

Podniková ekonomika



- Mikroekonomie a podniková ekonomika • Hospodaření, hodnota a funkce podniku
 - Management a marketing podniku • Řízení podnikových rizik
- Malé a střední podniky v ekonomice státu • Podnik a zahraniční trhy

Podniková ekonomika



- Mikroekonomie a podniková ekonomika • Hospodaření, hodnota a funkce podniku
 - Management a marketing podniku • Řízení podnikových rizik
- Malé a střední podniky v ekonomice státu • Podnik a zahraniční trhy

Edice Finanční řízení

Ing. Marek Vochozka, MBA, Ph.D., Ing. Petr Mulač a kolektiv

Podniková ekonomika

Kolektiv autorů:

Ing. Marek Vochozka, MBA, Ph.D., vedoucí autorského kolektivu – *kap. 3.7–3.9, 4, 6.2.2, 6.2.3, 8*

doc. Ing. Hana Ezrová, CSc. – *kap. 2, 12, 13*

Ing. Tomáš Kafka, B.B.A, Ph.D. – *kap. 3.10, 10, 11, případová studie (příloha č. 2)*

Ing. Petr Mulač – *kap. 3–3.6, 4, 5, 6–6.1*

Ing. Věra Mulačová, Ph.D. – *kap. 3–3.6, 5*

Ing. Ludmila Opekarová, Ph.D. – *kap. 1, případová studie (příloha č. 1)*

Ing. Petra Pártlová, Ph.D. (JUEF v ČB) – *kap. 6.2.4, 6.2.5, 7*

Ing. Jiří Tuček – *kap. 6.2.2, 6.2.3*

prof. Ing. Jan Váchal, CSc. – *kap. 6.2.1, 6.2.4–6.2.5, 7*

TIRÁŽ TIŠTĚNÉ PUBLIKACE:

Vydala GRADA Publishing, a.s.

U Průhonu 22, Praha 7, jako svou 4916. publikaci

Realizace obálky Jan Dvořák

Sazba Jan Šístek

Redakční úprava: Bc. Eva Pšikalová, Ing. Pavel Rousek, Ph.D., Martin Samek

Počet stran 576

První vydání, Praha 2012

Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s.

© GRADA Publishing, a.s., 2012

ISBN 978-80-247-4372-1

GRADA Publishing: *tel.: 234 264 401, fax 234 264 400, www.grada.cz*

ELEKTRONICKÉ PUBLIKACE:

ISBN 978-80-247-8200-3 ve formátu PDF

ISBN 978-80-247-8201-0 ve formátu EPUB

ISBN 978-80-247-8202-7 ve formátu MOBI

Obsah

Úvodní slovo	11
Předmluva	13
1. Vztah mikroekonomie a podnikové ekonomiky – aplikace mikroekonomické koncepte do podnikové praxe	15
1.1 Ekonomická efektivnost a hranice produkčních možností	15
1.2 Produkční funkce, výrobní faktory	18
1.3 Příjmy, výdaje (výnosy – náklady)	19
1.3.1 Krátké období (KO)	20
1.3.2 Dlouhé období (DO)	21
1.4 Zisk, bod zvratu	22
1.5 Poptávka – teoretická východiska v konfrontaci s pohledem PE	23
1.6 Literatura	24
2. Podnikatelské prostředí	27
2.1 Strategie udržitelného rozvoje v ČR	28
2.2 Strategie Evropa 2020 a Národní program reforem ČR	30
2.3 Podnikatelská činnost	34
2.3.1 Podnik	35
2.4 Ochrana hospodářské soutěže	47
2.5 Ochrana práv duševního vlastnictví	49
2.6 Ochrana spotřebitele	49
2.7 Ochrana životního prostředí	50
2.8 Rizika spojená s podnikáním	51
2.9 Literatura	54
3. Hospodaření podniku	57
3.1 Majetková a kapitálová struktura podniku	57
3.1.1 Kapitálová struktura podniku	57
3.2 Majetková struktura podniku	66
3.2.1 Členění majetku	66
3.2.2 Oceňování majetku	67
3.2.3 Faktory ovlivňující majetkovou strukturu	69
3.2.4 Vztah aktiv a pasiv	69
3.3 Výrobní faktory	72
3.4 Náklady	74
3.4.1 Druhové členění nákladů	74
3.4.2 Účelové členění nákladů	75
3.4.3 Členění nákladů podle závislosti na objemu prováděných výkonů	78
3.5 Výnosy	83
3.5.1 Tržby	84
3.6 Zisk	85
3.7 Hodnota peněz v čase	86
3.8 Strategické financování podniku	93
3.8.1 Optimalizace kapitálové struktury	93
3.8.2 Bilanční pravidla jako nástroj optimalizace kapitálové struktury podniku	94
3.8.3 Optimalizace kapitálu v návaznosti na náklady kapitálu	96
3.8.4 Optimalizace majetkové struktury	101

3.9	Taktické financování podniku	102
3.9.1	Working Capital Management	104
3.9.2	Zásoby	105
3.9.3	Pohledávky	106
3.9.4	Finanční majetek	107
3.9.5	Peníze, účty v bankách, krátkodobý finanční majetek a pořizovaný finanční majetek.	107
3.9.6	Závazky	107
3.10	Controlling	108
3.10.1	Controlling a jeho přínos pro manažera	109
3.10.2	Role controllingu v jednotlivých fázích řízení	110
3.10.3	Nástroje controllingu	112
3.10.4	Reporting	112
3.11	Literatura	114
4.	Hodnota podniku	115
4.1	Vymezení hodnoty podniku	115
4.1.1	Podnik jako zboží	115
4.1.2	Kategorie hodnoty podniku	117
4.1.3	Předpoklady ocenění podniku	122
4.2	Přehled metod pro oceňování podniku	123
4.2.1	Přístupy k oceňování podniku	123
4.2.2	Klasifikace metod oceňování podniku	124
4.3	Postup oceňování podniku	126
4.3.1	Strategická analýza	128
4.3.2	Finanční analýza	136
4.3.3	Tvorba finančního plánu	137
4.4	Metody oceňování podniku	140
4.4.1	Výnosové metody	140
4.4.2	Majetkové metody	157
4.4.3	Metody kombinované	162
4.4.4	Metody založené na analýze trhu	164
4.4.5	Doporučení k užívání metod	164
4.5	Literatura	166
5.	Život podniku	167
5.1	Životní cyklus podniku	167
5.2	Založení podniku	167
5.2.1	Kroky směřující k založení podniku	168
5.2.2	Vlastní založení podniku	172
5.3	Růst podniku	173
5.3.1	Stabilizace	176
5.4	Krise a sanace podniku	177
5.4.1	Krise	177
5.4.2	Sanace	177
5.5	Zrušení a zánik podniku	178
5.5.1	Likvidace společnosti	179
5.5.2	Konkurz	179
5.5.3	Nucené vyrovnání, vyrovnání	180
5.6	Sdružování podniků	180
5.6.1	Korporace	180
5.6.2	Spojování podniků	181
5.7	Literatura	183

