať príbeh, ktorý sa volá zmluva o tichom spoločenstve.

Za svoj vklad inkasuje tichý spoločník dohodnuté percento zo zisku. To môže byť rôzne, závisí najmä od veľkosti jeho vkladu. V praxi sa za primeraný považuje napríklad 20 %-ný podiel na zisku. Toto percento zo zisku treba dohodnúť v zmluve, inak kontrakt nemá jednu z podstatných náležitostí. Podiel na zisku by však podnikateľ nemal tichému spoločníkovi vyplácať mesačne, ako sa to v praxi často robí. Vtedy firma ešte nevie, či zisk skutočne aj dosiahne. Zisk sa vyčísľuje z ročnej účtovnej závierky, čiže raz za rok.

Zmluvu o tichom spoločenstve v minulosti zneužívali nebankové subjekty, ktoré cez služby nereálne vysokých úrokov získavali prostriedky na svoju činnosť. Z peňazí nových vkladateľov vyplácali starých. Nebankové subjekty sa snažili navyše zmluvne vylúčiť právo tichého spoločníka na informácie o stave majetku podnikateľa a o jeho vyhlídkach na budúce obdobie.

Tichý spoločník nemá 100 %-nú garanciu zisku. Spolupodielu sa totiž na podnikateľskom riziku svojho partnera. Nárok na podiel zo zisku má logicky len vtedy, keď podnikateľ zisk skutočne aj dosiahne.

Tichý spoločník má právo na jeho vyplatenie do 30 dní od vyhotovenia ročnej účtovnej závierky. V prípade právnickej osoby sa táto lehota počíta od jej schválenia napríklad valným zhromaždením.

Ak však podnikateľ vykáže stratu, tichý spoločník o peniaze príde. Podiel na strate sa zníži o jeho vklad. Tak sa môže stať, že podnikateľ vykáže stratu niekoľko rokov za sebou a tichý spoločník príde o celý vklad. Ak by však podnikateľ opakovane vykazoval stratu, tichý spoločník môže jednoducho zmluvu o tichom spoločenstve vypovedať.

V praxi sa dosť často stávajú nasledovné prípady. Fyzická osoba uzatvorí s podnikateľom zmluvu o tichom spoločenstve. Vloží do podnikania značnú peňažnú sumu. Podnikateľovi to však nejako nejde alebo aj dosiahne zisk, odmieta ho však tichému spoločníkovi

vyplatiť. Preto tichý spoločník zmluvu vypovie. Podnikateľ mu však nechce vrátiť ani peňažný vklad napríklad preto, že ho minul na iné účely. Tichý spoločník má problém: neinkasoval ani zisk, ani svoje peniaze nemá späť.

Ak podnikateľ naozaj použil peniaze na iný účel, ide o podvod, teda o trestný čin. Vtedy môže tichý spoločník podať na podnikateľa trestné oznámenie pre podozrenie zo spáchania trestného činu podvodu. To mu však jeho peniaze nevráti. Preto by mal svoju pohľadávku vymáhať aj súdnou cestou. Predtým však musí ukončiť platnosť zmluvy o tichom spoločenstve, lebo počas jej trvania nie je podnikateľ povinný tichý vklad vrátiť. Tichý spoločník musí preto zmluvu vypovedať a jeho účasť na podnikaní zanikne uplynutím výpovednej lehoty. Ak si strany v zmluve nedohodli kratšiu výpovednú lehotu, podľa Obchodného zákonníka je stanovená až na šesť mesiacov.

Preto právnicki odporúčajú dávať do zmluvy kratšiu výpovednú lehotu, povedzme dva mesiace. Podľa § 680 Obchodného zákonníka je potom podnikateľ do 30 dní po zániku zmluvy povinný vrátiť tichému spoločníkovi vklad zvýšený alebo znížený o jeho podiel na výsledku podnikania. Žalobu o vrátenie peňažného vkladu musí tichý spoločník podať na krajský súd príslušný podľa sídla podnikateľa.

Práva a povinnosti z podnikania voči tretím osobám vznikajú len podnikateľovi. Tichý spoločník by mal mať eminentný záujem na svojom utajení. Je to preto, aby neručil za záväzky podnikateľa vlastným majetkom. Mal by si dať pozor na dve veci: nemal by dopustiť, aby jeho meno bolo súčasťou obchodného mena podnikateľa, a osobe, s ktorou podnikateľ rokuje o uzavretí zmluvy, by nemal prezrádzať svoje postavenie.

V týchto dvoch prípadoch totiž tichý spoločník výnimočne ručí za záväzky podnikateľa. V praxi to znamená, že ak veriteľ podnikateľa nemôže vymôcť pohľadávku od neho samého, môže žiadať jej zaplatenie od tichého spoločníka. Preto by tichý spoločník mal zostať tichým.

[17.10.2003, TREND / Patrik Benčík]

Zmluva o tichom spoločenstve - vzor

Čl. 1

Zmluvné strany

1. Podnikateľ Peter Plachý, Nitra, Biela 15/3
2. Tichý spoločník Ján Smelý, Prešov, Nižná 35

Čl. 2

Predmet zmluvy

1. Predmetom tejto zmluvy je záväzok tichého spoločníka poskytnúť podnikateľovi majetkový vklad, ktorým sa tichý spoločník zúčastní na podnikateľskej činnosti obchodnej spoločnosti.
2. Spôsob účasti a práva a povinnosti obidvoch strán sa riadia ustanoveniami tejto zmluvy a Obchodným zákonníkom.

Čl. 3

Vznik tichého spoločenstva

Tiché spoločenstvo, ktoré je predmetom tejto zmluvy, vzniká podpisom tejto zmluvy overeným na notárstve a splatením vkladu tichého spoločníka.

Čl. 4

Doba trvania tichého spoločenstva

Zmluva o tichom spoločenstve sa uzatvára na dobu určitú.

Čl. 5

Vklad tichého spoločníka

Tichý spoločník sa zúčastňuje na podnikateľskej činnosti podnikateľa peňažným vkladom vo výške 10 000, – Eur, ktorý bude zložený na účet č. 2563789/1100 v lehote 5 dní od podpisu zmluvy. Nesplnenie tejto povinnosti znamená, že táto zmluva nenadobudla právnu účinnosť.

Čl. 6

Podiel na zisku a stratách

Podiel tichého spoločníka z jeho účasti na podnikaní sa vymedzuje takto:

- podiel z čistého zisku spoločnosti je stanovený pomerom vloženého vkladu k celkovej sume vkladov ostatných spoločníkov,
- o podiel z čistého zisku spoločnosti sa zvyšuje majetkový vklad tichého spoločníka,
- na úhrade strát sa tichý spoločník podľa pomeru vloženého pôvodného majetkového vkladu, a to až do výšky svojho pôvodného vkladu,
- tichý spoločník nie je povinný v prípade strát dopĺňať výšku svojho majetkového vkladu.

Čl. 7

Finančné vysporiadanie

Podnikateľ je povinný uskutočniť ročnú účtovnú závierku v lehotách podľa zákona č. 431/2002 Zb. o účtovníctve v znení neskorších predpisov, kde bude presne vymedzený podiel na zisku, prípadne na strate spoločnosti. Nárok na podiel na zisku vzniká do 30 dní po vyhotovení ročnej závierky.

V prípade odstúpenia od zmluvy dohodou, prípadne výpoveďou:

- podiel na zisku či strate bude vymedzený a vysporiadaný v lehote a majetkový vklad bude vrátený v lehote 30 dní po zániku zmluvy.

Čl. 8

Práva a povinnosti zmluvných strán

V mene spoločnosti koná len podnikateľ. Tichý spoločník vnáša majetkový vklad a podieľa sa len na zisku a stratách spoločnosti.

Voči tretím osobám je oprávnený prijímať záväzky podnikateľa, ak:

- a) jeho meno je obsiahnuté v obchodnom mene podnikateľa alebo
- b) vyhlási osobe, s ktorou rokuje podnikateľ o uzavretí zmluvy, že obidvaja podnikajú spoločne.

Čl. 9

Zánik účasti tichého spoločníka

Účasť tichého spoločníka zaniká

- a) uplynutím doby,
- b) výpoveďou jedného zo spoločníkov,
- c) ak podiel tichého spoločníka na strate dosiahne výšku jeho pôvodného vkladu,
- d) ukončením podnikania, na ktoré zmluva vznikla,
- e) vyhlásením konkurzu na majetok podnikateľa,
- f) rozhodnutím súdu,
- g) dohodou.

V prípade smrti obidvoch spoločníkov práva a povinnosti, vyplývajúce z tejto zmluvy, prechádzajú na oprávnených dedičov, pričom dedičia sú viazaní ustanoveniami tejto zmluvy. Tichý spoločník má vo vzťahu k svojmu vkladu postavenie veriteľa, v prípade bankrotu podnikateľa má právo uplatňovať uspokojenie svojej pohľadávky, ktorá prevyšuje podiel na strate spolu s ostatnými veriteľmi.

Čl. 10

Záverečné ustanovenia

1. Zmluva je platná podpisom zmluvných strán.
2. Účinnou sa stáva zložením majetkového vkladu tichého spoločníka.
3. Vyhotovuje sa v štyroch vyhotoveniach.
4. Zmluvné strany prehlasujú, že zmluvu prečítali, rozumejú jej obsahu a slobodne, bez nátlaku ju podpisujú.

Mesto:

Dátum:

.....

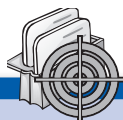
podnikateľ

.....

tichý spoločník

Legislatívny rámec podnikania v SR

CIEĽ LEKCIE



Prezentovať základné právne normy a predpisy upravujúce podnikanie a povinnosti podnikateľov na Slovensku. Spoznať štruktúru Občianskeho a Obchodného zákonníka a vedieť identifikovať vzťahy, ktoré sa podľa týchto zákonov upravujú.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Obchodný zákonník predstavuje základný právny rámec, upravujúci vzťahy v podnikaní.

Živnostenský zákon upravuje podmienky živnostenského podnikania a kontrolu ich dodržiavania.

Občiansky zákonník upravuje majetkové vzťahy fyzických a právnických osôb, majetkové vzťahy medzi týmito osobami a štátom, ako aj vzťahy vyplývajúce z práva na ochranu osôb, pokiaľ tieto občianskoprávne vzťahy neupravujú iné zákony, napr. Obchodný zákonník.

Na Slovensku neustále rastie počet zákonov a iných právnych predpisov, ktoré musia podnikatelia a podniky bez ohľadu na svoju veľkosť dodržiavať.

DOMÁCA ÚLOHA



Prostredníctvom internetu **nájdite Zákonník práce, ktorý** upravuje vzťahy medzi zamestnancom a zamestnávateľom. Určite aspoň 5 konkrétnych oblastí, ktoré tento zákon rieši (napr.: prijímanie do zamestnania ...).

46

ZÁKLADNÉ POJMY



- právna subjektivita
- fyzická osoba
- právnická osoba
- právny úkon
- obchodný register
- prokúra
- podnikateľ
- štát
- verejnoprávne inštitúcie
- Obchodný zákonník
- Občiansky zákonník

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- meotar, priesvitky
- papier, fixky

Metódy

- výklad
- diskusia
- skupinová práca

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita	minúty
1. Diskusia.....	10
2. Výklad „Čo upravuje Obchodný zákonník?“	15
3. Skupinová práca s Obchodným zákonníkom	20

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Náuka o spoločnosti
Podnikanie
Ekonomika



Podnikateľský subjekt, aby mohol samostatne ekonomicky rozhodovať, musí mať aj právnu samostatnosť – **právnú subjektivitu**. To znamená, že firma je **subjektom právnych vzťahov** (obchodných, pracovných). Voči svojmu okoliu vystupuje ako subjekt, ktorý má meno, práva (právo vo vlastnom mene uzatvárať zmluvy s inými podnikateľskými subjektmi, zamestnancami), plní povinnosti (zodpovedá za záväzky, ktoré vyplývajú z uzatvorených zmlúv).

Podnikateľské subjekty nadobúdajú právnu subjektivitu:

- dňom zápisu do obchodného registra – obchodné spoločnosti, družstvá,
- dňom získania živnostenského oprávnenia – živnostníci.

Právne normy upravujúce podnikateľskú činnosť na Slovensku sú:

- **Obchodný zákonník** upravuje vzťahy medzi podnikateľskými subjektmi a vytváranie obchodných spoločností.
- **Zákon o živnostenskom podnikaní** upravuje živnostenské podnikanie.
- **Občiansky zákonník** obsahuje čiastočné informácie napríklad o vybavovaní reklamácií alebo niektorých typoch zmluvných vzťahov.
- **Zákonník práce** upravuje pracovno-právne vzťahy medzi zamestnancom a zamestnávateľom, obsahuje aj informácie o bezpečnosti a ochrany zdravia pri práci (BOZP) – Zákon č. 330/1996 Z. z.
BOZP – Zákon ukladá zamestnávateľovi vytvárať zamestnancom vhodné pracovné podmienky, znížiť možnosť rizík, pri nástupe do pracovného pomeru a opätovne každý rok poučiť zamestnancov o BOZP a preskúšať ich každé dva roky.
- **Zákon o účtovníctve** upravuje zásady vedenia účtovníctva.
- **Daňové zákony** stanovujú platiteľov daní a výšku jednotlivých daní.
- **Zákon na ochranu spotrebiteľa** upravuje práva a chráni spotrebiteľov.

a ďalšie zákony, ako napríklad:

Zákon o ochrane životného prostredia

- interné životné prostredie
- externé životné prostredie – okolie.

Obchodný zákonník predstavuje základný právny rámec upravujúci vzťahy v podnikaní. Skladá sa zo 4 častí:

- všeobecné ustanovenia – je tu definovaný pojem podnikanie, podnik a podnikateľ, ďalej sú tu uvedené kritériá na obchodné meno právnických a fyzických osôb (živnostníkov), je tu riešená úprava obchodného registra, hospodárska súťaž a nekalá súťaž,
- obchodné spoločnosti a družstvo – je tu uvedená definícia obchodnej spoločnosti, sú tu vymenované základné charakteristiky jednotlivých obchodných spoločností a družstva,
- obchodné záväzkové vzťahy – sú tu upravené záväzkové vzťahy medzi podnikateľmi,
- spoločné, prechodné a záverečné ustanovenia.

Všeobecne možno povedať, že v Obchodnom zákonníku je upravený vznik spoločnosti, vzťahy v rámci spoločnosti a vzťahy spoločnosti s okolím.

V Obchodnom zákonníku sú presne stanovené spoločnosti, ktoré je možné na Slovensku založiť. Pre každú spoločnosť je tu zvlášť definovaný vznik a úprava vnútorných vzťahov a vzťahov s okolím. V Obchodnom zákonníku je presne stanovené, kedy sa má použiť. Na základe dohody zmluvných strán je umožnené jeho použitie aj v iných prípadoch (napr.: ak sú zmluvnými stranami dve fyzické osoby).

V prípade zmlúv vymenovaných v § 261, ods. 3 sa musí Obchodný zákonník použiť vždy. Ide napríklad o zmluvu o úvere, zmluvu o predaji podniku, zmluvu o bežnom účte a pod.

Obchodný zákonník sa bez ohľadu na účastníkov použije pri týchto zmluvách:

**Zmluva
o úvere**

**Zmluva
o predaji
podniku
alebo jeho
časti**

**Zmluva
o kontrolnej
činnosti**

**Zmluva
o inkase**

**Zmluva
o bežnom účte**

**Zmluva
o vkladovom
účte**

**Zmluva
o tichom
spoločenstve**

**Zmluva
o bankovom
uložení veci**

Vo vzťahu podnikateľ – podnikateľ sa vzťahy riadia Obchodným zákonníkom, ak spĺňajú obe nasledujúce podmienky:

- vzťah súvisí s predmetom podnikania,
- časový aspekt (súvislosť s podnikateľskou činnosťou musí byť zrejmá v čase vzniku vzťahu).

Vo vzťahu podnikateľ – štát

- **samosprávne územné jednotky (obec)**
- **verejnoprávne inštitúcie (STV, SRO ...)**

V tomto prípade sa vzťahy riadia Obchodným zákonníkom, ak spĺňajú všetky tri nasledovné podmienky:

- vzťah súvisí s predmetom podnikania,
- vo vzťahu ide o zabezpečenie verejných potrieb alebo vlastnej prevádzky,
- časový aspekt (súvislosť s podnikateľskou činnosťou musí byť zrejmá v čase vzniku záväzku).

Živnostenský zákon (zákon č. 455/1991 Z. z.) upravuje podmienky živnostenského podnikania a kontrolu ich dodržiavania.

Podnikanie je v Obchodnom zákonníku (§ 2) vymedzené nasledovnými znakmi:

- **sústavná činnosť**, ktorá si vyžaduje **súvislé alebo pravidelne opakované uskutočňovanie** podnikania, príležitostná zárobková činnosť nie je podnikaním (napr.: predaj nadbytku poľnohospodárskych produktov),

- **vykonávaná podnikateľom samostatne**, pričom za podnikanie sa nepovažuje činnosť, o ktorej rozhoduje niekto iný.

Moment samostatnosti je potrebné chápať:

- **v zmysle ekonomickom** (komerčnom)

Podnikateľ sa samostatne rozhoduje napríklad o tom: čo, ako, kedy, kde, v akom množstve bude vyrábať?, to znamená o predmete podnikania, o spôsobe a rozsahu podnikania, o dobe a mieste výkonu podnikania,

- **v zmysle právnom**

Podnikateľ uskutočňuje činnosť na obchodno-zmluvnom základe, a nie v rámci zamestnaneckého pracovného pomeru,

- **vo vlastnom mene**, čo znamená, že podnikateľ uskutočňuje podnikanie pod svojím obchodným menom,
- **na vlastnú zodpovednosť** podnikateľ nesie **riziko za výsledky svojho podnikania**, zodpovedá za prevzaté záväzky aj prípadné straty z podnikania alebo aj úpadok,
- **za účelom dosiahnutia zisku** ako hlavný cieľ podnikania, pričom zisk sa posudzuje ako motív, zákon pritom nevyžaduje, aby bol zisk skutočne dosiahnutý, stačí, ak podnikateľ vykonáva činnosť s úmyslom zisk dosiahnuť.