6. Funkce podniku	185
6.1 Primární funkce podniku	185
6.1.1 Řízení výroby	187
6.1.2 Řízení zásob	197
6.1.3 Prodej	207
6.2 Odvozené funkce podniku	217
6.2.1 Řízení lidských zdrojů	217
6.2.2 Investiční rozhodování	270
6.2.3 Finanční řízení	287
6.2.4 Inovace jako nástroj prosperity podniku	299
6.2.5 Správa podniku – Facility management	308
6.3 Literatura	313
7. Řízení podniku – management	317
7.1 Podstata managementu	317
7.2 Vývojové směry managementu	317
7.2.1 Vědecký management	318
7.2.2 Administrativní přístup k managementu	318
7.2.3 Princip chování organizace	320
7.2.4 Současné trendy v managementu	320
7.2.5 Management na prahu třetího tisíciletí	321
7.2.6 Shrnutí	322
7.3 Postavení a osobnost manažera	322
7.3.1 Členění manažerů	322
7.3.2 Základní manažerské dovednosti	323
7.3.3 Manažerské role	324
7.4 Manažerské rozhodování	326
7.4.1 Rozhodovací proces	326
7.4.2 Typy problémů a rozhodování	329
7.4.3 Skupinové rozhodování	330
7.5 Plánování	332
7.5.1 Mise	332
7.5.2 Cíl	333
7.5.3 Plán	334
7.6 Řízení podle cílů – MBO (Management By Objectives)	335
7.6.1 Proces řízení podle cílů	335
7.6.2 Zavádění řízení podle cílů	336
7.6.3 Přednosti řízení podle cílů	338
7.6.4 Nedostatky v řízení podle cílů	338
7.7 Strategický management	339
7.7.1 Počátek strategického managementu	339
7.7.2 Základní etapy vývoje strategického managementu	339
7.7.3 Strategické plánování	342
7.7.4 Analýza vnějšího prostředí společnosti	343
7.7.5 Analýza vnitřního prostředí společnosti	348
7.7.6 Metody analyzující mikro- a makroprostředí současně	350
7.7.7 Formulace podnikové strategie	352
7.7.8 Vyhodnocení strategických možností a výběr strategie	353
7.7.9 Implementace strategie, hodnocení výsledků	353
7.8 Organizování	355
7.8.1 Organizační struktura a její tvorba	355
7.8.2 Typy organizačních struktur – liniové vazby	356
7.8.3 Typy organizačních struktur – funkcionální vazby	357

7.8.4	Maticová organizační struktura	359
7.9	Vedení	360
7.9.1	Teorie vůdcovství	360
7.9.2	Ženy versus muži jako vedoucí	363
7.9.3	Některé z dalších faktorů ovlivňujících vůdcovství	363
7.10	Management jakosti	365
7.10.1	Základy managementu jakosti – TQM	366
7.10.2	ISO normy řady 9000	369
7.10.3	Devět zásad managementu jakosti dle ISO	370
7.10.4	Všeobecné požadavky při zavádění systému ISO	373
7.10.5	Další systémy managementu jakosti	375
7.11	Literatura	380
8.	Marketing	383
8.1	Úloha a cíle marketingu	383
8.2	Marketingové řízení	390
8.2.1	Plánování	391
8.2.2	Realizace marketingu	393
8.2.3	Kontrola	394
8.3	Nákupní chování organizací	394
8.4	Získávání informací pro marketingová rozhodnutí. Marketingový informační systém	400
8.4.1	Interní databáze	401
8.4.2	Marketingový zpravodajský systém	404
8.4.3	Marketingový výzkum	405
8.4.4	Marketingový systém na podporu rozhodování	411
8.5	Marketingový mix	412
8.6	Marketing na internetu	417
8.7	Literatura	420
9.	Štíhlý podnik	423
9.1	Lean Production	423
9.2	Tomáš Baťa	423
9.3	Henry Ford	424
9.4	Toyota Production System	424
9.5	Metoda JIT (Just – in – Time)	427
9.6	Jidoka	428
9.7	Heijunka	429
9.8	Kaizen	429
9.9	Standardizace práce TPS (Toyota Production System)	431
9.10	Metoda Kanban	432
9.11	Systém 5S	433
9.12	TPM	433
9.13	Literatura	434
10.	Podnik a riziko	437
10.1	Risk management jako nástroj řízení	438
10.2	Identifikace a hodnocení rizik	440
10.3	Klasifikace rizika	443
10.4	Řízení rizik	450
10.5	Minimalizace dopadů rizik v rámci klíčových projektů podniku	465
10.6	Literatura	468

11. Interní audit	469
11.1 Interní audit jako nástroj podpory managementu	469
11.2 Ujišťovací a konzultační služby	470
11.3 Výkon interního auditu	472
11.3.1 Výkon ujišťovacích služeb interního auditu	472
11.3.2 Výkon konzultačních služeb interního auditu	483
11.4 Druhy auditů	485
11.4.1 Interní versus externí audit	485
11.4.2 Audit jakosti	486
11.4.3 Ostatní druhy auditů	486
11.5 Literatura	487
12. Malé a střední podniky (MSP)	489
12.1 Postavení malých a středních podniků v ekonomice státu	489
12.2 Koncepce rozvoje malých a středních podniků	491
12.2.1 Silné a slabé stránky malých a středních podniků	491
12.2.2 Vymezení koncepce	492
12.2.3 Základní principy a priority v alokaci finančních prostředků k realizaci Koncepce	496
12.3 Podpora podnikání malých a středních podniků	497
12.4 Literatura	504
13. Vstup podniků na zahraniční trhy	505
13.1 Vnitřní trh Evropské unie (trh zboží a služeb)	505
13.2 Formy vstupu podniků na zahraniční trhy	506
13.3 Exportní strategie ČR	515
13.4 Literatura	517
14. Seznam zkratk	519
15. Seznam obrázků	521
16. Seznam tabulek	523
17. Přílohy	525
Příloha č. 1: Případová studie: Podnikatelský záměr pro program rozvoj	525
Příloha č. 2: Případová studie: Audit vnitřního řídicího a kontrolního systému v pojišťovně	547
18. Rejstřík	567

Úvodní slovo

Vážení čtenáři,

autorský kolektiv této knihy mě požádal, abych jako tvůrce první publikace *Podniková ekonomika* vydané u nás po roce 1989, napsal úvodní slovo. Jsem vždy potěšen, když vzniká nová vysokoškolská učebnice zaměřená na vědní disciplínu „podniková ekonomika“. Jde totiž o jednu z vysoce potřebných společenskovědních disciplín a z pohledu vývoje současné světové ekonomiky je vysoce aktuální a nezbytná. Při bližším pohledu na složení autorského kolektivu jsem byl příjemně překvapen skutečností, že se jedná převážně o kolektiv mladých autorů z neuniverzitní vysoké školy. Pro tento typ vysoké školy je charakteristická orientace na výchovu profesně orientovaných absolventů bakalářských studijních programů především pro management na středním stupni řízení. Pozitivně proto hodnotím tu skutečnost, že této základní premise je uzpůsoben obsah i forma knihy, kde se výrazný akcent klade na využitelnost obecných poznatků z teorie obecné podnikové ekonomiky v podnikové praxi.

Podniková ekonomika je jak vědou teoretickou, tak i praktickou, a oba tyto póly se v knize velice vhodně vyvažují. Podnik je zde prezentován ve všech svých rozmanitých formách, jsou zde popsány a klasifikovány všechny jevy v podniku se vyskytující a procesy v něm probíhající. Zvláště oceňuji citlivé, ale vysoce erudované propojení teoretických poznatků a východisek s reálně probíhajícími aktivitami v podnikové sféře. V řadě kapitol jsou naznačena východiska a doporučení pro praktické využití s cílem zvýšení účinnosti a hospodárnosti veškerých podnikových aktivit.

Kniha je určena jak studentům bakalářských a magisterských studijních programů, tak i managementu podniků, zaměstnancům správních orgánů i široké odborné veřejnosti. Kniha sestává ze třinácti kapitol s podrobným vnitřním členěním. Každá kapitola obsahuje teoretický základ, vlastní výklad problematiky a použitou literaturu. Publikace vhodně doplňují grafy, tabulky a tam, kde je to potřebné, i praktické příklady.

Jako autor řady knih s obdobným zaměřením mám osobní zkušenost, jak náročné je zpracování knihy s touto tematikou z pohledu obsahové náplně i z hlediska vyváženosti její teoretické a praktické části. Z tohoto pohledu vyslovuji uznání všem členům autorského kolektivu, že se tohoto nelehkého úkolu zhostili na vysoké odborné úrovni.

Vám, milí čtenáři, přeji, abyste při čtení této nesporně potřebné publikace byli obohaceni o nové teoretické i praktické poznatky, které využijete jak při studiu navazujících předmetů, tak i ve svém každodenním praktickém životě.

Praha, březen 2012

Prof. Ing. Miloslav Synek, CSc.
Vysoká škola ekonomická v Praze,
Fakulta podnikohospodářská

Poděkování

Rád bych touto cestou poděkoval za vstřícnou spolupráci všech spoluautorů při tvorbě této odborné monografie a v neposlední řadě Bc. Evě Pšikalové za věcné připomínky a formální a jazykovou úpravu textu.

Ing. Marek Vochozka, MBA, Ph.D.
Vysoká škola technická a ekonomická
v Českých Budějovicích

Předmluva

O podniku můžeme prohlásit, že vyrábí efektivně, když produkuje výrobky, resp. poskytuje služby uspokojující potřeby trhu s maximálním využitím všech výrobních faktorů, přičemž jsou v optimálním množství a proporci při respektování a vyváženosti všech podnikových funkcí.

autoři knihy

Vážení čtenáři,

cílem autorů této knihy bylo připravit publikaci, která bude mít charakter vysokoškolské učebnice přednostně určené studentům bakalářských studijních programů. Věříme, že se stane i užitečnou pomůckou pro řadu stávajících i začínajících manažerů různých organizačních jednotek, u kterých, zejména v posledním období, silně narůstá potřeba rychle načerpat a osvojit si nové poznatky z podnikové ekonomiky. Význam této společensko-vědní disciplíny aktuálně výrazně narůstá, a to jak z důvodu zvýšeného akcentu na obecné principy tržní ekonomiky, tak i v důsledku vysokého stupně turbulence a diskontinuity podnikových procesů, které se odvíjejí od různých vývojových fází národní i světové ekonomiky.

Podniková ekonomika je primárně zaměřená na jeden ze subjektů tržního hospodářství – podnik působící v určitém prostředí uspokojuje určité potřeby a realizuje zisk. Využívá obecných ekonomických teorií, ale i praktických poznatků z oblasti finančního řízení, organizace podnikových procesů, logistiky, statistiky, personalistiky, informatiky aj. Podniková ekonomika je proto jak teoretickou vědní disciplínou, tak disciplínou vysoce praktickou. Dává teoretické základy, praktické poznatky a návody, jak spravovat a vést podnik v náročném tržním prostředí, aby plnil své poslání, tedy vytvářel nové hodnoty, zvyšoval svoji konkurenceschopnost a uspokojoval potřeby svých zaměstnanců.

Kniha je členěna do třinácti základních kapitol, přičemž každá kapitola obsahuje teoretický základ, vlastní výklad problematiky a použitou literaturu. Úvod je věnován vztahu mikroekonomie a podnikové ekonomiky, popsány jsou faktory podnikového prostředí, specifikovány funkce a formy hospodaření podniku, jeho hodnota a životní cyklus, popsány jsou metody a formy organizace a řízení podnikových procesů, principy a postupy podnikového marketingu, definovány jsou současné metody v oblasti řízení lidských zdrojů, obsah a zajištění interního auditu, vymezeny jsou principy podnikání malých a středních podniků. Závěr knihy je věnován problematice vstupu podniků na zahraniční trhy.

Při koncipování obsahové náplně této knižní publikace se autoři snažili postihnout celou základní problematiku náležející do podnikové ekonomiky. Zahrnuty jsou i podnikové funkce z oblasti organizace a řízení podniku, které jsou však nezbytným předpokladem naplňování funkcí ekonomické povahy. Nakolik byly výše deklarované záměry autorů naplněny, musí posoudit čtenářská obec.