Občiansky zákonník upravuje majetkové **vzťahy fyzických a právnických osôb**, majetkové vzťahy

hy medzi týmito osobami a **štátom**, ako aj vzťahy vyplývajúce z práva na ochranu osôb, pokiaľ tieto občianskoprávne vzťahy neupravujú iné zákony, napr. Obchodný zákonník.

Účastníci občianskoprávnych vzťahov: Fyzické osoby

Za fyzickú osobu je považovaný občan a živnostník (forma podnikania).

Spôsobilosť na práva a povinnosti a na právne úkony pri fyzických osobách nastáva v rôznych časových okamihoch. Najskôr osoba nadobudne spôsobilosť mať práva a povinnosti (právo na život, právo vlastníť majetok a pod.) a neskôr spôsobilosť na právne úkony – teda spôsobilosť svojím konaním nadobúdať práva a povinnosti (dosiahnutím 18-teho roku života).

Právny úkon (§ 34) je prejav vôle, ktorý smeruje k vzniku, k zmene a zániku práv a povinností. **Právny úkon** je napríklad podpísanie zmluvy o bežnom účte v banke, prevzatie pošty, či platenie pri pokladni v obchode a pod. Pri takejto konštrukcii by si však osoby mladšie ako 18, resp. 16 rokov nemohli kúpiť ani len zmrzlinu, čo by bolo nezmyselné. Občiansky zákonník preto myslí aj na takéto prípady a priznáva aj maloletým osobám (mladším ako 18 rokov, resp. 16 rokov) spôsobilosť na také právne úkony, ktoré sú svojou povahou primerané vôľovej a rozumovej vyspelosti primeranej veku maloletého.

Právnické osoby

Právnickými osobami sú napr. obchodné spoločnosti (napr.: a.s., v.o.s., k.s., s.r.o.), družstvá, združenia, nadácie a pod.

Právne úkony v mene právnickej osoby môžu vykonávať len osoby, ktoré majú na ne oprávnenie, vyplývajúce zo zmluvy o zriadení takejto právnickej osoby, zakladacej listiny alebo zo zákona. Nazývajú sa štatutárnymi orgánmi (konateľ, predseda predstavenstva...). Bežné právne úkony môžu vykonávať aj členovia, pracovníci právnickej osoby, pokiaľ je to pre ich zaradenie obvyklé – napr. sekretárka môže preberať poštu (obvykle býva na uvedené úkony splnomocnená).

Štát

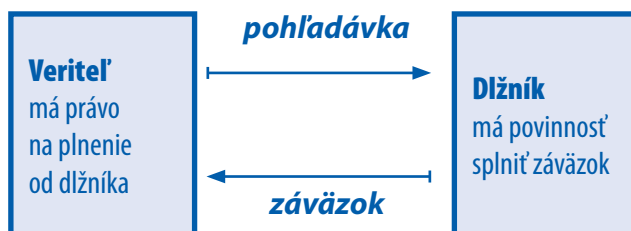
Štát je v občiansko-právnych vzťahoch považovaný za právnickú osobu.

Spoluvlastníctvo je vec, ktorá môže byť vo vlastníctve viacerých osôb. Spoluvlastníctvo môže byť podielové alebo bezpodielové.

V **podielovom spoluvlastníctve** podiel vyjadruje mieru, ako sa spoluvlastníci podieľajú na právach a povinnostiach vyplývajúcich zo spoluvlastníctva k spoločnej veci. O hospodárení s vecou (napr. pri predaji veci) musia rozhodovať spoluvlastníci spoločne, a to nadpolovičnou väčšinou hlasov. Teda ak sú traja spoluvlastníci a vlastní vec v rovnakom pomere (t.j. v 1/3), s jej predajom musia súhlasiť aspoň dvaja, aby bolo možné vec predať.

Bezpodielové spoluvlastníctvo (BSM) môže vzniknúť len medzi manželmi a vzniká dňom uzavretia manželstva. Predmetom BSM môže byť všetko, čo môže byť predmetom vlastníctva. Do BSM však nepatria veci získané dedičstvom, darom, v reštitúcii a veci používané na výkon povolania. BSM vzniká dňom uzatvorenia manželstva a zaniká dňom zániku manželstva (úmrtím jedného z manželov, právoplatným rozsudkom o rozvode manželstva). BSM je možné zúžiť alebo rozšíriť, čo v praxi znamená, že je možné niektoré veci, ktoré by inak patrili do BSM z neho vyňať alebo je možné niektoré veci, ktoré by inak do BSM nepatrili, do neho zaradiť (napr. vec, ktorú získala len manželka darom za trvania manželstva). V odôvodnených prípadoch je možné BSM zrušiť aj za trvania manželstva.

Záväzkové právo vzniká medzi veriteľom a dlžníkom na základe zmlúv podľa Občianskeho zákonníka, zo spôsobenej škody, z bezdôvodného obohatenia alebo z iných skutočností uvedených v zákone.



Obchodný register je verejný zoznam, do ktorého sa zapisujú zákonom ustanovené údaje (§ 27). Do obchodného registra sa zapisujú:

- a) **obchodné spoločnosti, družstvá, iné právnické osoby** (napr. Slovenská televízia), právnické osoby založené podľa práva Európskych spoločenstiev, podniky a organizačné zložky podnikov zahraničných osôb,
- b) **odštepné závody** a iné organizačné zložky podnikov, ak tak ustanoví osobitný zákon,
- c) **fyzické osoby** s trvalým pobytom na území Slovenskej republiky, ktoré **sú podnikateľmi** podľa tohto zákona a ktoré sa do obchodného registra **zapisujú na vlastnú žiadosť**, alebo ak tak ustanoví osobitný zákon.

Podľa zákona č. 530/2003 Z. z. o obchodnom registri v znení zákona č. 562/2004 Z. z. sa **do obchodného registra zapisujú tieto údaje:**

- a) **obchodné meno**, pri právnickej osobe sídlo, pri fyzickej osobe podnikateľovo meno a priezvisko, ak sa líši od obchodného mena, dátum narodenia, rodné číslo, bydlisko a miesto podnikania, ak sa líši od bydliska,
- b) **identifikačné číslo podnikateľa**, ktoré sa musí uvádzať na všetkých obchodných dokumentoch, (fyzickým osobám – živnostníkom, ktorí sa zapisujú do živnostenského registra, ho pridružuje príslušný okresný úrad, podnikateľom, ktorí sa

povinne zapisujú do obchodného registra, pridružuje IČO registrový súd, v ostatných prípadoch pridružuje IČO štatistický úrad.

- c) **predmet podnikania** alebo činnosti,
- d) **právna forma** právnickej osoby,
- e) **meno, priezvisko, bydlisko**, dátum narodenia a rodné číslo fyzickej osoby, ktorá je štatutárnym orgánom alebo jeho členom,
- f) **označenie**, adresa umiestnenia a predmet podnikania alebo činnosti odštepného závodu alebo inej organizačnej zložky podniku,
- g) **meno, priezvisko**, bydlisko, dátum narodenia a rodné číslo fyzickej osoby – **prokuristu**,
- h) **meno, priezvisko**, bydlisko, dátum narodenia a rodné číslo fyzickej osoby, ktorá je **členom dozorného orgánu**,
- i) **zrušenie právnickej osoby** a právny dôvod jej zrušenia,
- j) **vstup do likvidácie** a skončenie likvidácie,
- k) **rozhodnutie súdu** o neplatnosti právnickej osoby,
- l) **vyhlásenie konkurzu** a ukončenie konkurzného konania,
- m) **povolenie vyrovnania** a skončenie vyrovnávacieho konania,
- n) **zavedenie nútej správy** podľa osobitných predpisov a jej skončenie,
- o) **právny dôvod výmazu** zapísanej osoby,
- p) ďalšie skutočnosti.

Zmluvné typy v Občianskom zákonníku

<i>Kúpna zmluva</i>	<i>Darovacia zmluva</i>	<i>Zmluva o dielo</i>
<i>Zmluva o pôžičke</i>	<i>Zmluva o výpožičke</i>	<i>Nájomná zmluva</i>
<i>Príkazná zmluva</i>	<i>Zmluva o úschove</i>	<i>Zmluva o ubytovaní</i>
<i>Zmluva o preprave osôb</i>	<i>Zmluva o preprave nákladu</i>	<i>Sprostredkovateľská zmluva</i>
<i>Zmluva o vklade</i>	<i>Poistná zmluva</i>	<i>Zmluva o združení</i>
<i>Zmluva o dôchodku</i>	<i>Zmluva o pripojení</i>	<i>Spotrebiteľská zmluva</i>

Súčasťou obchodného registra je aj **zbierka listín**, ktorá obsahuje dokumenty, ktoré musia predložiť podnikatelia spolu s návrhom na zápis do obchodného registra (§ 3). Zbierka listín je vytvorená okrem listinnej aj v elektronickej podobe.

Zbierka listín obsahuje:

- a) **spoločenskú zmluvu**, zakladateľskú listinu a každú jej zmenu,
- b) **živnostenské oprávnenie** na vykonávanie činnosti uvedenej ako predmet podnikania,
- c) **listinu s menom**, bydliskom a rodným číslom osoby, ktorá je oprávnená konať v mene podniku ako **štatutárny orgán**,
- d) **rozhodnutie súdu o vyhlásení konkurzu**, o zrušení spoločnosti,
- e) **účtovnú závierku**,
- f) iné listiny.

Zápis v obchodnom registri má význam:

- **evidenčný** – zapisujú sa doň zákonom stanovené **skutočnosti, ktoré už existujú**,
- **konštitutívny** – **deň zápisu do obchodného registra je dňom vzniku právneho subjektu** (vznik obchodnej spoločnosti) ako aj **dňom vzniku práv a povinností**, až od tohto dňa vznikajú podnikateľskému subjektu práva a povinnosti.

Obchodný register vedie **okresný súd v sídle krajského súdu** a zapisujú sa doň všetky podniky, ktoré majú sídlo v jeho obvode. Teda napr. v Košiciach (sídlo Košického kraja) ho vedie Okresný súd Košice.

Obchodný register je **verejný zoznam** všetkých podstatných údajov o podnikateľoch. **Každý má právo nahliadnuť do obchodného registra**, požiadať o odpisy alebo fotokópie z listín. V súčasnosti je obchodný register prístupný aj na internete – www.orsr.sk. Táto forma však nemá právnu záväznosť, pretože sa v nej často vyskytujú neaktualizované údaje.

Každý **podnikateľ je povinný** na svojich obchodných listoch (napr. faktúrach) a v písomnom úradnom styku **uvádzať obchodné meno, sídlo** alebo

miesto podnikania, **právnu formu** právnickej osoby a **identifikačné číslo**, ak je pridelené. Podnikatelia zapísaní v obchodnom registri uvádzajú aj **označenie registra, ktorý podnikateľa zapísal, a číslo zápisu**.

Podnikatelia prichádzajú pri svojej činnosti do styku s vonkajším svetom. Podnikateľské subjekty **sú právne subjekty** a ako také majú **právo vystupovať a konať vo svojom mene** (§ 13).

Zastúpenie

Každý podnikateľ nemusí vždy konať osobne, ale sa môže dať zastúpiť (vlastným pracovníkom alebo inou fyzickou či právnickou osobou).

Zastúpenie vzniká (§ 23 Občianskeho zákonníka): a) na základe **zákona** – zamestnanci a členovia právnickej osoby môžu za právnickú osobu robiť právne úkony, pokiaľ tak určujú **vnútorné predpisy** alebo je to **obvyklé vzhľadom na ich pracovné zaradenie**, napr. vedúci organizačnej zložky – závoďu je oprávnený robiť právne úkony za podnikateľa, ktoré sa týkajú tejto organizačnej zložky, na základe **dohody o plnomocenstve** (§ 31).

Plnomocenstvo

Fyzické aj právnické osoby sa môžu dať zastúpiť aj **inou** fyzickou alebo právnickou osobou, ktorej na tento účel udelia plnú moc, aby za nich a v ich mene robila právne úkony. Plnú moc môže získať aj ten, kto nie je zamestnancom podniku, ale bude v jeho mene konať (súdne spory – advokát).

Z plnomocenstva musí byť zrejmý aj rozsah splnomocneného oprávnenia.

Podľa tohto rozsahu môžeme plnomocenstvo deliť na:

- **všeobecné** (generálne) – vykonávanie **všetkých** právnych úkonov,
- **špeciálne** – splnomocňuje len na jeden **určitý právny** úkon alebo na určitý druh právnych úkonov (napr. na kúpne zmluvy). Zákon predpisuje písomnú formu len v prípade, ak sa písomná forma vyžaduje aj pri právnom úkone, na ktorý sa plnomocenstvo vzťahuje. Napr. písomná forma sa vyžaduje pri každom právnom úkone týkajúcom sa nehnuteľností. Ak je plnomocenstvo dané

na právny úkon – predaj nehnuteľností, plnomocenstvo musí mať tiež písomnú formu. **V právnych vzťahoch pri podnikateľskej činnosti sa písomná forma odporúča vždy.**

vyrazení tohto majetku, pokiaľ sa v tejto lehote vykonala daňová revízia alebo 1 rok po jej vykonaní.

Prokúra

Je zvláštny druh zmluvného zastúpenia podnikateľa, pri ktorom **podnikateľ udeľuje prokuristovi plnú moc**. Vyskytuje sa teda len v podnikaní (§ 14).

Prokúrou

- splnomocňuje podnikateľa **prokuristu**
- na vykonávanie **všetkých** právnych úkonov
- vznikajúcich pri **prevádzke** podniku.

Prokurista **nie je** teda **oprávnený na tie právne úkony, ktoré sa netýkajú prevádzky**. **Nie je oprávnený rozhodnúť** napr. o pristúpení spoločníka do obchodnej spoločnosti, vylúčiť spoločníka, uzavrieť zmluvu o predaji podniku, prevádzať (predávať, darovať) nehnuteľnosti.

Prokuristom môže byť len fyzická osoba (jednotlivec). Prokurista sa podpisuje tým spôsobom, že k obchodnému názvu podnikateľa, za ktorého koná, pripojí svoj podpis s dodatkom „pp“ (per prokúram), ktorý označuje prokúru. **Prokúra sa zapisuje do obchodného registra a môže ju udeliť len podnikateľ zapísaný do obchodného registra.**

Úschova písomností – účtovné písomnosti sa uchovávajú nasledovne:

- účtovnú závierku a výročnú správu – 10 rokov,
- mzdové listy alebo účtovné písomnosti ich nahradzujúce – 10 rokov,
- údaje z nich potrebné na účely dôchodkového zabezpečenia a nemocenského poistenia – 20 rokov,
- účtovné doklady, účtové rozvrhy, účtovné knihy, odpisový plán, zoznamy účtovných kníh, inventúrne súpisy – 5 rokov,
- projektovo-programová dokumentácia pre vedenie účtovníctva prostriedkami výpočtovej a inej techniky – 5 rokov po roku, v ktorom sa naposledy použila,
- inventárne karty HM okrem zásob alebo účtovné písomnosti, ktoré ich nahradzujú – 3 roky po



1. Diskusia „právne normy“

Navodte situáciu v triede, že jeden z absolventov vašej školy by rád začal podnikať. Je na začiatku a hľadá bližšie informácie o podnikaní. Ak by prišiel za vami a požiadal vás o pomoc pri hľadaní zdrojov, kde by mal hľadať informácie o podnikaní, čo by ste mu poradili?

Jozef Smékal práve ukončil štúdium na strednom odbornom učilišti, odbor stolár. V tomto odbore však zatiaľ nenašiel žiadne voľné pracovné miesto. Preto uvažuje o podnikaní ako živnostník. Chýbajú mu však informácie o tom, čo živnostenské podnikanie znamená, ako si je možné živnosť založiť a akékoľvek informácie a rady okolo tohto podnikania.

Žiaci by mali uviesť aspoň niektoré z nasledujúcich právnych noriem. Jednotlivé dokumenty s pomocou učebného textu stručne predstavte.

- **Obchodný zákonník** upravuje vzťahy medzi podnikateľskými subjektmi a vytváranie obchodných spoločností.
- **Zákon o živnostenskom podnikaní** upravuje živnostenské podnikanie.
- **Občiansky zákonník** obsahuje informácie napríklad o vybavovaní reklamácií.
- **Zákonník práce** upravuje pracovno-právne vzťahy medzi zamestnancom a zamestnávateľom, obsahuje aj informácie o bezpečnosti a ochrany zdravia pri práci (BOZP) – Zákon č. 330/1996 Z. z. .
BOZP – Zákon ukladá zamestnávateľovi vytvárať zamestnancom vhodné pracovné podmienky, znížiť možnosť rizík, pri nástupe do pracovného pomeru a opätovne každý rok poučiť zamestnancov o BOZP a preskúšať ich každé dva roky.
- **Zákon o účtovníctve** upravuje zásady vedenia účtovníctva v podnikoch.
- **Daňové zákony** stanovujú platiteľov daní a výšku jednotlivých daní.
- **Zákon na ochranu spotrebiteľa** upravuje práva a chráni spotrebiteľov.
- **Zákon o ochrane životného prostredia.**

Výsledky diskusie zapisujte na tabuľu. K dispozícii máte priesvitku „Právne normy ...“.

2. Výklad „Čo upravuje Obchodný zákonník?“

Spýtajte sa žiakov: *Čo podľa vás upravuje Obchodný zákonník?*

Odpovede budú rôzne, no v zásade budú žiaci hovoriť o obchode. V každom prípade ich pochváľte a doplňte, že Obchodný zákonník upravuje podnikanie. V rámci podnikania upravuje jeho **vznik** (napr.: minimálna výška základného imania, počet spoločníkov, obsah spoločenskej zmluvy a pod.), **vzťahy vo vnútri** (napr.: rozhodovanie valného zhromaždenia a pod.) a **vzťahy s okolím** (napr.: konanie v mene spoločnosti, zastupovanie spoločnosti a pod.).