Při studiu této knihy, zejména při praktickém využití získaných poznatků, Vám autoři přejí mnoho úspěchů a předem děkují za případné připomínky, náměty a doporučení, které můžete zasílat elektronicky na pe@mail.vstecb.cz.

České Budějovice, březen 2012

Za autorský kolektiv
Prof. Ing. Jan Váchal, CSc.

1. Vztah mikroekonomie a podnikové ekonomiky – aplikace mikroekonomické koncepce do podnikové praxe

Studenti někdy podléhají klamnému dojmu, že studium obecných ekonomických teorií nevychází z reálného ekonomického prostředí, a tudíž studium takovýchto disciplín je pro ně zatěžující. Určitě najdeme vhodné argumenty, kterými tato tvrzení vyvrátíme.

Ústředním motivačním tématem současného pojetí *Mikroekonomie* je porozumění ekonomiky okolo nás. Ekonomie jako taková se zabývá lidským chováním a svět pozoruje jako celistvý. Abychom jej pochopili, musíme jej zjednodušit. Za tímto účelem vytváříme modely, které jsou na těchto předpokladech založeny.

Podniková ekonomika se zabývá podnikem (firmou), jeho cíli, funkcemi, životními fázemi, organizací, řízením a specifiky jednotlivých druhů podniků. Čerpá poznatky také z obecné teorie, čímž se stává i teoretickou vědní disciplínou a dává poučení manažerům, majitelům atd., jak mají vést podnik, čímž se z teoretické disciplíny stává disciplína praktická.

Mikroekonomie je část ekonomické teorie, předmětem jejíhož zkoumání je chování ekonomických subjektů, a to jak domácností, tak firem. Jak plyne z vymezení mikroekonomie, jsou jejími základními pilíři teorie spotřebitele a teorie firmy.

Zaměříme se nyní pouze na některé ekonomické jevy a předpokládejme pro tento účel, že existují dva pohledy na základní ekonomické parametry, a to pohled mikroekonomický a pohled podnikové ekonomiky.

1.1 Ekonomická efektivnost a hranice produkčních možností

Podniková ekonomika a mikroekonomie se liší svou schopností aplikace. V podnikové ekonomice je základní jednotkou podnik. Jestliže podnik vyrábí výrobky, které uspokojují požadavky trhu, přičemž optimálně kombinuje výrobní faktory, můžeme hovořit o efektivnosti. Pojem efektivnost a hospodárnost lze v tomto případě označit za výrazy synonymní (Heyne, 1991). Měřítkem efektivnosti je poměr hodnoty výstupu k hodnotě vstupu a je konkrétně definován. Rozhodující není jen souhrnná efektivnost všech výrobních faktorů, ale i dílčí efektivnost podle výsledků činnosti podniku. V podnikové praxi se využívá velké množství konkrétních podob ukazatele efektivnosti. O jednotlivých ukazatelích vztahujících se k efektivnosti podniku viz další kapitoly této knihy.

V ekonomické teorii je efektivnost vnímána abstraktněji a je ji nutno chápat jako vztah hodnot prostředků a hodnot cílů, resp. jako vztah (poměr) hodnot výstupů a hodnot vstupů (Synek, 2010). Jestliže existuje více prospěšných činností, můžeme situaci označit za efektivní, pokud jedna z těchto činností nemůže být zvýšena bez současného snížení jiné činnosti (Soukupová, 2001). Tato velmi abstraktní definice efektivnosti je vlastně vyjádřením mikroekonomického pohledu efektivnosti, a to:

- efektivnosti ve výrobě,

- efektivnosti ve směně, a
- výrobně-spotřební efektivnosti.

Zvýšit srozumitelnost této definice znamená aplikovat ji na oblast směny, výroby, kde fixní množství výrobních faktorů je nutné rozdělit mezi výrobu, směnu.

Efektivnost ve výrobě znamená situaci, kdy fixní množství zdrojů (výrobních faktorů) bude v ekonomice rozmístěno tehdy, když nebude možné vyrobit jednoho statku více, aniž by bylo nutné omezit výrobu statku jiného. Problémem je velké množství firem, které používají různé zdroje a produkují různé výrobky. Identifikovat efektivnost ve výrobě znamená sledovat alokaci (rozmístění) zdrojů (vstupů) uvnitř firem, mezi firmami a charakterizovat strukturu výstupu firem. Abychom optimálně vybrali vstupy jedné firmy, použijeme:

1. alokační pravidlo: „První podmínkou efektivnosti výroby je taková alokace fixního množství práce a kapitálu firmy, při níž je mezní míra technické substituce obou výrobních faktorů pro oba vyráběné statky stejná, a oba výrobní faktory jsou zcela využity.“

Výrobní efektivnost je v ekonomické teorii představována *hranicí produkčních možností*. Tato výrobní efektivnost je chápána jako vztah kvant výstupů a vstupů (ve fyzických jednotkách) a odpovídá podnikohospodářskému pojetí produktivity, resp. kvantitativní hospodárnosti.

Hranice produkčních možností – představována PPF křivkou (Posibility Production Frontier) – je křivka, která znázorňuje alternativní kombinace dvou výrobků při efektivní výrobě s určitým fixním množstvím zdrojů. Posuny PPF křivky mohou souviset s technologickým pokrokem či zvýšením nebo poklesem dostupných zdrojů při výrobě produktů. Tvar křivky PPF určuje směrnice – mezní míra transformace produktu¹.

Hranici produkčních možností je tedy možno redefinovat jako křivku znázorňující maximální výstup v hodnotovém vyjádření, který může být (efektivně) vyroben určitým (maximálním) rozsahem zdrojů.

Pokud se zkonstruuje hranice ekonomické efektivnosti, bude podnik znát svou maximální efektivnost a zároveň s tím bude zajištěna podmínka pro dosažení hranice produkčních možností podniku. Komparací dosažené efektivnosti s maximální hodnotou si podnik může vytvořit představu o rezervách své produkce ve vztahu k hranici produkčních možností a zjistit, zda se tomuto stavu přibližuje. Hranice produkčních možností souvisí také s tzv. alternativními náklady². Křivka PPF je široce použitelná, protože podstata alternativních nákladů je platná jak pro jednu firmu, tak obecně.