Povedzte žiakom, že prípady, v ktorých sa môže Obchodný zákonník použiť, sa rozlišujú na základe účastníkov vzťahu.

Obchodným zákonníkom sa riadia vzťahy, kde sú obaja účastníci podnikatelia alebo medzi podnikateľom na jednej strane a štátom, obcou alebo verejnoprávnou inštitúciou na strane druhej.

Vo vzťahu podnikateľ – podnikateľ sa vzťahy riadia Obchodným zákonníkom, ak spĺňajú obe nasledujúce podmienky:

- vzťah súvisí s predmetom podnikania,
- časový aspekt (súvislosť s podnikateľskou činnosťou musí byť zrejmá v čase vzniku vzťahu).

Obchodné vzťahy podnikateľa a štátu, samosprávnych územných jednotiek (obec) a verejnoprávnych inštitúcií (STV, ...) sa riadia obchodným zákonníkom, ak spĺňajú všetky tri nasledovné podmienky:

- vzťah súvisí s predmetom podnikania,
- vo vzťahu ide o zabezpečenie verejných potrieb alebo vlastnej prevádzky,
- časový aspekt (súvislosť s podnikateľskou činnosťou musí byť zrejmá v čase vzniku záväzku).

Nezabudnite žiakom povedať, že podľa Obchodného zákonníka sa môžu riadiť aj vzťahy medzi nepodnikateľmi, v takomto prípade však musí byť vzťah písomne upravený.

3. Skupinová práca s Obchodným zákonníkom

Rozdeľte žiakov do dvojíc a nadiktujte žiakom nasledujúci príklad:

Spoločnosť s ručením obmedzeným zakladajú 4 spoločníci. Celková hodnota základného imania je 20 000 Eur. Prví dvaja spoločníci sa zaviazali vložiť 8 000 Eur, vklad tretieho je 3 500 Eur a vklad štvrtého 500 Eur. Štvrtý spoločník splatil celý vklad – 500 Eur, druhý 1 000 Eur, tretí 2 000 Eur a prvý 3 000 Eur. Môže byť takáto spoločnosť založená alebo je založenie takejto spoločnosti v rozpore so zákonom? Ak je v rozpore so zákonom, tak určite všetky rozpory.

Poskytnite žiakom ako pomôcku priesvitku „Obchodný zákonník“. Ich úlohou bude rozhodnúť, či môže byť takáto spoločnosť založená a ak sú niektoré body v rozpore so zákonom, tak ku každému bodu nech napíšu paragraf, ktorému daný bod odporuje. Nechajte žiakom čas na vypracovanie približne 10 minút a potom sa ich spýtajte na rozporné body.

Táto spoločnosť je v rozpore so zákonom a spoločnosť nemôže byť založená.

POZNÁMKA

Body v rozpore sú napr.:

- **§ 109 (1)** *Hodnota vkladu spoločníka musí byť aspoň 1 000 Eur. Štvrtý spoločník túto podmienku nespĺňa.*
- **§ 109 (2)** *Výška vkladu sa môže pre jednotlivých spoločníkov určiť rozdielne, musí byť však deliteľná tisícom. Tretí a štvrtý spoločník túto podmienku nespĺňa.*
- **§ 111 (1)** *Pred podaním návrhu na zápis spoločnosti do obchodného registra musí sa na každý peňažný vklad splatiť najmenej 30 %. Druhý spoločník túto podmienku nespĺňa.*

Ak vám zostane čas, rozoberte so žiakmi riešenie domácej úlohy a diskutujte o ňom v triede. (žiaci najčastejšie uvádzajú napr.: mzdová politika, BOZP, dovolenky, pracovné zmluvy, odstupné, výpovedná lehota, prepúšťanie ...)



Legislatívny rámec podnikania v SR

Podnikateľský subjekt je **subjektom právnych vzťahov** (obchodných, pracovných). Voči svojmu okoliu vystupuje ako subjekt, ktorý má meno, práva (právo vo vlastnom mene uzatvárať zmluvy s inými podnikateľskými subjektmi, zamestnancami), plní povinnosti (zodpovedá za záväzky, ktoré vyplývajú z uzatvorených zmlúv).

Podnikateľské subjekty nadobúdajú právnu subjektivitu:

- dňom zápisu do obchodného registra – obchodné spoločnosti, družstvá,
- dňom získania živnostenského oprávnenia – živnostníci.

Právne normy upravujúce podnikateľskú činnosť na Slovensku sú:

- **Obchodný zákonník** upravuje vzťahy medzi podnikateľskými subjektmi a vytváranie obchodných spoločností.
- **Zákon o živnostenskom podnikaní** upravuje živnostenské podnikanie.
- **Občiansky zákonník** obsahuje informácie napríklad o vybavovaní reklamácií.
- **Zákonník práce** upravuje pracovno-právne vzťahy medzi zamestnancom a zamestnávateľom, obsahuje aj informácie o bezpečnosti a ochrany zdravia pri práci (BOZP) – Zákon č. 330/1996 Z. z .

BOZP – Zákon ukladá zamestnávateľovi vytvárať zamestnancom vhodné pracovné podmienky, znížiť možnosť rizík, pri nástupe do pracovného pomeru a opätovne každý rok poučiť zamestnancov o BOZP a preskúšať ich každé dva roky.

- **Zákon o účtovníctve**
- **Daňové zákony**
- **Zákon na ochranu spotrebiteľa**
- **ďalšie zákony**
- **Zákon o ochrane životného prostredia**

Obchodný zákonník predstavuje základný právny rámec upravujúci vzťahy v podnikaní. Skladá sa zo 4 častí:

- všeobecné ustanovenia – je tu definovaný pojem podnikanie, podnik a podnikateľ, ďalej sú tu uvedené kritériá na obchodné meno právnických a fyzických osôb (živnostníkov), je tu riešená úprava obchodného registra, hospodárska súťaž a nekalá súťaž,
- obchodné spoločnosti a družstvo – je tu uvedená definícia obchodnej spoločnosti, sú tu vymenované základné charakteristiky jednotlivých obchodných spoločností a družstva,
- obchodné záväzkové vzťahy – sú tu upravené záväzkové vzťahy medzi podnikateľmi,
- spoločné, prechodné a záverečné ustanovenia.

Všeobecne možno povedať, že v Obchodnom zákonníku je upravený vznik spoločnosti, vzťahy v rámci spoločnosti a vzťahy spoločnosti s okolím.

Obchodný zákonník sa bez ohľadu na účastníkov použije pri týchto zmluvách:

**Zmluva
o úvere**

**Zmluva o predaji
podniku alebo jeho časti**

**Zmluva
o bežnom účte**

Zmluva o vkladovom účte

Zmluva o kontrolnej činnosti

Zmluva o inkase

**Zmluva o tichom
spoločenstve**

**Zmluva o bankovom
uložení veci**



Vo vzťahu podnikateľ – podnikateľ sa vzťahy riadia Obchodným zákonníkom, ak spĺňajú obe nasledujúce podmienky:

- vzťah súvisí s predmetom podnikania,
- časový aspekt (súvislosť s podnikateľskou činnosťou musí byť zrejmá v čase vzniku vzťahu).

Obchodné vzťahy podnikateľa a štátu, samosprávnych územných jednotiek (obec) a verejnoprávných inštitúcií (STV, ...) sa riadia obchodným zákonníkom, ak spĺňajú všetky tri nasledovné podmienky:

- vzťah súvisí s predmetom podnikania,
- vo vzťahu ide o zabezpečenie verejných potrieb alebo vlastnej prevádzky,
- časový aspekt (súvislosť s podnikateľskou činnosťou musí byť zrejmá v čase vzniku záväzku).

Občiansky zákonník upravuje majetkové **vzťahy fyzických a právnických osôb**, majetkové vzťahy medzi týmito osobami a **štátom**, ako aj vzťahy vyplývajúce z práva na ochranu osôb, pokiaľ tieto občianskoprávne vzťahy neupravujú iné zákony, napr. Obchodný zákonník.

Obchodný register je verejný zoznam, do ktorého sa zapisujú zákonom ustanovené údaje (§ 27). Do obchodného registra sa zapisujú:

- obchodné spoločnosti, družstvá, iné právnické osoby** (napr. Slovenská televízia), právnické osoby založené podľa práva Európskych spoločenstiev, podniky a organizačné zložky podnikov zahraničných osôb,
- odštepne závody** a iné organizačné zložky podnikov, ak tak ustanoví osobitný zákon,
- fyzické osoby** s trvalým pobytom na území Slovenskej republiky, ktoré **sú podnikateľmi** podľa tohto zákona a ktoré sa do obchodného registra **zapisujú na vlastnú žiadosť**, alebo ak tak ustanoví osobitný zákon.

Podľa zákona č. 530/2003 Z. z. o obchodnom registri v znení zákona č. 562/2004 Z. z. sa **do obchodného registra zapisujú tieto údaje**:

- obchodné meno**, pri právnickej osobe sídlo, pri fyzickej osobe podnikateľovi meno a priezvisko,

ak sa líši od obchodného mena, dátum narodenia, rodné číslo, bydlisko a miesto podnikania, ak sa líši od bydliska,

- identifikačné číslo podnikateľa**, ktoré sa musí uvádzať na všetkých obchodných dokumentoch, (fyzickým osobám – živnostníkom, ktorí sa zapisujú do živnostenského registra, ho prideluje príslušný okresný úrad, podnikateľom, ktorí sa povinne zapisujú do obchodného registra, prideluje IČO registrový súd, v ostatných prípadoch prideluje IČO štatistický úrad.
- predmet** podnikania alebo činnosti,
- právna forma** právnickej osoby,
- meno, priezvisko, bydlisko**, dátum narodenia a rodné číslo fyzickej osoby, ktorá je štatutárnym orgánom alebo jeho členom,
- označenie**, adresa umiestnenia a predmet podnikania alebo činnosti odštepného závodu alebo inej organizačnej zložky podniku,
- meno, priezvisko**, bydlisko, dátum narodenia a rodné číslo fyzickej osoby – **prokuristu**,
- meno, priezvisko**, bydlisko, dátum narodenia a rodné číslo fyzickej osoby, ktorá je **členom dozorného orgánu**,
- zrušenie právnickej osoby** a právny dôvod jej zrušenia,
- vstup do likvidácie** a skončenie likvidácie,
- rozhodnutie súdu** o neplatnosti právnickej osoby,
- vyhlásenie konkurzu** a ukončenie konkurzného konania,
- povolenie vyrovnanja** a skončenie vyrovňavacieho konania,
- zavedenie nútenej správy** podľa osobitných predpisov a jej skončenie,
- právny dôvod výmazu** zapísanej osoby,
- ďalšie skutočnosti.

Súčasťou obchodného registra je aj **zbierka listín**, ktorá obsahuje dokumenty, ktoré musia predložiť podnikatelia spolu s návrhom na zápis do obchodného registra (§ 3). Zbierka listín je vytvorená okrem listinnej aj v elektronickej podobe.



Zbierka listín obsahuje:

- spoločenskú zmluvu**, zakladateľskú listinu a každú jej zmenu,
- živnostenské oprávnenie** na vykonávanie činnosti uvedenej ako predmet podnikania,
- listinu s menom**, bydliskom a rodným číslom osoby, ktorá je oprávnená konať v mene podniku ako **štatutárny orgán**,
- rozhodnutie súdu o vyhlásení konkurzu**, o zrušení spoločnosti,
- účtovnú závierku**,
- iné listiny.

Obchodný register vedie **okresný súd v sídle krajského súdu** a zapisujú sa doň všetky podniky, ktoré majú sídlo v jeho obvode. Teda napr. v Košiciach (sídlo Košického kraja) ho vedie Okresný súd Košice.

Obchodný register je **verejný zoznam** všetkých podstatných údajov o podnikateľoch. **Každý má právo nahliadnuť do obchodného registra**, požiadať o odpisy alebo fotokópie z listín. V súčasnosti je obchodný register prístupný aj na internete – www.orsr.sk. Táto forma však nemá právnu záväznosť, pretože sa v nej často vyskytujú neaktualizované údaje.

Každý **podnikateľ je povinný** na svojich obchodných listoch (napr. faktúrach) a v písomnom úradnom styku **uvádzať obchodné meno, sídlo** alebo miesto podnikania, **právnu formu** právnickej osoby a **identifikačné číslo**, ak je pridelené. Podnikatelia zapísaní v obchodnom registri uvádzajú aj **označenie registra, ktorý podnikateľa zapísal, a číslo zápisu**.

DOMÁCA ÚLOHA



Prostredníctvom internetu **nájdite Zákoník práce, ktorý** upravuje vzťahy medzi zamestnancom a zamestnávateľom. Určite aspoň 5 konkrétnych oblastí, ktoré tento zákon rieši. (napr.: prijímanie do zamestnania ...)

POUŽITÁ LITERATÚRA



- Zákon 513/1991 Z. z., Obchodný zákonník

Zdroje štúdia

- www.orsr.sk – Obchodný register SR
- www.szz.sk – Slovenský živnostenský zväz
- www.portal.gov.sk – Ústredný portál verejnej správy
- www.etrend.sk – Internetová služba týždenníka TREND
- www.podnikajte.sk – Internetová služba pre podnikateľov a širokú verejnosť
- www.epi.sk – Ekonomické a právne informácie
- www.priruckyoa.sk – Obchodná akadémia, Prešov

Právne normy upravujúce podnikateľskú činnosť na Slovensku:

- **Obchodný zákonník** upravuje vzťahy medzi podnikateľskými subjektmi a vytváranie obchodných spoločností.
- **Zákon o živnostenskom podnikaní** upravuje živnostenské podnikanie.
- **Občiansky zákonník** obsahuje informácie napríklad o vybavovaní reklamácií.
- **Zákonník práce** upravuje pracovno-právne vzťahy medzi zamestnancom a zamestnávateľom, obsahuje aj informácie o bezpečnosti a ochrany zdravia pri práci (BOZP) – Zákon č. 330/1996 Z. z.

Poznámka: *BOZP – Zákon ukladá zamestnávateľovi vytvárať zamestnancom vhodné pracovné podmienky, znižovať možnosti rizík, pri nástupe do pracovného pomeru a opätovne každý rok poučovať zamestnancov o BOZP a preskúšať ich každé dva roky.*

- **Zákon o účtovníctve** upravuje zásady vedenia účtovníctva v podnikoch.
- **Daňové zákony** stanovujú platiteľov daní a výšku jednotlivých daní.
- **Zákon na ochranu spotrebiteľa** upravuje práva a chráni spotrebiteľov.
- **Zákon o ochrane životného prostredia**

Obchodný zákonník

§ 108

- (1) Hodnota základného imania spoločnosti musí byť aspoň 5 000 Eur, ak je hodnota základného imania vyjadrená v eurách.
- (2) Spoločník nemôže jednostranným právnym úkonom započítať svoju pohľadávku voči spoločnosti proti pohľadávke spoločnosti na splatenie vkladu, ku ktorému sa zaviazal; ustanovenie § 106 tým nie je dotknuté.

§ 109

- (1) Hodnota vkladu spoločníka musí byť aspoň 750 Eur, ak je hodnota základného imania vyjadrená v eurách.
- (2) Na založení spoločnosti sa môže každý spoločník zúčastniť iba jedným vkladom. Výška vkladu sa môže pre jednotlivých spoločníkov určiť rozdielne, musí byť však deliteľná tisícom. Celková hodnota vkladov musí súhlasiť s hodnotou základného imania spoločnosti.
- (3) Ak sa spoločník zaväzuje vložiť do spoločnosti nepeňažný vklad, musí spoločenská zmluva obsahovať určenie predmetu nepeňažného vkladu a určenie peňažnej sumy, v akej sa nepeňažný vklad započítava na vklad spoločníka, ku ktorému sa zaviazal.

§ 111

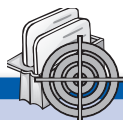
- (1) Pred podaním návrhu na zápis spoločnosti do obchodného registra musí sa na každý peňažný vklad splatiť najmenej 30 %. Celková hodnota splatených peňažných vkladov spolu s hodnotou odovzdaných nepeňažných vkladov musí však byť aspoň 2 500 Eur.
- (2) Ak spoločnosť založil jeden zakladateľ, môže sa zapísať do obchodného registra len keď je v plnej výške splatené jej základné imanie.

§ 110

- (1) Spoločenská zmluva musí obsahovať:
- a) obchodné meno a sídlo spoločnosti,
 - b) určenie spoločníkov uvedením názvu a sídla právnickej osoby alebo mena a bydliska fyzickej osoby,
 - c) predmet podnikania (činnosti),
 - d) výšku základného imania a výšku vkladu každého, a výšku splatených vkladov pri založení spoločnosti včítane spôsobu a lehoty splácania vkladu, a pokiaľ ide o nepeňažné vklady, aj ich predmet a určenie peňažnej sumy, v akej sa nepeňažný vklad započítava na vklad spoločníka, ku ktorému sa zaviazal,
 - e) mená a bydliská a rodné čísla prvých konateľov spoločnosti a spôsob, akým konajú v mene spoločnosti; pri zahraničnej fyzickej osobe sa uvádza dátum narodenia, ak rodné číslo nebolo pridelené,
 - f) mená a bydliská a rodné čísla členov prvej dozornej rady, pokiaľ sa zriaďuje; pri zahraničnej fyzickej osobe sa uvádza dátum narodenia, ak rodné číslo nebolo pridelené,
 - g) určenie správcu vkladov podľa § 60 ods. 1,
 - h) výšku rezervného fondu, ak spoločnosť vytvára rezervný fond pri svojom vzniku, a výšku, do ktorej je spoločnosť povinná rezervný fond dopĺňať, a spôsob dopĺňania,
 - i) výhody poskytnuté osobám podieľajúcim sa na založení spoločnosti alebo na činnostiach smerujúcich k nadobudnutiu oprávnenia na jej činnosť,
 - j) predpokladané náklady spoločnosti súvisiace so založením a vznikom spoločnosti,
 - k) ďalšie údaje, ak tak ustanovuje zákon.