Efektivní rozmístění zdrojů mezi firmy upravuje **2. alokační pravidlo:** „Aby byla výroba efektivní, je nutná taková alokace fixního množství práce a kapitálu mezi obě firmy, při níž je mezní produkt obou výrobních faktorů pro oba vyráběné statky stejný.“

¹ Vyjadřuje poměr, ve kterém může být jeden statek přeměněn na druhý statek, resp. obětování jednoho statku pro vyšší výrobu jiného statku při daných vstupech.

² Znamená ekonomickou efektivnost, které je dosaženo při takové alokaci zdrojů, kdy žádná činnost nemůže být zvýšena, aniž by byla jiná činnost snížena.

Efektivní volba struktury produktu firmou je shrnuta v **3. alokačním pravidle**: „Pro efektivnost výroby je nutná taková struktura výroby obou statků, při níž je mezní míra transformace produktu u obou firem stejná.“

Metodika odvození *Efektivnosti směny* je analogická s efektivností výroby s tím, že vychází ze strany chování spotřebitele.

Pro efektivnost v rozdělování používáme kritérium Paretova optima. Paretovské efektivnosti lze dosáhnout, jestliže při přerozdělení nemůže být ani jednomu spotřebiteli polepšeno, aniž by současně nebyl poškozen jiný spotřebitel. Situaci, která tuto podmínku splňuje, nazýváme pareto-optimální. Ty, které je nesplňují, jsou pareto-suboptimální.

Jestliže chceme nějakým vhodným způsobem sladit spotřební a výrobní možnosti, resp. *výrobně-spotřební efektivnost*, použijeme opět hranici produkčních možností. Podmínkou správných kombinací je rovnost mezní míry substituce ve spotřebě³ a mezní míry transformace produktu.

Vyjádření efektivnosti podle ekonomických teorií je formulováno na základě zjednodušeného modelu – model $2 \times 2 \times 2 \times 2$ se specifickými předpoklady, které představují určitou odchylku od reality. Přestože se jedná o určité zjednodušení představy trhu, lze z tohoto modelu plně identifikovat šest trhů.

Nedostatky modelu:

- Definovat efektivní alokaci zdrojů lze velmi obtížně, neboť existuje více veličin, které mají být maximalizovány.
- Dalším problémem je agregace vzniklých optimálních variant.
- Určitým nedostatkem je modelace situací v rámci dokonalé konkurence, tzn. určitá odtrženost od reality. Na druhé straně, konfrontace tohoto modelu se situací tržních struktur v rámci nedokonalé konkurence – například u monopolu – vede ke konkrétním závěrům, které vyvracejí tvrzení, že abstraktní modely jsou příliš teoretické a v praxi nepoužitelné. Jestliže dokážeme definovat efektivnost, neefektivnost z toho vyplývá.
- Kritériem ekonomické efektivnosti je porovnání mezního užitku a mezních nákladů.
- Stanovení mezních veličin (mezní náklad, mezní příjem, mezní užitek atd.) je v praxi složité, ale přesto jsou mezní veličiny pro mikroekonomii typické.
- Skutečnou, resp. maximální ekonomickou efektivnost podniku lze zkonstruovat jako poměr celkových příjmů a celkových nákladů podniku. Tato skutečná, resp. dosažená maximální ekonomická efektivnost však sama o sobě nic nevypovídá o tom, zda je dostatečná nebo nedostatečná.
- Ekonomicky efektivní alokace nemusí vždy představovat společenskou únosnost.

³ Vyjadřuje poměr, ve kterém může být jeden vstup používaný ve výrobě nahrazen jiným, aniž by to způsobilo změnu výstupu.

1.2 Produkční funkce, výrobní faktory

K hospodářské činnosti, kde hlavní formou je výroba v nejširším pojetí, je nutné použít výrobní faktory. Přestože podnikohospodářské pojetí klasifikace výrobních faktorů vychází z pojetí obecných ekonomických teorií (práce, půda, kapitál), je určitým způsobem modifikováno. Vymezuje a rozlišuje čtyři základní výrobní faktory:

1. dispozitivní (řídící práce),
2. výkonná práce,
3. dlouhodobý majetek,
4. materiál. (Wöhe, 1995)

Výrobní faktor 1 je označován jako dispozitivní výrobní faktor. Faktory 2–4 jsou nazývány elementárními faktory a tvoří základ provozu podniku. Zapojením do výrobního procesu představují jistou finanční zátěž. Cenou spotřebovaných výrobních faktorů jsou náklady podniku (mzdové náklady, odpisy, spotřební náklady), které představují peněžně vyjádřenou spotřebu výrobních faktorů včetně dalších nákladů spojených s činností podniku.

Pro potřeby řízení podniku je zcela zásadní sledovat účelnost vynaložení výrobních faktorů vzhledem k produkci.

Skladba výrobních faktorů je významná z hlediska lokalizace podniku.

Podniková ekonomika problematiku podnikových výrobních faktorů zcela konkretizuje a specifikuje je do konkrétních cílů. Podnik je zde charakterizován jako subjekt, který se specializuje na výrobu, tzn. na přeměnu vstupů (výrobních faktorů) v konkrétní statky. (Mulač, Mulačová, 2007)

Podniková ekonomika čerpá poměrně výrazně v pojetí determinace produkční funkce z teoretických zdrojů obecné ekonomie, a proto v některých studijních materiálech autoři podnikové ekonomiky odkazují studenty na mikroekonomické odborné prameny.

Mikroekonomické teoretické zdroje uvádějí existenci tří základních obecných výrobních faktorů používaných k výrobě statků – práci, půdu, kapitál. Tyto výrobní faktory, neboli vstupy či zdroje, nabývají konkrétních forem v podobě specifických výrobních faktorů. V případě půdy a práce se jedná o primární výrobní faktory. Kapitál je označován jako výrobní faktor sekundární. Firma přetváří vstupy ve výstupy, kde vstupy jsou výrobními faktory a mezistatky (meziprodukty). Výroba je vlastně poskytování služeb, které jsou spojeny s užitkem v přítomnosti či budoucnosti a výstupy firmy v peněžních jednotkách představují její přidanou hodnotu. Nájemní ceny výrobních faktorů jsou nákladem výrobce, přičemž výrobce si pronajímá výrobní faktory vždy, i když je jejich vlastníkem (implicitní nájemní ceny).