Účtovníctvo

CIEĽ LEKCIE



Uvedomiť si dôležitosť a význam účtovníctva.
Spoznať jeho úlohu v podnikaní a identifikovať rozdiely medzi jednoduchým a podvojným účtovníctvom.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Najväčší prínos účtovníctva pre podnikanie spočíva v informačnej hodnote. Účtovníctvo však slúži aj na vyčíslenie základu dane. Na Slovensku je možné viesť účtovníctvo v sústave jednoduchého alebo podvojného účtovníctva, ktoré sa odlišujú najmä v informačnej hodnote a v spôsobe výpočtu základu dane.

DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna úloha.

47

ZÁKLADNÉ POJMY



- účtovníctvo
- jednoduché účtovníctvo
- podvojné účtovníctvo
- náklady
- výnosy
- príjmy
- výdavky

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- priesvitky
- formulár „Tabuľka prípadov“

Metódy

- hranie rolí
- výklad
- diskusia
- prezentácia



ČASOVÝ HARMONOGRAM

Aktivita

minúty

1. Výklad a diskusia 10
2. Vysvetlenie rozdielov medzi jednoduchým a podvojným účtovníctvom..... 20
3. Hra „Základ dane“ 15

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Účtovníctvo
Podnikanie
Náuka o spoločnosti
Aplikovaná ekonómia
Cvičná firma



DEFINÍCIA:

Účtovníctvo je uzatvorená, vnútorne usporiadaná sústava informácií, pomocou ktorej sa podnikateľská činnosť zisťuje, meria a hodnotí. Poskytuje informácie v peňažnom vyjadrení o stave majetku, vlastného imania, záväzkoch, výnosoch, nákladoch, príjmoch, výdavkoch a výsledku hospodárenia. Je najucelenejším ekonomickým informačným systémom, ktorý presne a spoľahlivo podáva ekonomické informácie a prehľad o stave a pohybe majetku a záväzkov, o rozdieli majetku a záväzkov, o nákladoch a výnosoch alebo výdavkoch a príjmoch a o výsledku hospodárenia.

Pre účely lekcie: Účtovníctvo je zdrojom informácií (o finančnej a majetkovej situácii) pre podnikateľa a zároveň slúži na zistenie základu dane z príjmov a jej vyčíslenie.

Na Slovensku sa používajú dva systémy účtovníctva: **jednoduché účtovníctvo** a **podvojné účtovníctvo**. Hlavný rozdiel týchto dvoch systémoch spočíva v:

- spôsobe výpočtu základu dane (a následne vyčíslení dane)
- a v informačnej hodnote.

Základ dane

Pre pochopenie rozdielu vo výpočte základu dane z príjmov je potrebné poznať rozdiel medzi výnosmi a príjmami, medzi nákladmi a výdavkami.

Výnos vzniká v podnikaní v momente predaja (zjednodušene možno povedať pri vystavení faktúry), bez ohľadu na to, kedy bude zaplatená a či vôbec bude zaplatená.

Príjem je prírastok peňažných prostriedkov (v pokladnici alebo na bankovom účte).

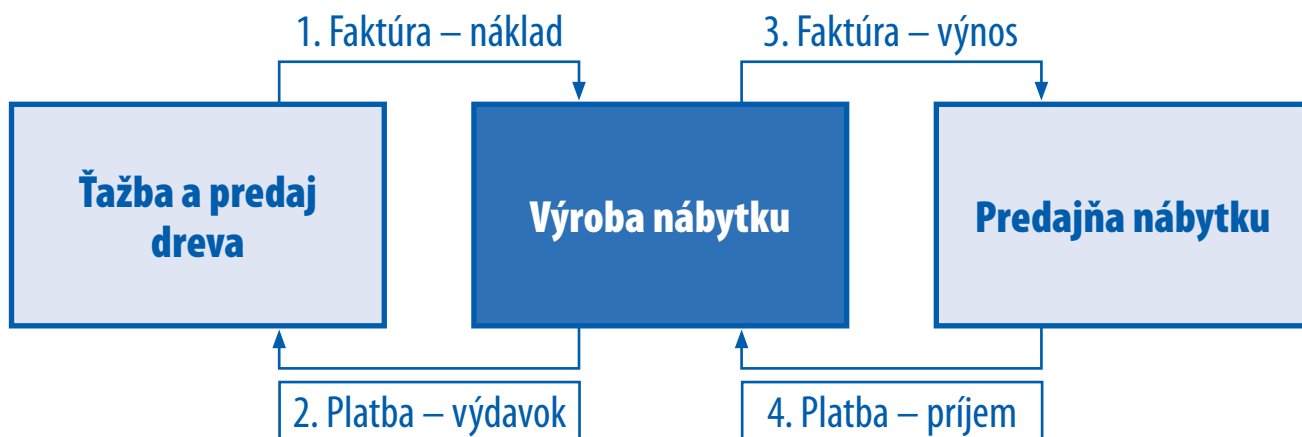
Náklad vzniká v podnikaní pri nákupe tovaru alebo služby (zjednodušene možno povedať fakturáciou od dodávateľa) bez ohľadu na to, kedy bude zaplatená a či bude zaplatená.

Výdavok je úbytok peňažných prostriedkov (z pokladnice alebo bankového účtu).

Základný rozdiel vo výpočte základu dane v jednoduchom a v podvojnom účtovníctve spočíva v tom, že v **jednoduchom účtovníctve** sa daňový základ vypočíta ako rozdiel **zdaniteľných príjmov** a **daňovo uznateľných výdavkov** a v **podvojnom účtovníctve** ako rozdiel **výnosov** a **nákladov**¹. Tento rozdiel bude vysvetlený na základe nasledovného príkladu výrobcu nábytku:

Výrobca nábytku najskôr nakúpi drevo a dostane faktúru od predajcu dreva, na ktorej je uvedený aj dátum splatnosti. Keď výrobca dostane faktúru, tak mu vznikne náklad. Výdavok mu vzniká až následným zaplatením faktúry. Pri predaji nábytku výrobca dodá nábytok do predajne spolu s faktúrou. Výrobcovi vzniká výnos. Pri zaplatení za dodaný nábytok vzniká výrobcovi príjem.

¹ rozdiel výnosov a nákladov je výsledok hospodárenia, ktorý sa transformuje na základ dane z príjmov



Uvedený príklad by vyzeral v účtovníctve v prípade jednoduchého a v prípade podvojného účtovníctva (predaj nábytku) nasledovne:

Podvojné účtovníctvo



V podvojnom účtovníctve je zachytený aj výnos, aj príjem. Podnikateľský subjekt platí daň z príjmov, nie je to však daň z peňažných prostriedkov, ktoré boli uhradené, ale základ dane sa vypočíta ako rozdiel medzi výnosmi a nákladmi podnikateľského subjektu (rozdiel výnosov a nákladov je výsledok hospodárenia, ktorý sa upraví o pripočítateľné a odpočítateľné položky na základ dane z príjmov). Z toho vyplýva, že podnikateľský subjekt nemusí mať za predaný tovar/služby zaplatené, ale povinnosť zdaňovať výnosy z tohto obchodu mu vznikne. Podnikateľský subjekt sa teda môže dostať do situácie, keď musí odvieť daň z peňazí, ktoré ešte nemá.

Jednoduché účtovníctvo



V jednoduchom účtovníctve je zachytený len príjem. Podnikateľský subjekt v účtovníctve zachytáva

účtovný prípad až vtedy, keď došlo k úhrade (zaplateniu). Do základu dane započítava iba príjmy. Nemôže sa tak dostať do situácie, kedy musí uhradiť daň z peňazí, ktoré ešte nemá, ako je to v prípade podvojného účtovníctva.

Informačná hodnota

Ďalší významný rozdiel spočíva v poskytovaní informácií. V podvojnom účtovníctve je podnikateľský subjekt povinný viesť oveľa podrobnejšiu evidenciu než v prípade jednoduchého účtovníctva. Tento rozdiel dokumentuje tabuľka 1.

Kto používa jednoduché a kto podvojné účtovníctvo?

Podnikateľské subjekty účtujú v sústave podvojného účtovníctva. Zákon o účtovníctve však vymedzuje prípady, v ktorých je možné účtovať v sústave jednoduchého účtovníctva. Ide napríklad o:

- fyzické osoby (živnostník),
- občianske združenia,
- cirkev.

Tab. 1: Účtovné položky

Predmet	Podvojné účtovníctvo	Jednoduché účtovníctvo
účet za taxík	512 – Cestovné	Prevádzková réžia
spotreba plynu	502 – Spotreba energie	Prevádzková réžia
oprava zariadenia	511 – Opravy a udržiavanie	Prevádzková réžia
spotreba dreva	501 – Spotreba materiálu	Nákup materiálu
ekonomické poradenstvo	518 – Ostatné služby	Prevádzková réžia



1. Výklad hlavnej myšlienky a definovanie účtovníctva

Najväčší prínos účtovníctva pre podnikanie spočíva v informačnej hodnote, ktorú poskytuje.

Účtovníctvo však slúži aj na vyčíslenie základu dane. Na Slovensku je možné viesť účtovníctvo v sústave jednoduchého alebo podvojného účtovníctva, ktoré sa odlišujú najmä v informačnej hodnote, ktorú poskytujú a v spôsobe výpočtu základu dane.

Spýtajte sa študentov: *Na čo míňate peniaze a kto vám ich dáva?*

Urobte si tabuľku, na čo miniete svoje peniaze. Prvý stĺpec bude mať v hlavičke „Názov položky“, druhý „Výdavok“ a tretí „Príjem“. Do tabuľky doplňte vašich posledných 5 výdavkov (jedlo, kredit na mobil, kino, cestovné a podobne) a posledných 5 príjmov (rodičia – vreckové, šibačka, brigáda a pod.).

Môžete uviesť aj tento príklad ako ilustráciu.

PRÍKLAD

Ráno vám dajú rodičia 16 Eur – to je váš príjem. Z toho si kúpite niečo na jedenie, prípadne kredit na mobil a večer pôjdete na rande do kina, zaplatíte lístok, pukance, nápoj. Na konci dňa zistíte že máte už iba 3 Euro. A toto je váš výsledok hospodárenia.

Vysvetlite študentom, že presne túto funkciu má účtovníctvo vo firmách.

Spýtajte sa ich: *Na čo vám slúži táto tabuľka, čo vám umožňuje, akú má funkciu?*

Budú odpovedať: slúži na zistenie toho, koľko peňazí som získal a koľko miniem, mám prehľad, koľko mi zostalo, viem, od koho mám peniaze, zistím, na čo najviac míňam a podobne...

Pokračujte: A presne na toto slúži účtovníctvo. Účtovníctvo umožňuje sledovanie príjmov firmy – a kde som ich získal, a jej výdavkov – a na čo som ich použil – a to je informačná funkcia účtovníctva.

Ďalšia z funkcií účtovníctva je **výpočet základu dane z príjmov**. Spýtajte sa žiakov ako tomu rozumejú, čo znamená podľa nich základ dane, ako ho vypočítame?

Uveďte definíciu účtovníctva z učebného textu a požiadajte študentov, aby si vypočítali výsledok vlastného hospodárenia podľa tabuľky, ktorú si vy-

tvorili – príjmy mínus výdavky – a povedzte, že sa k nemu o chvíľu vrátite.

2. Rozdiel medzi jednoduchým a podvojným účtovníctvom

V definícii podčiarknite časť, ktorá zahŕňa informačnú funkciu, a časť, ktorá zahŕňa výpočet základu dane z príjmov. Povedzte, že v týchto dvoch aspektoch spočíva hlavný rozdiel medzi podvojným a jednoduchým účtovníctvom.

Začnite informačnou hodnotou. Použite priesvitku „Jednoduché vs. podvojné účtovníctvo“. Poukážte na to, že v podvojnom účtovníctve je oveľa podrobnejšia evidencia ako v jednoduchom.

Vysvetlite, že v podvojnom účtovníctve je daný účet xy dokladom a v jednoduchom položkou xy. Tu pochopia, že podvojné účtovníctvo poskytuje oveľa podrobnejšie informácie. Použite priesvitku „Osnova podvojného účtovníctva“ a poukážte na rozdiely v podrobnosti evidencie.

Ďalej pokračujte výkladom ako vyčísliť základ dane z príjmov.

Povedzte žiakom, že rozdiel v jednoduchom a podvojnom účtovníctve spočíva v tom, **z čoho sa základ dane z príjmov vypočíta**.

V **jednoduchom** účtovníctve je základom dane rozdiel **medzi príjmami a výdavkami** a v **podvojnom** účtovníctve je základom dane rozdiel medzi **výnosmi a nákladmi**.

Vysvetlite aký je rozdiel medzi výnosmi a príjmami, a medzi nákladmi a výdavkami.

Na základe učebného textu (s pomocou príkladu o výrobcovi nábytku) vysvetlite žiakom rozdiel medzi výnosmi a príjmami, a medzi nákladmi a výdavkami. Povedzte im, že v prípade evidencie osobných financií zo začiatku hodiny, počítali základ dane ako rozdiel medzi príjmami a výdavkami – čiže ako v jednoduchom účtovníctve.

Zosumarizujte pre žiakov, že rozdiel medzi jednoduchým a podvojným účtovníctvom spočíva v informačnej hodnote (ktorá je vyššia pri podvojnom účtovníctve) a vo výpočte daňového základu (v podvojnom účtovníctve sa vypočíta ako rozdiel výnosov a nákladov a v jednoduchom účtovníctve

ako rozdiel príjmov a výdavkov). Povedzte im, že pre lepšiu zrozumiteľnosť tohoto rozdielu si doplníte príklad o ďalšie položky.

3. Hra „Základ dane“

Rozdeľte žiakov do dvojíc a povedzte im, nech si každý do svojej tabuľky zo začiatku hodiny dopíše výdavky, resp. príjmy svojho suseda (ak má sused niektoré položky rovnaké, sumu len pripočítajte ku svojim). Potom každý vo dvojici vypočíta nový základ dane (príjmy mínus výdavky) a porovná si ho so susedom. Ak by sa ich výsledky líšili, budú si ich musieť zosúladiť. Na celú úlohu im nechajte 5 minút.

Doplňujúce prípady

Povedzte: *Doteraz bol váš príjem zároveň výnos a váš výdavok bol zároveň náklad. No teraz vám rozdám tabuľku s prípadmi, o ktorých budete musieť rozhodnúť, či ide o príjem alebo výnos, resp. o výdavok alebo náklad.*

Rozdajte žiakom do dvojice tabuľku prípadov. Ich úlohou bude rozhodnúť, či ide o príjem alebo výnos, resp. výdavok alebo náklad. Tabuľka má 5 stĺpcov, v prvom je napísaný text príkladu, druhý až piaty slúžia na určenie, či ide o výdavok alebo náklad, resp. príjem alebo výnos. Žiaci budú správnu voľbu označovať krížikom. Je možné, že výdavok bude zároveň aj nákladom a príjem bude zároveň aj výnosom. Následne nech jedna skupina odprezentuje riešenie úlohy. V prípade potreby ich opravte a vysvetlite aj dôvod, prečo urobili chyby.

Informačná hodnota a základ dane

Povedzte: *Predstavte si, že jeden z dvojice používa jednoduché a druhý podvojnú účtovníctvo. Dohodnite sa, kto bude ako účtovať. Vašou úlohou bude teraz určiť, o aký výdavok alebo príjem, resp. o aký náklad alebo výnos v každom danom prípade ide, a vypočítať základ dane.*

Daňový základ

Použite priesvitky „Zoznam položiek účtovníctvo“. Na základe členení nákladov a výnosov (v prípade podvojného účtovníctva), alebo príjmov a výdavkov (v prípade jednoduchého účtovníctva) uvedených na zoznamoch zadeľte všetky prípady (tie, ktoré máte na spoločnom zozname spolu s prípadmi v tabuľke) do jednotlivých skupín a vypočítajte základ dane.

Nechajte žiakom čas na vypracovanie 10 min. Každý žiak bude pracovať samostatne. Povedzte im, aby si vo dvojici porovnali základ dane a identifikovali, kde vznikol rozdiel.

Rozdiely následne odkontrolujte v rámci celej triedy (tieto rozdiely sa budú týkať len prípadov uvedených v „Tabuľke prípadov“). Rozdiel vznikol tým, že niektoré prípady vytvorili len náklad, resp. výnos a niektoré len príjem, resp. výdavok.

Informačná hodnota

Po skončení úlohy povedzte žiakom: *Obráťte sa k inej dvojici, dajte jej zoznam položiek pre jednoduché účtovníctvo a spýtajte sa ich napríklad, koľko ste minuli na cestovné a na písacie potreby, zošity a knihy. Určite vám nebudú vedieť odpovedať. Teraz im poskytnite zoznam položiek pre podvojnú účtovníctvo a položte im tú istú otázku. Ich odpoveď bude presná, nakoľko podvojnú účtovníctvo poskytuje detailnejšie informácie.*

Na záver hodiny im ešte raz pripomente, že rozdiel medzi jednoduchým a podvojným účtovníctvom spočíva v informačnej hodnote (ukážte im priesvitku členenia nákladov v podvojnom účtovníctve a priesvitku členenia výdavkov v jednoduchom) a vo výpočte základu dane (povedzte si ešte raz, čo sú to výdavky a čo náklady, a čo sú to príjmy a čo výnosy).

Tabuľka prípadov

Text prípadu	Príjem	Výdavok	Výnos	Náklad
Spolužiakovi ste predali mobilný telefón (100 Eur), za ktorý vám hneď zaplatil.				
Mobil ste kúpili od kamaráta za 80 Eur. Povedali ste mu, že mu ho zaplatíte, až keď ho predáte.				
So spolužiakom ste sa dohodli, že mu napíšete domácu úlohu na zajtra. Zaplatil vám za ňu už dnes (10 Eur).				
Včera ste do auta tankovali benzín za 20 Eur.				
Spolužiakovi ste predali desiatu, no zaplatí vám ju zajtra (5 Eur).				
Včera po škole ste boli na kofolu (5 Eur).				
Pri cúvavaní autom pred školou ste oškrelli riaditeľovi auto. Ten si to dal opraviť a dnes vám dal do rúk faktúru za opravu auta (150 Eur). Vy mu ju zaplatíte až zajtra.				
Včera ste poprosili spolužiaka, aby vám kúpil knižku. Dnes vám ju doniesol, no vy mu budete môcť zaplatiť až zajtra (20 Eur).				
Dnes ste priateľke darovali strieborný náramok v hodnote 30 Eur.				
Zaplatili ste pokutu za zlé parkovanie – 50 Eur.				
Posielali ste balík na pošte, za čo ste zaplatili v hotovosti 10 Eur.				