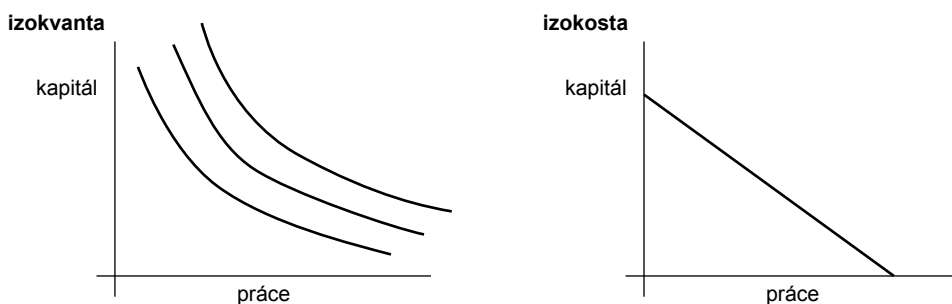
Mikroekonomie se také zabývá poptávkou po výrobních faktorech, resp. zkoumá rozhodování firmy o kvantitě i kvalitě výrobního faktoru.

Výsledkem jakékoliv hmotné či nehmotné činnosti kolem nás je produkce. Lze ji zapsat a vyjádřit pomocí **produkční funkce** – $Q = f(VF)$ – při neměnné technologii. Produkční funkce je tedy vzájemný vztah mezi maximálním množstvím produkce, který může

být vyroben pomocí vhodné kombinace výrobních faktorů. Vyjadřuje efektivní využití výrobních faktorů z hlediska maximálního množství produkce, vzájemnou substituci výrobních faktorů a danou úroveň technologie. Produkční funkce se využívá především v analýze firmy, resp. v analýze výroby dané firmy, kde je důležitá zejména z hlediska nákladů (nákladových křivek). Z hlediska analýzy produkční funkce je nezbytné rozlišovat krátké a dlouhé období.

V krátkém období se předpokládá, že firmy mění objem produkce v závislosti na jednom variabilního faktoru (nejčastěji práce) – jednofaktorová produkční funkce. Důležitou vlastností krátkodobé produkční funkce je prosazování výnosů z variabilního vstupu (rostoucí, klesající, konstantní výnosy z variabilního vstupu). V tomto období se zpravidla předpokládá prosazování zákona klesajících výnosů.

V dlouhém období mohou být všechny výrobní faktory variabilní, a tím může docházet k vzájemné substituci těchto výrobních faktorů. Vlastností produkční funkce v dlouhém období je prosazování výnosů z rozsahu (rostoucí, klesající, konstantní). Prosazování konkrétní formy výnosů z rozsahu tak determinuje produkční funkci i v dlouhém období. Grafickým vyjádřením dlouhodobé produkční funkce je mikroekonomická izokvantová analýza, kde východiskem je izokvanta a izokosta.



Obrázek 1.1: Mikroekonomická izokvantová analýza

Problematika výrobních faktorů a produkční funkce z pohledu mikroekonomie a podnikové ekonomiky je až na výjimky (izokvantová analýza) velmi sourodá. Opět podniková ekonomika je pro řešení reálných ekonomických úkolů a situací v tomto směru cílenější a hmatatelnější.

1.3 Příjmy, výdaje (výnosy – náklady)

Vzhledem k tomu, že nás zajímají finanční okolnosti výroby, budeme se zabývat výnosy a náklady. Problematika výnosů a nákladů je řešena jak v podnikové ekonomice, tak v oblasti teorií – mikroekonomii. Opět zde bude hrát důležitou roli klasifikace nákladů a výnosů a jejich použitelnost v reálném ekonomickém prostředí.

Výnosy jsou výrobky nebo služby (výsledkem činnosti podniku) v peněžní formě za určité období bez ohledu na to, zda byly v uvedeném období zúčtovány. (Soukupová, 2001) Nejdůležitější položkou podniku jsou tržby.

Pokud bychom opět problematiku výnosů a nákladů vztáhli k efektivnosti, pak pro ekonomickou efektivnost bude platit vztah:

$$E = \frac{TR}{TC},$$

kde E je ekonomická efektivnost,

příčemž, celkové příjmy (TR) jsou v mikroekonomické teorii určeny součtem násobků cen a vyrobených množství všech produktů v podniku a jsou jejich analogií celkové provozní výnosy (po určitých úpravách).

Členění a grafické pojetí výnosů nákladů z pohledu podnikové ekonomiky bude nastíněno v dalších kapitolách knihy. Zaměříme se na typ těch nákladů a výnosů, kterými se zabýváme v mikroekonomii.

Produkční funkce je počátečním bodem rozhodování o nabídce firmy. Aby firma mohla rozhodnout o velikosti výstupu, musí znát náklady výroby. Proto je možné odvodit z produkční funkce nákladovou funkci. Nákladová funkce ukazuje závislost nákladů na objemu produkce.

Nákladové funkce rozlišujeme v krátkém a dlouhém období. Náklady v dlouhém období bývají nižší než náklady v krátkém období, protože teprve v delším období je možné, aby firma reagovala na vnější změny technickou substitucí a dosáhla tak optimální kombinace vstupů. Obecně lze konstatovat, že v grafickém pojetí leží křivky dlouhodobých nákladů pod křivkami krátkodobých nákladů.

1.3.1 Krátké období (KO)

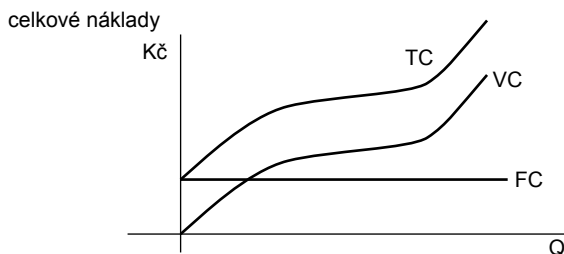
- Celkové náklady (Total Costs) $TC = FC + VC$.
- Fixní náklady (FC, Fixed Costs) – jsou konstantní.
- Variabilní náklady (VC, Variable Costs).

(VC a TC v oblasti převažujících rostoucích výnosů z variabilního vstupu rostou se zvyšováním výstupu rostoucím tempem).

Jednotkové náklady:

- průměrné náklady (AC, Average Costs),
- průměrné fixní náklady (AFC, Average Fixed Costs) – s růstem výstupu klesají,
- průměrné variabilní náklady (AVC, Average Variable Costs),
- mezní náklady (MC, Marginal Costs).

(AVC, AC a MC s růstem výstupu nejprve klesají a pak rostou, jejich tvar je do písmene „U“. Křivka MC protíná v bodě minima křivky AVC a AC).