Tabuľka prípadov – pomôcka pre učiteľa

Text prípadu	Prijem	Výdavok	Výnos	Náklad
Spolužiakovi ste predali mobilný telefón (100 Eur), za ktorý vám hneď zaplatil.	x		x	
Mobil ste kúpili od kamaráta za 80 Eur. Povedali ste mu, že mu ho zaplatíte, až keď ho predáte.				x
So spolužiakom ste sa dohodli, že mu napíšete domácu úlohu na zajtra. Zaplatil vám za ňu už dnes (10 Eur).	x			
Včera ste do auta tankovali benzín za 20 Eur.		x		x
Spolužiakovi ste predali desiatu, no zaplatí vám ju zajtra (5 Eur).			x	
Včera po škole ste boli na kofolu (5 Eur).		x		x
Pri cúvavaní autom pred školou ste oškrekli riaditeľovi auto. Ten si to dal opraviť a dnes vám dal do rúk faktúru za opravu auta (150 Eur). Vy mu ju zaplatíte až zajtra.				x
Včera ste poprosili spolužiaka, aby vám kúpil knižku. Dnes vám ju doniesol, no vy mu budete môcť zaplatiť až zajtra (20 Eur).				x
Dnes ste priateľke darovali strieborný náramok v hodnote 30 Eur.				x
Zaplatili ste pokutu za zlé parkovanie – 50 Eur.		x		x
Posielali ste balík na poštu, za čo ste zaplatili v hotovosti 10 Eur.		x		x



Účtovníctvo

Najväčší prínos účtovníctva pre podnikanie spočíva v informačnej hodnote, ktorú poskytuje.

Účtovníctvo však slúži aj na vyčíslenie základu dane.

Na Slovensku je možné viesť účtovníctvo v sústave jednoduchého alebo podvojného účtovníctva, ktoré sa odlišujú najmä v informačnej hodnote, ktorú poskytujú a v spôsobe výpočtu základu dane.

Účtovníctvo

Účtovníctvo je uzatvorená, vnútorná usporiadaná sústava informácií, pomocou ktorej sa podnikateľská činnosť zisťuje, meria a hodnotí. Poskytuje informácie v peňažnom vyjadrení o stave majetku, vlastného imania, záväzkoch, výnosoch, nákladoch, príjmoch, výdavkoch a výsledku hospodárenia. Je najucelenejším ekonomickým informačným systémom, ktorý presne a spoľahlivo podáva ekonomické informácie a prehľad o stave a pohybe majetku a záväzkov, o rozdieli majetku a záväzkov, o nákladoch a výnosoch alebo výdavkoch a príjmoch a o výsledku hospodárenia.

Základ dane

Pre pochopenie rozdielu vo výpočte základu dane z príjmov je potrebné poznať rozdiel medzi výnosmi a príjmami, medzi nákladmi a výdavkami.

Výnos vzniká v podnikaní v momente predaja (zjednodušene možno povedať pri vystavení faktúry), bez ohľadu na to, kedy bude zaplatená a či vôbec bude zaplatená.

Príjem je prírastok peňažných prostriedkov (v pokladnici alebo na bankovom účte).

Náklad vzniká v podnikaní pri nákupe tovaru alebo služby (zjednodušene možno povedať fakturáciou od dodávateľa) bez ohľadu na to, kedy bude zaplatená a či bude zaplatená.

Výdavok je úbytok peňažných prostriedkov (z pokladnice alebo bankového účtu).

Základný rozdiel vo výpočte základu dane v jednoduchom a v podvojnom účtovníctve spočíva v tom, že v **jednoduchom účtovníctve** sa daňový

základ vypočíta ako rozdiel **príjmov** a **výdavkov** a v **podvojnom účtovníctve** ako rozdiel **výnosov** a **nákladov**

Kto používa jednoduché a kto podvojné účtovníctvo?

Podnikateľské subjekty účtujú v sústave podvojného účtovníctva. Zákon o účtovníctve však vymedzuje prípady, v ktorých je možné účtovať v sústave jednoduchého účtovníctva. Ide napríklad o:

- fyzické osoby (živnostníci),
- občianske združenia,
- cirkev.

DOMÁCA ÚLOHA

Zistite sadzbu dane z príjmov zamestnanca a dane z príjmov podnikateľa – živnostníka.



POUŽITÁ LITERATÚRA

- Kareš L. a kol.: *Účtovné súvislosti od A do Z*. Bratislava: Verlag Dashöfer, 2/2008
- Doc. JUDr. Mária Patakyová, CSc. a kolektív: *S. R. O. v praxi*. Verlag Dashofer Vydavateľstvo, s. r. o., Bratislava 2007
- Zákon 431/2002 Z. z, Zákon o účtovníctve v znení neskorších predpisov

Zdroje štúdia:

- www.podnikajte.sk



Zoznam položiek: pre podvojnú účtovníctvo

- Výnosy** – **Tržby za tovar** (produkt kúpený za účelom ďalšieho predaja)
- Výnosy** – **Tržby z predaja služieb** (služby, ktoré ste niekomu poskytli)
- Výnosy** – **Tržby za vlastné výrobky** (produkt, ktorý ste vyrobili a má hmotný charakter)
- Výnosy** – **Ostatné tržby** (všetky ostatné tržby)
- Náklady** – **Spotreba energie** (elektrina, plyn a pod.)
- Náklady** – **Spotreba materiálu (knihy, zošity, perá a pod.)**
- Náklady** – **Predaný tovar** (náklady na zakúpenie produktu, ktorý vôbec nezmeníte a predáte ho ďalej)
- Náklady** – **Cestovné** (lístky na autobus, vlak a podobne)
- Náklady** – **Reprezentačné** (kofola, minerálka, oblečenie, kozmetika a pod.)
- Náklady** – **Dary**
- Náklady** – **Služby** (účet za telefón, kaderník a pod.)

pre jednoduchú účtovníctvo

- Príjmy** – **Predaj tovaru**
- Príjmy** – **Predaj výrobkov a služieb** (výrobky a služby, ktoré ste vytvorili)
- Príjmy** – **Ostatné príjmy**
- Výdavky** – **Nákup tovaru**
- Výdavky** – **Prevádzková réžia**

Jednoduché vs. podvojnÉ účtovníctvo

Predmet	PodvojnÉ účtovníctvo	Jednoduché účtovníctvo
účet za taxík	5 12 – Cestovné	Prevádzková réžia
spotreba plynu	502 – Spotreba energie	Prevádzková réžia
oprava zariadenia	5 11 – Opravy a udržiavanie	Prevádzková réžia
spotreba dreva	501 – Spotreba materiálu	Nákup materiálu
ekonomické poradenstvo	5 18 – Ostatné služby	Prevádzková réžia

Rámcová účtová osnova pre podnikateľov

Účtová trieda 0 – Dlhodobý majetok

01 - Dlhodobý nehmotný majetok

- 011 - Zriaďovacie náklady
- 012 - Aktivované náklady na vývoj
- 013 - Softvér
- 014 - Oceniteľné práva
- 015 - Goodwill
- 019 - Ostatný dlhodobý nehmotný majetok

02 - Dlhodobý hmotný majetok – odpisovaný

- 021 - Stavby
- 022 - Samostatné hnutelné veci a súbory hnutelných vecí
- 025 - Pestovateľské celky trvalých porastov
- 026 - Základné stádo a ťažné zvieratá
- 029 - Ostatný dlhodobý hmotný majetok

03 - Dlhodobý hmotný majetok – neodpisovaný

- 031 - Pozemky
- 032 - Umelecké diela a zbierky

04 - Obstaranie dlhodobého majetku

- 041 - Obstaranie dlhodobého nehmotného majetku
- 042 - Obstaranie dlhodobého hmotného majetku
- 043 - Obstaranie dlhodobého finančného majetku

05 - Poskytnuté preddavky na dlhodobý majetok

- 051 - Poskytnuté preddavky na dlhodobý nehmotný majetok
- 052 - Poskytnuté preddavky na dlhodobý hmotný majetok
- 053 - Poskytnuté preddavky na dlhodobý finančný majetok

06 - Dlhodobý finančný majetok

- 061 - Podielové cenné papiere a podiely v dcérskej účtovnej jednotke
- 062 - Podielové cenné papiere a podiely v spoločnosti s podstatným vplyvom
- 063 - Realizovateľné cenné papiere a podiely
- 065 - Dlhové cenné papiere držané do splatnosti
- 066 - Pôžičky účtovnej jednotke v konsolidovanom celku
- 067 - Ostatné pôžičky
- 069 - Ostatný dlhodobý finančný majetok

07 - Oprávky k dlhodobému nehmotnému majetku

- 071 - Oprávky k zriaďovacím nákladom

- 072 - Oprávky k aktivovaným nákladom na vývoj

- 073 - Oprávky k softvéru

- 074 - Oprávky k oceníteľným právam

- 075 - Oprávky ku goodwillu

- 079 - Oprávky k ostatnému dlhodobému nehmotnému majetku

08 - Oprávky k dlhodobému hmotnému majetku

- 081 - Oprávky k stavbám

- 082 - Oprávky k samostatným hnutelným veciam a k súboru hnutelných vecí

- 085 - Oprávky k pestovateľským celkom trvalých porastov

- 086 - Oprávky k základnému stádu a ťažným zvieratám

- 089 - Oprávky k ostatnému dlhodobému hmotnému majetku

09 - Opravné položky k dlhodobému majetku

- 091 - Opravné položky k dlhodobému nehmotnému majetku

- 092 - Opravné položky k dlhodobému hmotnému majetku

- 093 - Opravné položky k nedokončenému dlhodobému nehmotnému majetku

- 094 - Opravné položky k nedokončenému dlhodobému hmotnému majetku

- 095 - Opravné položky k poskytnutým preddavkom na dlhodobý majetok

- 096 - Opravné položky k dlhodobému finančnému majetku

- 097 - Opravné položky k nadobudnutému majetku

- 098 - Oprávky k opravnej položke k nadobudnutému majetku

Účtová trieda 1 – Zásoby

11 - Materiál

- 111 - Obstaranie materiálu

- 112 - Materiál na sklade

- 119 - Materiál na ceste

12 - Zásoby vlastnej výroby

- 121 - Nedokončená výroba

- 122 - Polotovary vlastnej výroby

- 123 - Výrobky

- 124 - Zvieratá

13 - Tovar

- 131 - Obstaranie tovaru

- 132 - Tovar na sklade a v predajniach
- 139 - Tovar na ceste
- 19 - Opravné položky k zásobám**
- 191 - Opravné položky k materiálu
- 192 - Opravné položky k nedokončenej výrobe
- 193 - Opravné položky k polotovarom vlastnej výroby
- 194 - Opravné položky k výrobkom
- 195 - Opravné položky k zvieratám
- 196 - Opravné položky k tovaru

Účtová trieda 2 – Finančné účty

- 21 - Peniaze**
- 211 - Pokladnica
- 213 - Ceniny
- 22 - Účty v bankách**
- 221 - Bankové účty
- 23 - Bežné bankové úvery**
- 231 - Krátkodobé bankové úvery
- 232 - Eskontné úvery
- 24 - Iné krátkodobé finančné výpomoci**
- 241 - Vydané krátkodobé dlhopisy
- 249 - Ostatné krátkodobé finančné výpomoci
- 25 - Krátkodobý finančný majetok**
- 251 - Majetkové cenné papiere na obchodovanie
- 252 - Vlastné akcie a vlastné obchodné podiely
- 253 - Dlhové cenné papiere na obchodovanie
- 255 - Vlastné dlhopisy
- 256 - Dlhové cenné papiere so splatnosťou do jedného roka držané do splatnosti
- 257 - Ostatné realizovateľné cenné papiere
- 259 - Obstaranie krátkodobého finančného majetku
- 26 - Prevody medzi finančnými účtami**
- 261 - Peniaze na ceste
- 29 - Opravné položky ku krátkodobému finančnému majetku**
- 291 - Opravné položky ku krátkodobému finančnému majetku

Účtová trieda 3 – Zúčtovacie vzťahy

- 31 - Pohľadávky**
- 311 - Odberatelia
- 312 - Zmenky na inkaso
- 313 - Pohľadávky za eskontované cenné papiere
- 314 - Poskytnuté preddavky
- 315 - Ostatné pohľadávky
- 32 - Záväzky**
- 321 - Dodávatelia
- 322 - Zmenky na úhradu

- 323 - Krátkodobé rezervy
- 324 - Prijaté preddavky
- 325 - Ostatné záväzky
- 326 - Nevyfakturované dodávky
- 33 - Zúčtovanie so zamestnancami a orgánmi sociálneho poistenia a zdravotného poistenia**
- 331 - Zamestnanci
- 333 - Ostatné záväzky voči zamestnancom
- 335 - Pohľadávky voči zamestnancom
- 336 - Zúčtovanie s orgánmi sociálneho poistenia a zdravotného poistenia
- 34 - Zúčtovanie daní a dotácií**
- 341 - Daň z príjmov
- 342 - Ostatné priame dane
- 343 - Daň z pridanej hodnoty
- 345 - Ostatné dane a poplatky
- 346 - Dotácie zo štátneho rozpočtu
- 347 - Ostatné dotácie
- 35 - Pohľadávky voči spoločníkom a združeniu**
- 351 - Pohľadávky v rámci konsolidovaného celku
- 353 - Pohľadávky za upísané vlastné imanie
- 354 - Pohľadávky voči spoločníkom a členom pri úhrade straty
- 355 - Ostatné pohľadávky voči spoločníkom a členom
- 358 - Pohľadávky voči účastníkom združenia
- 36 - Záväzky voči spoločníkom a združeniu**
- 361 - Záväzky v rámci konsolidovaného celku
- 364 - Záväzky voči spoločníkom a členom pri rozdeľovaní zisku
- 365 - Ostatné záväzky voči spoločníkom a členom
- 366 - Záväzky voči spoločníkom a členom zo závislej činnosti
- 367 - Záväzky z upísaných nesplatených cenných papierov a vkladov
- 368 - Záväzky voči účastníkom združenia
- 37 - Iné pohľadávky a iné záväzky**
- 371 - Pohľadávky z predaja podniku
- 372 - Záväzky z kúpy podniku
- 373 - Pohľadávky a záväzky z pevných termínových operácií
- 374 - Pohľadávky z nájmu
- 375 - Pohľadávky z vydaných dlhopisov
- 376 - Nakúpené opcie
- 377 - Predané opcie
- 378 - Iné pohľadávky

379 - Iné záväzky

38 - Časové rozlíšenie nákladov a výnosov

381 - Náklady budúcich období

382 - Komplexné náklady budúcich období

383 - Výdavky budúcich období

384 - Výnosy budúcich období

385 - Príjmy budúcich období

39 - Opravná položka k zúčtovacím vzťahom a vnútorné zúčtovanie

391 - Opravné položky k pohľadávkam

395 - Vnútorné zúčtovanie

398 - Spojovací účet pri združení

Účtová trieda 4 – Kapitálové účty a dlhodobé záväzky

41 - Základné imanie a kapitálové fondy

411 - Základné imanie

412 - Emisné ážio

413 - Ostatné kapitálové fondy

414 - Oceňovacie rozdiely z precenenia majetku a záväzkov

415 - Oceňovacie rozdiely z kapitálových účastí

416 - Oceňovacie rozdiely z precenenia pri zlúčení, splynutí a rozdelení

417 - Zákonný rezervný fond z kapitálových vkladov

418 - Nedeliteľný fond z kapitálových vkladov

419 - Zmeny základného imania

42 - Fondy tvorené zo zisku a prevedené výsledky hospodárenia

421 - Zákonný rezervný fond

422 - Nedeliteľný fond

423 - Štatutárne fondy

427 - Ostatné fondy

428 - Nerozdelený zisk minulých rokov

429 - Neuhradená strata minulých rokov

43 - Výsledok hospodárenia

431 - Výsledok hospodárenia v schvaľovaní

45 - Rezervy

451 - Rezervy zákonné

459 - Ostatné rezervy

46 - Bankové úvery

461 - Bankové úvery

47 - Dlhodobé záväzky

471 - Dlhodobé záväzky v rámci konsolidovaného celku

472 - Záväzky zo sociálneho fondu

473 - Vydané dlhopisy

474 - Záväzky z nájmu

475 - Dlhodobé prijaté preddavky

476 - Dlhodobé nevyfakturované dodávky

478 - Dlhodobé zmenky na úhradu

479 - Ostatné dlhodobé záväzky

48 - Odložený daňový záväzok a odložená daňová pohľadávka

481 - Odložený daňový záväzok a odložená daňová pohľadávka

49 - Fyzická osoba – podnikateľ

491 - Vlastné imanie fyzickej osoby – podnikateľa

Účtová trieda 5 – Náklady

50 - Spotrebované nákupy

501 - Spotreba materiálu

502 - Spotreba energie

503 - Spotreba ostatných neskladovateľných dodávok

504 - Predaný tovar

505 - Tvorba a zúčtovanie opravných položiek k zásobám

51 - Služby

511 - Opravy a udržiavanie

512 - Cestovné

513 - Náklady na reprezentáciu

518 - Ostatné služby

52 - Osobné náklady

521 - Mzdové náklady

522 - Príjmy spoločníkov a členov zo závislej činnosti

523 - Odmeny členom orgánov spoločnosti a družstva

524 - Záonné sociálne poistenie

525 - Ostatné sociálne poistenie

526 - Sociálne náklady fyzickej osoby – podnikateľa

527 - Záonné sociálne náklady

528 - Ostatné sociálne náklady

53 - Dane a poplatky

531 - Daň z motorových vozidiel

532 - Daň z nehnuteľnosti

538 - Ostatné dane a poplatky

54 - Iné náklady na hospodársku činnosť

541 - Zostatková cena predaného dlhodobého nehmotného majetku a dlhodobého hmotného majetku

542 - Predaný materiál

543 - Dary

544 - Zmluvné pokuty, penále a úroky z omeškania

545 - Ostatné pokuty, penále a úroky z omeškania

546 - Odpis pohľadávky

- 547 - Tvorba a zúčtovanie opravných položiek k pohľadávkam
- 548 - Ostatné náklady na hospodársku činnosť
- 549 - Manká a škody
- 55 - Odpisy a opravné položky k dlhodobému majetku**
- 551 - Odpisy dlhodobého nehmotného majetku a dlhodobého hmotného majetku
- 553 - Tvorba a zúčtovanie opravných položiek k dlhodobému majetku
- 555 - Zúčtovanie komplexných nákladov budúcich období
- 557 - Zúčtovanie oprávky k opravnej položke k nadobudnutému majetku
- 56 - Finančné náklady**
- 561 - Predané cenné papiere a podiely
- 562 - Úroky
- 563 - Kurzové straty
- 564 - Náklady na precenenie cenných papierov
- 565 - Tvorba a zúčtovanie opravných položiek k finančnému majetku
- 566 - Náklady na krátkodobý finančný majetok
- 567 - Náklady na derivátové operácie
- 568 - Ostatné finančné náklady
- 569 - Manká a škody na finančnom majetku
- 58 - Mimoriadne náklady**
- 582 - Škody
- 588 - Ostatné mimoriadne náklady
- 59 - Dane z príjmov a prevodové účty**
- 591 - Splatná daň z príjmov z bežnej činnosti
- 592 - Odložená daň z príjmov z bežnej činnosti
- 593 - Splatná daň z príjmov z mimoriadnej činnosti
- 594 - Odložená daň z príjmov z mimoriadnej činnosti
- 595 - Dodatočné odvody dane z príjmov
- 596 - Prevod podielov na výsledku hospodárenia spoločníkom
- 597 - Prevod nákladov na hospodársku činnosť
- 598 - Prevod finančných nákladov

Účtová trieda 6 – Výnosy

- 60 - Tržby za vlastné výkony a tovar**
- 601 - Tržby za vlastné výrobky
- 602 - Tržby z predaja služieb
- 604 - Tržby za tovar
- 61 - Zmeny stavu vnútroorganizačných zásob**
- 611 - Zmena stavu nedokončenej výroby
- 612 - Zmena stavu polotovarov

- 613 - Zmena stavu výrobkov
- 614 - Zmena stavu zvierat
- 62 - Aktivácia**
- 621 - Aktivácia materiálu a tovaru
- 622 - Aktivácia vnútroorganizačných služieb
- 623 - Aktivácia dlhodobého nehmotného majetku
- 624 - Aktivácia dlhodobého hmotného majetku
- 64 - Iné výnosy z hospodárskej činnosti**
- 641 - Tržby z predaja dlhodobého nehmotného majetku a dlhodobého hmotného majetku
- 642 - Tržby z predaja materiálu
- 644 - Zmluvné pokuty, penále a úroky z omeškania
- 645 - Ostatné pokuty, penále a úroky z omeškania
- 646 - Výnosy z odpísaných pohľadávok
- 648 - Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti
- 65 - Zúčtovanie niektorých položiek z hospodárskej činnosti**
- 655 - Zúčtovanie komplexných nákladov budúcich období
- 657 - Zúčtovanie oprávky k opravnej položke k nadobudnutému majetku
- 66 - Finančné výnosy**
- 661 - Tržby z predaja cenných papierov a podielov
- 662 - Úroky
- 663 - Kurzové zisky
- 664 - Výnosy z precenenia cenných papierov
- 665 - Výnosy z dlhodobého finančného majetku
- 666 - Výnosy z krátkodobého finančného majetku
- 667 - Výnosy z derivátových operácií
- 668 - Ostatné finančné výnosy
- 68 - Mimoriadne výnosy**
- 682 - Náhrady škôd
- 688 - Ostatné mimoriadne výnosy
- 69 - Prevodové účty**
- 697 - Prevod výnosov z hospodárskej činnosti
- 698 - Prevod finančných výnosov

Účtová trieda 7 – Uzávierkové účty a podsúvahové účty

- 70 - Súvahové uzávierkové účty**
- 701 - Začiatkový účet súvahový
- 702 - Konečný účet súvahový
- 71 - Výsledkový uzávierkový účet**
- 710 - Účet ziskov a strát

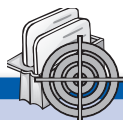
75 až 79 – Podsúvahové účty

Účtové triedy 8 a 9 – Vnútroorganizačné účtovníctvo.

Daň z príjmov

48

CIEĽ LEKCIE



Poukázať na výšku dane z príjmov, ktorú platí každý pracujúci človek. Identifikovať zákonné možnosti zníženia daní podnikateľmi. Žiaci si budú vedomí rozdielov v zdaňovaní podnikateľov a zamestnancov.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Prostredníctvom daní štát financuje všetky verejné výdavky ako infraštruktúra, školstvo a pod. Daň z príjmov predstavuje časť príjmov každého občana/ podnikateľa, ktorú musí povinne odovzdať štátu. Znižuje sa tak jeho príjem, ktorý by inak mohol použiť na vlastnú spotrebu, resp. úspory.

DOMÁCA ÚLOHA



Zistíte sadzbu dane z príjmov zamestnanca a dane z príjmov podnikateľa – živnostníka.

ZÁKLADNÉ POJMY



- daň z príjmov
- paušálne výdavky

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- výplatná páska
- tabuľka „Oprávnené náklady“

Metódy

- hra „Správne daňové rozhodnutie“
- výklad
- diskusia

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky 2
2. Diskusia „Dane platí každý“ 10
3. Hra „Správne daňové rozhodnutie“ 30-35

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Účtovníctvo
Podnikanie
Ekonomika



DEFINÍCIE:

www.zadanie.sk:

Daň je povinná zákonom stanovená platba, ktorú štát vyberá od fyzických a právnických osôb, a tieto sú povinné odvádzať ju do štátneho rozpočtu alebo do miestnych rozpočtov v stanovenej výške a v stanovenej lehote bez toho, aby štát poskytol protihodnotu jej odvádzateľom v adekvátnej výške.

My:

Prostredníctvom daní štát odoberá finančné prostriedky od fyzických a právnických osôb (občanov a spoločností).

Základné znaky dane z príjmov

Základnými znakmi dane sú neúčelovosť a neekvivalentnosť.

Neúčelovosť

Neúčelovosť znamená, že nám nie je vopred známy účel, na ktorý sa dane použijú.

Ak napríklad štátu odvádzate daň 1 000 Eur, tak vôbec neviete, na čo ich štát použije. Neviete, či sa použijú na školstvo, na budovanie ciest, alebo na niečo iné.

Neekvivalentnosť

Znamená, že dvaja, ktorí platia rovnaké dane, nedostanú vždy rovnakú protihodnotu, resp. že dvaja, ktorí platia rôzne dane, dostanú rovnakú protihodnotu.

PRÍKLAD

Taxikár bude zarábať málo a bude „do spoločného vreca“ odvádzať daň vo výške 600 Eur a obchodník bude zarábať niekoľkonásobne viac a „do spoločného vreca“ bude odvádzať daň vo výške 1 200 Eur. Ale obaja budú používať tú istú cestu. Čiže obchodník nedostane nič extra za to, že zaplatil viac.

Daň z príjmov

Je daň odvádzaná z príjmov fyzických, resp. právnických osôb. Vo všeobecnosti môžeme tieto dane rozdeliť na dane, ktoré platia podnikatelia a nepodnikatelia. Rozdiel medzi podnikateľmi a nepodnikateľmi spočíva:

- vo výpočte dane,
- v platení preddavkov na daň.

Výpočet dane

Nepodnikatelia platia daň z **celého** svojho **príjmu**:

$$\begin{aligned} & \text{príjmy} \\ & - \text{daň (príjmy} \cdot \text{daňová sadzba)} \\ & = \text{príjem po zdanení (tento použijú na výdavky} \\ & \quad \text{a časť usporia)} \end{aligned}$$

Podnikatelia platia daň len z **časti** svojho **príjmu**:

$$\begin{aligned} & \text{príjmy (výnosy)} \\ & - \text{výdavky (náklady)} \\ & = \text{zisk (zisk)} \\ & - \text{daň (zisk} \cdot \text{daňová sadzba)} \\ & = \text{príjem po zdanení (tento ďalej použijú} \\ & \quad \text{alebo časť usporia)} \end{aligned}$$

Pre zjednodušenie budeme považovať za podnikateľa živnostníka.

Podnikateľ – živnostník má možnosť vybrať si z dvoch možností¹:

- uplatní si paušálne výdavky – 40 % (60 % v prípade určitých typov živností) z celkových príjmov (nezáleží na výške reálnych výdavkov),
- uplatní si výdavky v reálnej (preukázateľnej) výške.

Z uvedeného vyplýva, že živnostník **platí dane zo 60 % svojich príjmov**, zatiaľ čo zamestnanec **platí dane z celého svojho príjmu**².

Platenie preddavkov

Nepodnikatelia platia **preddavky vždy mesačne**. Z výplaty, ktorá príde zamestnancovi na účet, už bola odvedená (zrazená) daň.

Podnikatelia **v mnohých prípadoch preddavky neplatia**. V prvom roku podnikania neplatí preddavky žiaden podnikateľ. V ďalších rokoch sú povinní platiť preddavky na daň len vtedy, ak ich daňová povinnosť (zisk \cdot daňová sadzba) bola vyššia ako 1 660 Eur – štvrťročné preddavky, resp. vyššia ako 8 300 Eur – mesačné preddavky.

¹ Ak nie je platiteľom dane z pridanej hodnoty

² Pre zjednotenie uvažujeme s paušálnymi výdavkami 40 %.



1. Výklad hlavnej myšlienky

Prostredníctvom daní štát financuje všetky verejné výdavky ako infraštruktúra, školstvo a pod.

Daň z príjmov predstavuje časť príjmov každého občana/podnikateľa, ktorú musí povinne odovzdať štátu. Znižuje sa tak jeho príjem, ktorý by inak mohol použiť na vlastnú spotrebu, resp. úspory.

2. Výklad a diskusia „Dane platí každý“

Povedzte: *Dane platí každý. Či už ste zamestnanec alebo podnikateľ, musíte platiť daň z príjmov. Ukážte žiakom výplatnú pásku zamestnanca a upozornite na položku dane. „Keby ste dane z príjmov neplatili, váš mesačný zárobok by bol o túto čiastku vyšší, ročne by to predstavovalo Ak by ste boli podnikatelia, ktorí by mali podobný zárobok, každý mesiac by bol váš príjem bez odrátania dane z príjmov. Zaplatiť by ste ju však museli, ale až ku koncu marca nasledujúceho roka. Je potrebné si uvedomiť ešte jednu vec. Ako zamestnanec najskôr dostanete zdanený príjem a až potom ho môžete použiť na spotrebu (potraviny, cestovné a podobne). No ako podnikateľ najskôr vykonáte spotrebu a až zo zvyšku platíte daň. To však neznamená, že celá výška spotreby znižuje daňový základ. Teraz nakreslite na tabuľu jednoduchú schému podľa učebného textu. Poukážte na fakt, že podnikatelia platia dane z príjmov po odpočítaní výdavkov, zatiaľ čo zamestnanci platia daň z celého svojho príjmu.¹*

Pokračujte vo výklade: *Dane sú veľmi zložitou témou. Daňami sa sleduje prerozdelenie určitej časti príjmov a financujú sa nimi verejné statky a služby (cesty, školstvo a podobne). Názory na výšku daní sa však rozchádzajú. Jedna skupina sa snaží, aby boli príjmy zdaňované vo väčšej miere – viac sa prerozdeleni. Druhá skupina zas chce dane čo najnižšie. Argumentujte, že o peniazoch, ktoré človek získava svojou šikovnosťou, by mal v maximálne možnej miere rozhodovať on sám a nie ich odvádzať a nechať o týchto peniazoch rozhodovať iných. Aký je váš názor? Ako ovplyvňuje výška daňového zaťaženia ekonomickú situáciu v krajine? Akú stratégiu by ste zvolili vy a prečo?*

Diskutujte so žiakmi:

- *Prečo existujú dane?*
- *Je ich existencia potrebná alebo nie?*
- *Predstavte si, že z každých 100 Eur vreckového musíte odovzdať štátu 19 Eur. Súhlasili by ste s tým?*

3. Hra „Správne daňové rozhodnutie“

Povedzte: *Na základe schémy vidieť, že podnikateľ – živnostník si najskôr odpočíta výdavky a až z rozdielu platí daň z príjmov. No do svojho podnikania nemôže zahrnúť úplne všetky svoje výdavky, ale len tie, ktoré súvisia s jeho podnikaním. Skúsme teda určiť, ktoré výdavky si môžete dať do daňovo uznateľných výdavkov (nákladov) a ktoré nie. Predstavte si: ste živnostník, je november a vy máte u seba v zásuvke množstvo dokladov (výpisy z účtu, pokladničné bloky, výdavkové pokladničné doklady). Tieto doklady sa týkajú podnikania, no sú tu i vaše súkromné doklady. Vašou úlohou bude vybrať doklady, ktoré súvisia s podnikaním.“*

Inštrukcia: Vytvorte štvorice žiakov a každej štvorici dajte súbor jednotlivých dokladov a tabuľku „Oprávnené výdavky“. Potom náhodne určite typy podnikania, ktoré budú jednotlivé skupiny predstavovať (vyberte typy uvedené v Tabuľke – stolár, reštaurácia alebo autodielnia). Povedzte: *Vzhľadom na to, že predstavujete rôzne skupiny podnikania, tak aj výdavky, ktoré si môžete zahrnúť do podnikania a znížiť tak svoje dane sú rôzne. Určite, ktoré z výdavkov môžete uplatniť pre zníženie základu dane.*

Nechajte žiakom čas na vypracovanie 10 minút. Vyzvite ich, aby vzájomne diskutovali o svojom výbere. Každý výber budú musieť odôvodniť. Najskôr vyberte jednu skupinu a spýtajte sa: *Aké máte podnikanie a aké výdavky ste zahrnuli do svojho podnikania a prečo?* Nechajte žiakov prezentovať svoj výber a odôvodnenie. Potom sa spýtajte: *Aj vy ostatní súhlasíte s týmto výberom alebo máte na to iný názor?* Nechajte priestor na konfrontáciu názorov. Postupne takto prejdite všetky typy podnikania. V prípade potreby žiakov usmernite na základe tabuľky „Oprávnené výdavky, pomôcka pre učiteľov“. Ak už budú jednotlivé výdavky vydiskutované, pokračujte: *Ako živnostník máte dve možnosti na zníženie daní. Buď si uplatníte paušálne výdavky vo výške*

¹ Pre zjednodušenie budeme predpokladať, že jedinou povinnosťou je platenie daní.

40 % (remeselníci 60 %) bez ohľadu na výšku skutočných výdavkov, alebo si uplatníte skutočné výdavky. Rozhodnite, čo je vo vašom prípade výhodnejšie. Teraz vám nadiktujem výšku vášho ročného príjmu. Vypočítajte, akú daň z príjmov by ste platili v prípade uplatnenia paušálnych výdavkov 40 % a aké ak by ste si uplatnili skutočné výdavky.

Nadiktujte žiakom výšku príjmu pre jednotlivé typy podnikania:

- reštaurácia: príjem 5 200 Eur
- stolár: príjem 9 750 Eur
- autodielná: 6 300 Eur

Nechajte žiakom čas na vypracovanie 15 minút. Potom spolu so žiakmi výsledky skontrolujte. Pukážte najmä na fakt, že ich výdavky síce boli len niekoľko tisíc korún, v skutočnosti si mohli zahrnúť do podnikania až 40 % (resp. 60 %). Teraz spolu so žiakmi vypočítajte aj rozdiel v dani z príjmov. Vypočítajte, akú daň z príjmov by zaplatili, ak by si uplatňovali reálne výdavky a akú, keď si uplatnili výdavky paušálne. Vyčísľte daňovú úsporu podľa nasledujúceho vzoru.

Murár

Príjem	25 000,-
Výdavky	2 500,-
Paušálne výdavky	15 000,- (60 % z 25 000,-)
<u>Daňová sadzba</u>	<u>19 %</u>

Daň:

uplatnenie reálnych výdavkov

$$(25\,000 - 2\,500) \cdot 0,19 = \mathbf{4\,275\,Eur}$$

uplatnenie paušálnych výdavkov

$$(25\,000 - 15\,000) \cdot 0,19 = \mathbf{1\,900\,Eur}$$

Úspora na dani pri uplatnení paušálnych výdavkov:

$$4\,275 - 1\,900 = \mathbf{2\,375\,Eur}$$



Tabuľka – oprávnené výdavky

pomôcka pre učiteľa

výdavok	cena EUR	Reštaurácia	stolár	autodielňa
odšťavovač	140	√		
drevo	710		√	
počítač	430	√	√	√
dláto – sada	570		√	
cirkulár	430		√	
reproduktory	340	√		
zverák	60		√	√
kompresor	290			√
mikrovlnná rúra	140	√		
pracovný stôl	230	√	√	√
terč na šípky	200	√		
výfuk na auto	310			√
projektor a plátno	140	√		
náradie	570			√
zváračka	860			√
skateboard	430			
lyže	570			
miešačka	340			
snežný skúter	860			
hrací automat	860	√		
barové stoličky	290	√		
spolu EUR	X	2 770	2 430	2 750



Tabuľka – oprávnené výdavky

výdavok	cena EUR	Reštaurácia	stolár	autodielňa
odšťavovač	140			
drevo	710			
počítač	430			
dláto – sada	570			
cirkulár	430			
reproduktory	340			
zverák	60			
kompresor	290			
mikrovlnná rúra	140			
pracovný stôl	230			
terč na šípky	200			
výfuk na auto	310			
projektor a plátno	140			
náradie	570			
zváračka	860			
skateboard	430			
lyže	570			
miešačka	340			
snežný skúter	860			
hrací automat	860			
barové stoličky	290			
spolu EUR	X			



Doklady – budete potrebovať jednu sadu pre každú štvoricu

odšťavovač 140 EUR	drevo 710 EUR	počítač 430 EUR
sada nástrojov - dláta 570 EUR	cirkulár 430 EUR	reproduktory 340 EUR
zverák 60 EUR	kompresor 290 EUR	mikrovlnná rúra 140 EUR
pracovný stôl 230 EUR	terč na šípky a šípky 200 EUR	výfuk na auto 310 EUR
projektor a plátno 140 EUR	náradie na opravu áut 570 EUR	zváračka 860 EUR
skatebord 430 EUR	lyže 570 EUR	miešačka 340 EUR
snežný skúter 860 EUR	hrací automat 860 EUR	barové stoličky 290 EUR



Daň z príjmov

Prostredníctvom daní štát odoberá finančné prostriedky fyzických a právnických osôb (občanov a spoločnosti).