Obrázek 1.2: Celkové náklady

1.3.2 Dlouhé období (DO)

- Celkové náklady (Long Total Costs) $LTC = FC + VC$ – rozdíl od krátkého období je v tom, že křivka v dlouhém období je determinována výnosy z rozsahu,
- průměrné náklady (LAC, Long Average Costs) – s růstem výstupu klesají, poté rostou,
- mezní náklady (LMC, Long Marginal Costs) – představují změnu celkových dlouhodobých nákladů způsobenou změnou výstupu o jednotku.

Obecně platí, že náklady v krátkém období bývají vyšší než v dlouhém období. Příčinou tohoto jevu je existence fixních nákladů v krátkém období, které neumožňují firmě optimalizaci kombinace vstupů při měnícím se výstupu, tzn. krátkodobé náklady neznamenají minimální náklady na výstup.

Je nutné rozlišovat mezi chápáním z hlediska ekonomického a účetního. Základním rozdílem je, že tzv. účetní náklady jsou veškeré reálně vynaložené a jejich pohyb je zanesen do účetních knih. Tyto reálné náklady jsou označovány jako **náklady explicitní**. Ekonomické náklady obsahují jak náklady explicitní, tak implicitní.

Naproti tomu implicitní náklady představují širší pojetí nákladů, které firma reálně neplatí. Existují na základě alternativních nákladů neboli **nákladů obětované příležitosti**. Podstatou nákladů je právě obětovaná příležitost. Nákladem je obětovaný výnos nebo obětovaný užitek, který je možné získat v jiné příležitosti. Implicitní náklady představují výnosy, o které firma přichází v důsledku jiné alternativní možnosti, resp. firma užívá zdroje právě určitým a ne jiným způsobem. (Synek, 2010)

Dalším typem nákladů jsou tzv. **utopené**, neboli **zapuštěné náklady** (Sunk Costs) – jedná se o náklady, které se firmě nikdy nevrátí a firma je vynakládá v každém případě. V tomto případě jsou alternativní náklady nulové.

Obecně lze říct, že vývoj nákladů závisí na:

- charakteru produkční funkce,
- cenách výrobních faktorů.

Jestliže se firma bude chovat racionálně, nákladová funkce by měla simulovat minimální náklady firmy při různé úrovni výstupu a při různých kombinacích výrobních faktorů.

Problematika nákladů je chápána z teoretického hlediska spíše kvalitativně, tzn. tvorbou, metodikou výpočtu atd. Realitu zobrazuje opět pojetí podnikohospodářské.

Pokud bude na podnikové hospodářství aplikována ekonomická teorie nákladů, je nutno si uvědomit, že se v obou případech jedná o poněkud odlišný pohled na náklady. Přesto lze v souladu se Synkem (Synek, 2010) hledat určité analogie.

Analýza nákladů má většinou jednu podstatnou slabinu, a to, že nepočítá s alternativními náklady. Přičemž alternativní náklady, jak již bylo uvedeno výše, jsou nedílnou součástí celkových nákladů v pojetí neoklasického modelu, takže je nelze opomenout a je nutné je zařadit a doplnit do podnikohospodářských celkových nákladů.

1.4 Zisk, bod zvratu

Tvorba zisku patří k hlavním motivačním stimulům podniku (firmy). Zisk se považuje v hospodářských kruzích za základní kritérium úspěšnosti. Kapitola 1.3 se zabývala výnosy a náklady. V nejobecnějším slova smyslu právě velikost výnosů a nákladů determinuje zisk či ztrátu. Je třeba opět rozlišit pojetí zisku z ekonomického a účetního hlediska.

Zisk podniku je částka, která po odejmutí podniku neohrozí jeho další činnost na stávající úrovni, při zachování hodnoty firmy. Podnikatel má zájem dosahovat přiměřeného výnosu z investovaného kapitálu. Nerozdělená část zisku hraje důležitou roli ve financování podniku.

Ve výrobních podnicích hraje významnou a rozhodující roli **provozní zisk**, který je dán rozdílem provozních výnosů a nákladů.

Rozlišujeme:

- **ekonomický zisk** – rozdíl mezi celkovými příjmy a celkovými náklady,
- **ekonomický zisk** – rozdíl mezi účetním ziskem a implicitními náklady,
- **účetní zisk** – rozdíl mezi celkovým příjmem a účetními (explicitními) náklady,
- **normální zisk** – roven implicitním nákladům nebo čistý ekonomický zisk = 0.

Zisk jako základní účetní kategorie znamená skutečnost, že výnosy příslušného období byly vyšší než náklady tohoto období. Zjistíme jej z výkazu zisku a ztrát. Na základě účetnictvím odvozeného zisku se v podniku rovněž určuje základ pro jeho zdanění.

Některé podniky podceňují implicitní náklady, a tím mohou ovlivňovat výši zisku.

V současnosti je možné, na teoretickém základě, sledovat určité tendence přibližování účetního pojetí zisku a tzv. ekonomického pojetí zisku. Hledání pravidla, které maximalizuje zisk firmy, řeší mikroekonomie.

Cílem výrobců, jak již bylo uvedeno, je najít jednu konkrétní úroveň produkce, která **maximalizuje zisky**. Pravidlem maximalizace zisku v jakémkoliv typu konkurence je rovnost mezních nákladů a příjmů ($MR = MC$). Mezní náklad (MC) představuje změnu celkového příjmu při změně výstupu o jednotku. V dokonalé konkurenci platí rovnost MC a ceny produktu, tzn. je-li cena produktu konstantní, je velmi jednoduché vyjádřit mezní náklad. Výrobní rozhodnutí lze tedy založit na srovnání ceny a mezních nákladů.

Jestliže cena přesáhne mezní náklady, firma usiluje o zvětšení úrovně výstupu, neboť tato podmínka (cena je větší než MC) je pravidlem maximalizace zisku u nedokonalé konkurence. (Synek, 2010)

Srovnání ceny a mezních nákladů ujistí výrobce o dosažení optimální výroby. Pokud ale stávající úroveň výstupu přinese ztrátu, reaguje firma na tuto situaci zastavením činnosti, popř. uzavřením firmy. Firma by měla ukončit produkci jen v tom případě, že celkové příjmy jsou menší než celkové variabilní náklady.