Základné znaky

Neúčelovosť

Neúčelovosť znamená, že nám nie je vopred známy účel, na ktorý sa dane použijú.

Neekvivalentnosť

Znamená, že dvaja, ktorí platia rovnaké dane, nedostanú vždy rovnakú protihodnotu, resp. že dvaja, ktorí platia rôzne dane, dostanú rovnakú protihodnotu.

Daň z príjmov

Je daň odvádzaná z príjmov fyzických, resp. právnických osôb. Vo všeobecnosti môžeme tieto dane rozdeliť na dane, ktoré platia podnikatelia a nepodnikatelia. Rozdiel medzi podnikateľmi a nepodnikateľmi spočíva:

- vo výpočte dane,
- v platení preddavkov na daň.

Výpočet dane

Nepodnikatelia platia daň z **celého** svojho **príjmu**:

$$\begin{aligned} & \text{príjmy} \\ - & \text{daň (príjmy} \cdot \text{daňová sadzba)} \\ = & \text{príjem po zdanení (tento použijú na výdavky a časť usporia)} \end{aligned}$$

Podnikatelia platia daň len z **časti** svojho **príjmu**:

$$\begin{aligned} & \text{príjmy (výnosy)} \\ - & \text{výdavky (náklady)} \\ = & \text{zisk (zisk)} \\ - & \text{daň (zisk} \cdot \text{daňová sadzba)} \\ = & \text{príjem po zdanení (tento ďalej použijú alebo časť usporia)} \end{aligned}$$

Podnikateľ – živnostník má možnosť vybrať si z dvoch možností:

- uplatní si paušálne výdavky – 40 % (60 % v prípade určitých typov živností) z celkových príjmov (nezáleží na výške reálnych výdavkov),
- uplatní si výdavky v reálnej (preukázateľnej) výške.

Z uvedeného vyplýva, že živnostník **platí dane zo 60 % resp 40 % svojich príjmov**, zatiaľ čo zamestnanec **platí dane z celého svojho príjmu**.

Platenie preddavkov

Nepodnikatelia platia **preddavky vždy mesačne**. Z výplaty, ktorá príde zamestnancovi, už bola odvedená (zrazená) daň.

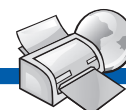
Podnikatelia **v mnohých prípadoch preddavky neplatia** (v prvom roku podnikania, a v ďalších rokoch ak ich daňová povinnosť v predchádzajúcom roku (zdaňovacom období) bola menšia ako 1 660 Eur).

DOMÁCA ÚLOHA



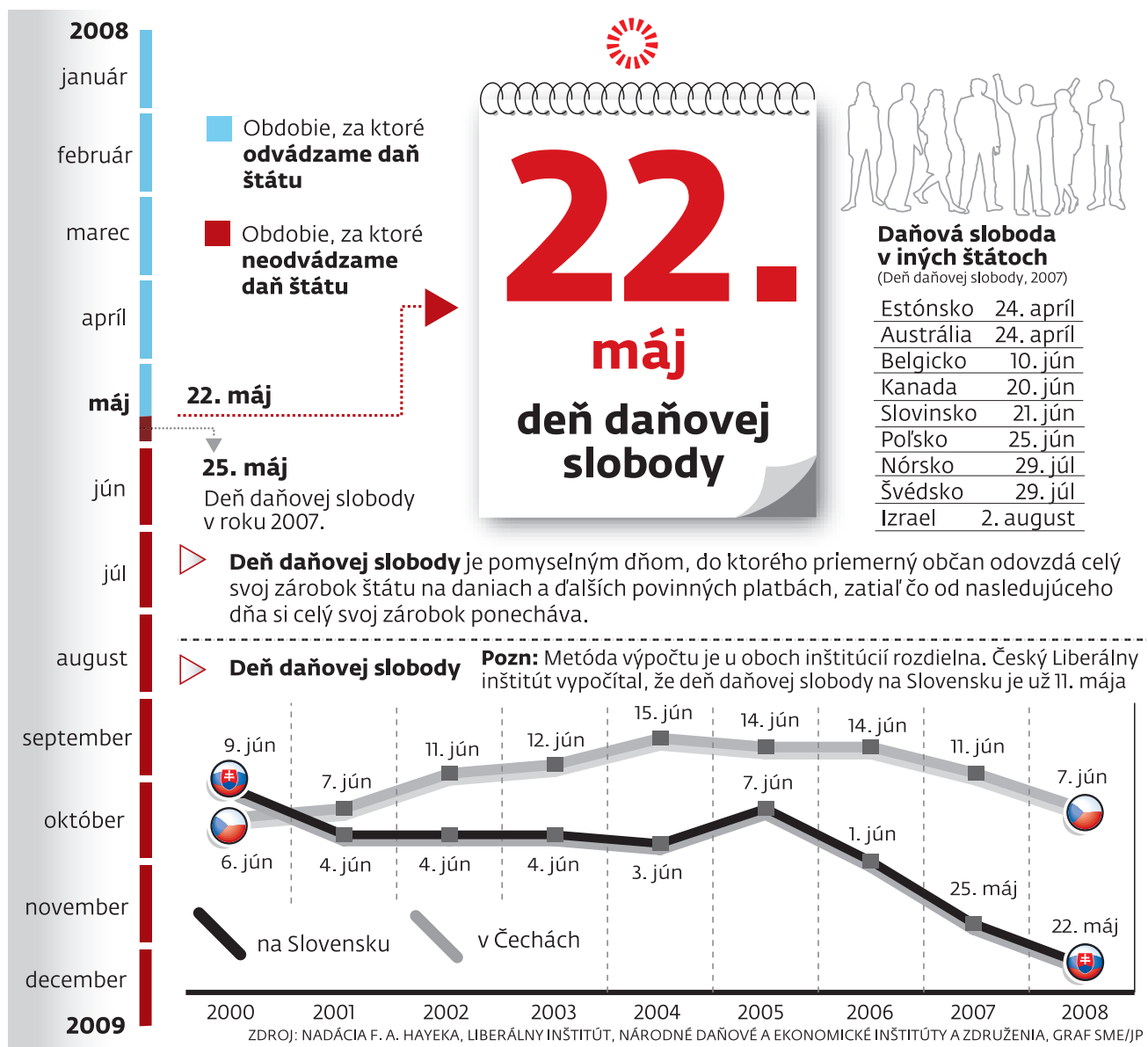
Prečítajte si článok o Bielych koňoch, ktorý ste čítali na hodine o konateľoch (v prípade potreby poskytnite žiakom potrebný text).

POUŽITÁ LITERATÚRA



- Solík J.: *Súčasný stav a tendencie vývoja harmonizácie daní v Európskej únii : daňová konkurencia - áno či nie?* Bratislava : Nadácia F. A. Hayeka, 2007
- Solík, J., Jakubec, V.: *Cesta k samostatnosti: založenie podnikania*. Trenčín, Občianske združenie GIMMA 2007

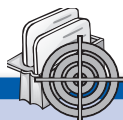
Zdroje štúdia neboli zadane.



Zdroj: <http://www.sme.sk/c/3889372/Den-danovej-slobody.html>

Nepriame dane

CIEĽ LEKCIE



Poukázať na fakt, že daňové zaťaženie pri nepriamych daniach znáša konečný spotrebiteľ. Porozumieť princípu fungovania dane z pridanej hodnoty.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Spolu s cenami tovarov a služieb platíme aj nepriame dane. Nepriame sa volajú preto, lebo ich neodvádzame (neplatíme) priamo do štátneho rozpočtu. Daňové zaťaženie pri nepriamych daniach znáša konečný spotrebiteľ. Spotrebiteľ daň zaplatí firme spolu s cenou tovaru alebo služby a firma túto daň odvedie do štátneho rozpočtu.

DOMÁCA ÚLOHA



Prečítajte si článok o Bielych koňoch, ktorý ste čítali na hodine o konateľoch (v prípade potreby poskytnite žiakom potrebný text).

49

ZÁKLADNÉ POJMY



- daň
- nepriame dane
- daň z pridanej hodnoty (DPH)

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- faktúry a pokladničný blok
- priesvitka
- meotar
- bankovky

Metódy

- hranie rolí
- výklad
- diskusia

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky 5
2. Výklad a diskusia „Platenie daní“ 15
3. Hra „DPH“ 20
4. Výklad a diskusia „DPH a biele kone“ 5

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Účtovníctvo
Podnikanie
Banskovníctvo
Náuka o spoločnosti
Cvičná firma



DEFINÍCIE:

www.zadanie.sk:

Daň je povinná zákonom stanovená platba, ktorú štát vyberá od fyzických a právnických osôb, a tieto sú povinné odvádzať ju do štátneho rozpočtu alebo do miestnych rozpočtov v stanovenej výške a v stanovenej lehote bez toho, aby štát poskytol protihodnotu jej odvádzateľom v adekvátnej výške.

My:

Prostredníctvom daní fyzické a právnické osoby povinne odvádzajú svoje finančné prostriedky štátu.

Základné znaky

Základnými znakmi dane sú neúčelovosť a neekvivalenť.

Neúčelovosť

Neúčelovosť znamená, že nám nie je vopred známy účel, na ktorý sa dane použijú.

Neekvivalenť

Neekvivalenť znamená, že dvaja, ktorí platia rovnaké dane, nedostanú vždy rovnakú protihodnotu, resp. že dvaja, ktorí platia rôzne dane, dostanú rovnakú protihodnotu.

Nepriame dane

Nepriamymi sa nazývajú preto, lebo sa neodvádzajú (neplatia) priamo do štátneho rozpočtu. Niektorá daň zaplatí a iný ju odvedie. Preto je dôležité rozlišovať medzi tým, kto daň zaplatí, a tým, kto daň odvedie (platiteľ dane) – tento rozdiel je bližšie uvedený v príklade.

Daň z pridanej hodnoty

Najznámejšou daňou z nepriamych daní je daň z pridanej hodnoty. Daňou z pridanej hodnoty je zdaňovaný tovar na každom stupni výroby a distribúcie namiesto toho, aby bol zdanený v celej výške až na konci – pri predaji konečnému spotrebiteľovi. Predpokladajme, že platiteľmi dane sú všetky firmy,

ktoré sa podieľajú na výrobe alebo distribúcii tovaru, no zaplatí ju konečný spotrebiteľ (nie každá firma musí byť platiteľom DPH). Môžeme si to vysvetliť na príklade ceruzky. Na ceruzku potrebujeme 4 časti: gumu, drevo, tuhu a tú malú železnú vecičku, ktorou sa prichytí guma o ceruzku.

Predpokladajme, že daň z pridanej hodnoty je 20 %. Prvá firma, ktorá vyrába tuhy, ich predá firme CERUZKA za 100 €. Firma CERUZKA zaplatí prvej firme 120 Eur (100 € je cena ceruzky a 20 € daň z pridanej hodnoty, ktorú prvá firma odvedie do štátneho rozpočtu). Podobne to bude aj u ostatných firiem – drevo kúpi firma CERUZKA za 50 € plus 10 € daň z pridanej hodnoty, gumu za 25 € plus 5 € daň z pridanej hodnoty a železnú vecičku za 10 € plus 2 € daň z pridanej hodnoty. Firma CERUZKA teda spolu zaplatila 222 € (185 € plus 37 € daň z pridanej hodnoty). Firma CERUZKA vyrobí samotné ceruzky a bude ich predávať za 240 € (200 € plus 40 € daň z pridanej hodnoty). Túto cenu zaplatí konečný spotrebiteľ a firma CERUZKA bude musieť odvieť nepriamu daň nie 40 €, ale 3 € (37 € už zaplatila ostatným firmám – tie túto DPH odviedli do štátneho rozpočtu). Ako možno vidieť, daň sa platí len z pridanej hodnoty. Firma CERUZKA pridala hodnotu vo výške 15 € (200 – 185) a daň je 3 € (20 % z 15 €). To, že konečný spotrebiteľ nezaplatil len 3 € daň z pridanej hodnoty, ale 40 €, je dôkazom toho, že daňové zaťaženie z celého výrobného procesu znáša konečný spotrebiteľ.

Nie každý podnikateľ musí byť platiteľom DPH. Zákon presne stanovuje podmienky, za ktorých je podnikateľ povinný platiť daň z pridanej hodnoty. Tieto podmienky môžete nájsť na stránke www.podnikajte.sk

Ak by v uvedenom príklade firmy platiteľmi DPH neboli, tak by konečný spotrebiteľ musel zaplatiť len 200 €, čo je o 40 € menej ako v prvom príklade.

Výpočet DPH

DPH na výstupe (DPH za predané tovary alebo poskytnuté služby)

– **DPH na vstupe** (DPH za nakúpené tovary alebo služby)

= **daňová povinnosť** alebo **nadmerný odpočet**

Daňová povinnosť – vznikne vtedy, ak DPH na výstupe je **vyššia** ako DPH na vstupe

Nadmerný odpočet – vznikne vtedy, ak DPH na výstupe je **menšia** ako DPH na vstupe (táto situácia nastáva najmä vtedy, keď firma veľa investuje)¹.

¹ Ak celkové výnosy firmy sú 1 000 000 Eur bez DPH (1 200 000 Eur s DPH) a investuje do budovy 10 000 000 bez DPH (12 000 000 Eur s DPH) tak jej nadmerný odpočet (to čo jej daňový úrad vráti) je 1 800 000 Eur (2 000 000 – 200 000)



1. Výklad hlavnej myšlienky

Spolu s cenami tovarov a služieb platíme aj nepriame dane. Nepriame sa volajú preto, lebo ich neodvádzame (neplatíme) priamo do štátneho rozpočtu.

Daňové zaťaženie pri nepriamych daniach znáša konečný spotrebiteľ. Spotrebiteľ daň zaplatí firme spolu s cenou tovaru alebo služby a firma túto daň odvedie do štátneho rozpočtu.

2. Výklad a diskusia „Platenie daní“

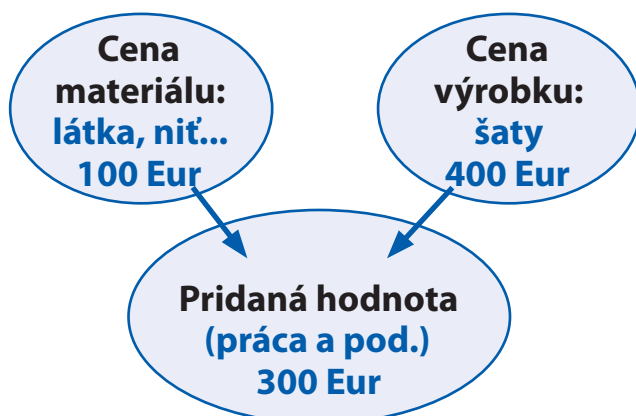
Povedzte žiakom: Na dnešnej hodine si vysvetlíme fungovanie nepriamych daní – konkrétne dane z pridanej hodnoty (DPH).

Ukážte žiakom priesvitku „Nepriame dane“ a povedzte im: Rozhodnite, za ktoré z týchto výrobkov by ste daň vyberali a v akej výške.

Nechajte žiakom 5 minút čas. Potom sa postupne pýtajte na minimálnu a maximálnu výšku dane pri jednotlivých výrobkoch a výsledok zapíšte na tabuľu. V diskusii zisťujte aj dôvody rozhodnutia.

Vysvetlite: U nás sa zo všetkých týchto výrobkov, resp. služieb odvádza daň z pridanej hodnoty – DPH a pri niektorých sú ešte aj ďalšie spotrebné dane. Spotrebnými daňami štát sleduje najmä obmedzenie spotreby, a preto výrazne zvyšujú konečnú cenu výrobkov (lieh, cigarety, benzín...). Postrehli ste už niekde termín DPH, napríklad v reklamách a podobne? V akej súvislosti bol tento pojem spomínaný?

Nechajte žiakom priestor na reakciu. Povedzte: DPH sa volá preto, lebo sa platí z pridanej hodnoty, ktorú niekto vyprodukuje. Čo je to podľa vás pridaná hodnota?



Diskutujte so žiakmi a pokračujte: Je to hodnota, o ktorú sa výrobok zhodnotí u jedného výrobcu, resp. predajcu. Uvedme si príklad: (pre lepšiu predstavivosť a jednoduchšie pochopenie odporúčame kresliť na tabuľu). Predstavte si krajčírku, kúpi si ihlu, niť, látku a ušije šaty. Cena materiálu potrebného na šaty je povedzme 100 Eur, no šaty predáva za 400 Eur. Čiže týchto 300 Eur je pridaná hodnota.

Pri nepriamych daniach, a teda aj dani z pridanej hodnoty je veľmi dôležité uvedomiť si, že ju zaplatí konečný spotrebiteľ v cene nákupu, no do štátneho rozpočtu ju odvádzajú firmy na každom stupni výroby alebo distribúcie produktu. Ako príklad si môžeme uviesť kúpu televízora za 1 200 Eur (vrátane DPH 200 Eur)¹. Týchto 200 Eur zaplatí konečný spotrebiteľ, ale ide o celkovú daň z pridanej hodnoty celého výrobného procesu. Do štátneho rozpočtu 200 Eur odvedú v konečnom dôsledku spolu všetci, čo sa na výrobe a predaji televízora podieľali. Daňou z pridanej hodnoty sa vždy zatažuje hodnota, o ktorú každý jeden z výrobcov zvýši hodnotu produktu. Daň sa platí z celej výšky tovaru alebo služby, no firma ju odvádza iba z pridanej hodnoty, o ktorú daný tovar alebo službu zhodnotila.

DPH

Výšku DPH, ktorú je firma povinná odviešť, **vypočítame ako rozdiel** DPH, ktorú sme **zinkasovali od odberateľov** (DPH na výstupe) a DPH, ktorú sme **zaplatili dodávateľom** (DPH na vstupe). Pre jednoduchosť predpokladajme, že DPH je 20 %. Krajčírka zaplatila dodávateľom 100 Eur + 20 Eur (20 %) DPH a šaty predala za 400 Eur + 80 Eur (20 %) DPH. Čiže zinkasovala DPH 80 Eur, 20 Eur zaplatila daň dodávateľom, čiže jej zostáva odviešť 60 Eur. Aby ste si to vedeli lepšie predstaviť a mali v tom jasno, si zahrajme hru. Rozdajte študentom kartičky a zadajte inštrukciu.

3. Hra DPH

Hra:

Rozdeľte žiakov do štvoríc. Každá štvorica bude musieť uskutočniť obchod. Vy im budete krok po kroku opisovať, čo majú žiaci robiť. Po vašom krát-

¹ predpokladáme DPH vo výške 20 %

kom opise konkrétneho kroku nechajte žiakom čas, aby daný krok uskutočnili. Potom pokračujte ďalším krokom. Najskôr ich však do hry uveďte...

Úvod do hry

Poviete im: *Máme 3 spoločnosti: SCREW, s.r.o., Wood, s.r.o., a SHELF, s.r.o., a zákazníka. Rozdeľte si v rámci štvorice úlohy, kto bude aká firma a kto bude zákazník (dajte im 2 minúty na rozdelenie). Firma SCREW, s.r.o., vyrába skrutky. Všetky skrutky predáva za 2 Eur bez DPH za kus. Firma Wood, s.r.o., ťaží drevo, potom ho spracuje a predáva ďalej. Jednu dosku firma predáva za 10 Eur. Firma SHELF, s.r.o., vyrába a predáva nábytok. Jedna skriňa sa predáva za 150 Eur. Na výrobu jednej skrine je potrebných 25 skrutiek a 5 dosiek. Tento materiál firma nakupuje od firiem SCREW, s.r.o., a Wood, s.r.o.. Zákazník si od firmy SHELF, s.r.o., objedná jednu skriňu. Na základe objednávky zákazníka firma SHELF, s.r.o., vyrobí skriňu a predá ju zákazníkovi.*

Vašou úlohou bude vypočítať, kto a akú vysokú daň z pridanej hodnoty zaplatí, kto ju odvedie.

Priebeh hry:

Teraz firma SHELF, s. r. o., a zákazník dostanú finančné prostriedky. SHELF, s. r. o., dostane 2 x 50 Eur a 2 x 5 Eur a zákazník dostane 3 x 50 Eur a 3 x 5 Eur. Firmám Wood, s. r. o., a SCREW, s. r. o., dajte do rúk predtlačené faktúry, na ktorých budú musieť doplniť údaje. Firma SHELF, s. r. o., dostane aj pokladničný doklad s chýbajúcimi údajmi. Ďalej si na čistý papier napíšte „štátny rozpočet“ a papier položte do stredu lavice.

Povedzte, že zákazník zadal objednávku na jednu skriňu. Upozornite ich na to, že daň sa platí z celej výšky nákupu, no odvádza sa iba z pridanej hodnoty.

Obchod č. 1

krok A

Teraz každý, kto predstavuje firmu SHELF, s.r.o., kúpi od Wood, s.r.o., a SCREW, s.r.o., potrebný materiál a tieto firmy mu vystavia faktúry. Nechajte firmy Wood, s.r.o., a SCREW, s.r.o., tieto čiastky vypočítať a vyplniť faktúry. Upozornite ich, že na faktúre sú 3 sumy – cena materiálu bez DPH,

DPH a cena s DPH. Povedzte, že pre jednoduchosť budete počítat s 10 % DPH. Firma SHELF, s.r.o., zaplatí obom firmám celú sumu s DPH. Prevedte daný obchod (nechajte žiakom čas na uskutočnenie opísaného obchodu).

krok B

Po uskutočnení obchodu budú musieť firmy Wood, s.r.o., a SCREW, s.r.o., odviesť daň do štátneho rozpočtu – papier v strede lavice. Na to, aby ste vedeli presne určiť výšku dane, ktorú musíte odviesť do štátneho rozpočtu, potrebujete určiť pridanú hodnotu (predaj bez DPH – nákup bez DPH). Nechajte ich vypočítať výšku dane, ktorú musia odviesť. Potom si túto výšku spoločne skontrolujte.

záver obchodu č. 1

Spýtajte sa skupín kontrolné otázky: „Aká je cena nákupov bez DPH? A aká je cena predaja bez DPH. Koľko predstavuje pridaná hodnota?“ V prípade potreby žiakom vysvetlite logiku výpočtu DPH podľa učebného textu. Upozornite ich, aby si všimli, koľko peňazí zaplatila firma SHELF, s.r.o., a koľko zostane firmám Wood, s.r.o., a SCREW, s.r.o., a koľko museli odviesť štátu.

Obchod č. 2

krok A

Teraz firma SHELF, s.r.o., predá skriňu zákazníkovi. Povedzte žiakom, nech na blok uvedú cenu za jednu skriňu a vypočítajú DPH a cenu s DPH. Potom túto skriňu predajú zákazníkovi a on im za ňu zaplatí celú čiastku aj s DPH. Nechajte žiakov uskutočniť daný obchod.

krok B

Vypočítať, akú čiastku bude musieť zákazník zaplatiť a akú vysokú daň bude musieť odviesť firma SHELF, s.r.o., do štátneho rozpočtu.

Záver obchodu č. 2.

Povedzte žiakom, aby porovnali čiastku, ktorá je v štátnom rozpočte, daň, ktorú zaplatil konečný spotrebiteľ, a daň, ktorú odvedli všetky tri firmy do štátneho rozpočtu.

Akú pridanú hodnotu vytvorili jednotlivé firmy, akú čiastku majú na svojich účtoch?

Nechajte ich porovnať jednotlivé sumy. Potom im povedzte: „Všimnite si, že daň v celej výške zapla-

til konečný spotrebiteľ. Čiže konečný spotrebiteľ v cene tovaru zaplatí daň z pridanej hodnoty z celého výrobného procesu. Firmy túto daň len odvedú do štátneho rozpočtu.“

Záver hry:

Povedzte (a pre lepšiu predstavivosť načrtnite na tabuľu): „Systém funguje tak, že si spočítame celú sumu DPH, ktorú zaplatili nám (za to, čo sme predali) – **DPH na výstupe** a celú sumu DPH, ktorú sme niekomu zaplatili my (keď sme niečo nakúpili) – **DPH na vstupe**. Potom odpočítame DPH na vstupe od DPH na výstupe. Ak táto čiastka bude **kladné číslo** (čiže sme vytvorili pridanú hodnotu) – tak ju **musíme odviesť** do štátneho rozpočtu (takto to bolo v našom príklade), ak bude **záporné**, tak nám ju zo štátneho rozpočtu **vrátia**. Preto rôzne reklamy v televízii lákajú na nákup s možnosťou odpočtu DPH. Je však dôležité si uvedomiť jednu vec:

Ako ste si všimli na príklade, tak DPH nezaťažuje firmy, ale konečného spotrebiteľa – cena tovaru alebo služby je pre neho vyššia práve o DPH. Ako možno vidieť na príklade, tak DPH nevytvára podnikom žiadny náklad, nemusia ju platiť zo svojho, zaplatí ju konečný spotrebiteľ. Firmy majú povinnosť daň odviesť do štátneho rozpočtu. Je potrebné si uvedomiť skutočnosť, že DPH zvyšuje cenu tovaru alebo služby pre konečného spotrebiteľa. Podobne je to aj s ostatnými daňami. Každé zvýšenie daní zataží konečnú spotrebu, nie výrobu.

Firma však nemusí byť platiteľom DPH – to znamená, že cena ich výrobkov sa nezvyšuje o daň, a tak sú pre spotrebiteľa lacnejšie.

Prečo sú teda firmy platcami DPH? Lebo dosiahnutím určitého objemu predaja (obratu) im to zákon prikazuje.

POZNÁMKA

Vedeli ste, že dane v prípade benzínu tvoria viac ako 50 % jeho ceny? Čiže ak by sme zrušili dane, ktorými je zatažený benzín, tak jeho cena by okamžite klesla o 50 %.

4. Výklad a diskusia „DPH a biele kone“

Na hodine o konateľoch sme sa venovali článku

o bielych koňoch a hovorili sme o nadmernom odpočte. Čo to znamená?

V príkladoch, ktoré sme teraz počítali, sme predpokladali, že firma nakúpi potrebný tovar od dodávateľa, vyrobí z neho svoj produkt, a tento predá konečnému spotrebiteľovi. V prípade bielych koňov vzniká takzvaný nadmerný odpočet. **Nadmerný odpočet** vznikne vtedy, keď celková suma DPH pri nákupe je vyššia ako DPH pri predaji. Vtedy je nám povinný daňový úrad tento rozdiel vrátiť.

Biele kone mali fiktívne faktúry od dodávateľov na vysoké sumy a vôbec nič neprodukovali. Čiže ak ich nákup bol napríklad 1 200 000 Eur a nepredali nič, tak za predpokladu, že daň je 20 % im daňový úrad vrátil 200 000 Eur. Takýchto faktúr však mali niekoľko, čo im vynieslo niekoľkomiliónové sumy.



Faktúry a pokladničný blok

Faktúra			
Dodávateľ SCREW, s.r.o.		Odberateľ SHELF, s.r.o.	
	cena/kus	ks	celkom cena bez DPH
Cena bez DPH za jednu skrutku	1 Eur
	DPH	
	celkom s DPH	

Faktúra			
Dodávateľ Wood, s.r.o.		Odberateľ SHELF, s.r.o.	
	cena/kus	ks	celkom cena bez DPH
Cena bez DPH za jednu skrutku	10 Eur
	DPH	
	celkom s DPH	

Pokladničný doklad	
SHELF, s.r.o.	
skriňa EUR
DPH EUR
cena s DPH EUR

EURO BANKOVKY

Do každej štvorice budete potrebovať sadu piatich 50 eurových bankoviek a piatich 5 eurových bankoviek





Nepriame dane

Základné znaky

Základnými znakmi dane sú neúčelovosť a neekvivalentnosť.

Nepriame dane

Nepriamymi sa nazývajú preto, lebo sa neodvážajú (neplatia) priamo do štátneho rozpočtu. Niektorá daň zaplatí a iný ju odvedie. Preto je dôležité rozlišovať medzi tým, kto daň zaplatí, a tým, kto daň odvedie (platiteľ dane) – tento rozdiel je bližšie uvedený v príklade.

Daň z pridanej hodnoty

Najznámejšou daňou z nepriamych daní je daň z pridanej hodnoty. Daňou z pridanej hodnoty je zdaňovaný tovar na každom stupni výroby a distribúcie, namiesto toho, aby bol zdanený v celej výške až na konci – pri predaji konečnému spotrebiteľovi. Predpokladajme, že platiteľmi dane sú všetky firmy, ktoré sa podieľajú na výrobe alebo distribúcii tovaru, no zaplatí ju konečný spotrebiteľ (nie každá firma musí byť platiteľom DPH).

Nie každý podnikateľ musí byť platiteľom DPH. Sú presné stanovené podmienky, za ktorých je podnikateľ povinný registrovať sa ako platiteľ dane z pridanej hodnoty. Tieto podmienky môžete nájsť na stránke www.podnikajte.sk.

Výpočet DPH

DPH na výstupe (DPH za predané tovary alebo poskytnuté služby)

– **DPH na vstupe** (DPH za nakúpené tovary alebo služby)

= **daňová povinnosť** alebo **nadmerný odpočet**

Daňová povinnosť – vznikne vtedy, ak DPH na výstupe je **vyššia** ako DPH na vstupe

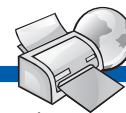
Nadmerný odpočet – vznikne vtedy, ak DPH na výstupe je **menšia** ako DPH na vstupe (táto situácia nastáva najmä vtedy, keď firma veľa investuje)¹.

1 Ak celkové výnosy firmy sú 1 000 000 Eur bez DPH (1 200 000 Eur s DPH) a investuje do budovy 10 000 000 bez DPH (12 000 000 Eur s DPH) tak jej nadmerný odpočet (to čo jej daňový úrad vráti) je 1 800 000 Eur (2 000 000 – 200 000)

DOMÁCA ÚLOHA



POUŽITÁ LITERATÚRA



- Solík, J., Jakubec, V.: *Cesta k samostatnosti: založenie podnikania*. Trenčín, Občianske združenie GIMMA 2007
- Solík J.: *Súčasný stav a tendencie vývoja harmonizácie daní v Európskej únii: daňová konkurencia - áno či nie?* Nadácia F. A. Hayeka, Bratislava 2007

Zdroje štúdia:

- Zákon č. 222/2004 Z. z. o DPH
- www.podnikajte.sk

Nepriame dane

Alkohol

Automobil
na elektrinu

Nábytok

Cigarety

Benzín

Noviny

Knihy

Lieky

Zelenina

Mäso

Oblečenie

Notebook

Zdravotnícke
pomôcky

Hodinky

Internet

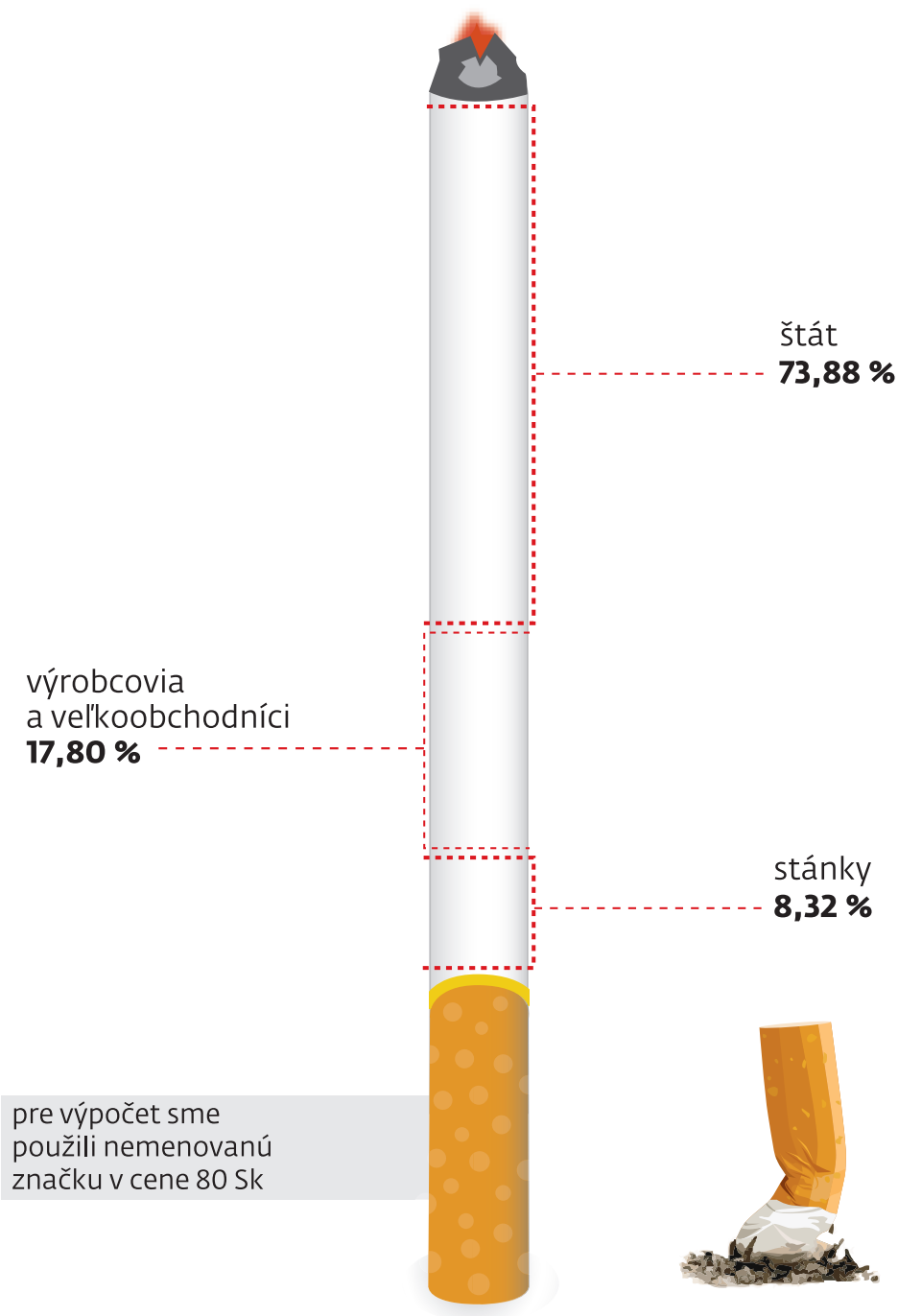
Cestovné

Elektrina

Pitná voda

Koľko má kto z jednej cigarety

Percentá pre výrobcov, veľkoobchodníkov a stánky
zahŕňajú aj ich náklady.



ZDROJ: WWW.GGTABAK.SK, GRAF SME/JJP

Zdroj: <http://www.sme.sk/c/3826854/Kto-ma-kolko-z-jednej-cigarety.html>