Mohou nastat následující situace:

- **Bod uzavření firmy** je situace popisující chování firmy, která bude mít tendenci ukončit výrobu a současně jedna z podmínek pro odvození nabídkové křivky dokonale konkurenční firmy. V krátkém období může firma dosahovat ztráty – celkové náklady (TC) jsou větší než celkové příjmy (TR). V této situaci se firma snaží minimalizovat ztrátu pokračováním ve výrobě (fixní náklady hradí firma, i když nevyrábí). Firma pokračuje ve výrobě až do bodu, kdy se TR rovnají variabilním nákladům (VC), tzn. $TR=VC$, resp. kdy cena se rovná průměrným variabilním nákladům (AVC), resp. $(P=AVC)$. Tato situace je označována jako bod uzavření firmy. V tomto bodě firma minimalizuje ztrátu ukončením výroby a celková ztráta je rovna velikosti fixních nákladů. Pro bod uzavření firmy platí současně vztah – $P=AVC_{min}=MC$. Zároveň je tímto vztahem determinována křivka nabídky firmy od bodu, kde křivka mezních nákladů je protnuta křivkou průměrných variabilních nákladů.
- Důležitým nástrojem rozhodování v krátkodobém horizontu je **bod zvratu**, který zobrazuje vztah nákladů, objemu produkce a zisku. Určuje objem produkce, kdy tržby jsou v rovnováze s vynaloženými náklady a nevzniká tak ani zisk ani ztráta. Analýza bodu zvratu je velmi důležitým východiskem rozhodovacích procesů a výpočtů firmy.

V dlouhém období je možný pohyb firem mezi odvětvími, a proto musíme uvažovat nejen rovnováhu firmy, ale i odvětví.

Situace, kdy v bodě rovnováhy firmy (bod E) je cena (P) > průměrné náklady (AC), vyvolá vstup dalších firem do odvětví, a to až do bodu, kdy firmy dosahují normálního zisku, tzn. čistý ekonomický zisk je nulový. V dokonalé konkurenci je tedy odchylka zisku od zisku normálního možná pouze krátkodobě a je projevem nerovnováhy.

1.5 Poptávka – teoretická východiska v konfrontaci s pohledem PE

Poptávka je jednou z klíčových ekonomických kategorií, kterou se primárně zabývají ekonomické teorie. Odvození poptávky výrobků a služeb z mikroekonomického pohledu lze provést několika způsoby. Nejtradičtější pojetí odvození poptávky je podle ceny a množství, kde poptávka představuje množství statků, které jsou kupující ochotni koupit při určité ceně. Vyjadřuje funkční závislost mezi cenou statku a poptávaným množstvím (ostatní faktory jsou neměnné). Grafické vyjádření představuje klesající funkci, jejíž průběh je ovlivněn zákonem klesající poptávky.

Chování spotřebitele lze postihnout i z hlediska jiné veličiny, než je cena a množství, a to dle užitku. Užitek se stává měrnou jednotkou, která měří výši uspokojení ekonomických potřeb v různých modifikacích (mezní užitek – MU; celkový užitek – TU).

Kategorie užitku je teoreticky dále precizována na základě kardinalistické a ordinalistické teorie. Obě tyto teorie se od sebe liší měřitelností – kardinalistická uvádí, že užitek je měřitelný; ordinalistická teorie konstatuje neměřitelnost užitku.

Poptávková křivka na úrovni kardinalistické teorie je totožná s křivkou mezního užitku.

Ordinalistická verze vytváří pojetí indifferenční analýzy, jejíž základ tvoří indifferenční křivka, kde její směrnice je dána mezní mírou substituce. Soubor indifferenčních křivek vytváří indifferenční mapu. Všechny kombinace na jedné indifferenční křivce představují stejnou úroveň užitku spotřebitele. Indifferenční křivku tečuje linie příjmu, která představuje všechny možné kombinace spotřebitele při neměnném důchodu spotřebitele. Společným bodem je optimum spotřebitele. Na základě integrovaných bodů optima spotřebitele lze odvodit křivku poptávky spotřebitele.

Přestože se většinou každý spotřebitel v první fázi své volby rozhoduje podle užitku, kategorie užitku a od ní odvozené poptávky jsou příznačné pro teoretické účely. Podniková ekonomika převážně využívá k analýze spotřebitelského chování klasický způsob odvození poptávky (cena, množství). Chování spotřebitele a poptávková strana je v rámci podnikové ekonomiky chápána spíše z marketingového pohledu. Cílem podniku není jen dosahovat zisku na základě koupěschopné poptávky, ale také uspokojovat koupěschopnou poptávku, reagovat na požadavky okolí firmy a tím dosahovat zisku.

Neměli bychom zapomenout na poptávku po výrobních faktorech (vstupech). Poptávka po výrobních faktorech je poptávkou odvozenou a poptávajícími jsou zde firmy, nabízejícími jsou domácnosti. Výrobce pronajímáním výrobního faktoru porovnává jeho nájemní cenu s jeho čistým peněžním mezním produktem. Najímá výrobní faktor do takového množství, kdy je jeho mezní produkt větší nebo roven nájemní ceně.

Funkce poptávky po výrobním faktoru je totožná s částí funkce jeho mezního produktu a začíná v maximu funkce jeho průměrného produktu.

Vzhledem k inverznímu postavení poptávky a nabídky na trhu výrobních faktorů, jsme se vrátili k problematice výrobních faktorů, produkční funkce atd.

Krátký exkurz pohledu mikroekonomie do oblasti podnikové ekonomiky měl naznačit fakt, že nelze studovat některé ekonomické jevy odděleně a že úloha ekonomických teoretických disciplín plní svou funkci při vyvozování konkrétních reálných závěrů.

1.6 Literatura

BRADLEY, R., Schiller *Mikroekonomie*. Brno: Computer Press, 2004. ISBN 80-251-0109-6.

HEYNE, P. *Ekonomický styl myšlení*. Praha: VŠE, 1991. ISBN 80-7079-781-9.

HOLMAN, R. *Ekonomie*. Praha: C.H. Beck. 1999. ISBN 80-7179-255-1.

MULAČ, P., MULAČOVÁ, V. *Podniková ekonomika*. České Budějovice: VŠTE, 2007. ISBN 978-80-903888-0-2.

SOUKUPOVÁ, J. a kol. *Mikroekonomie*. Praha: Management Press, 2001. ISBN 80-7261-005-8.

SYNEK, M., KISLINGEROVÁ, E. a kol. *Podniková ekonomika*. 5., přeprac. a dopl. vyd. Praha: C.H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-336-3.

WÖHE, G. *Úvod do podnikového hospodářství*. Praha: C. H. Beck, 1995. ISBN 80-7179-014-1.

2. Podnikatelské prostředí

Podnikatelské prostředí, ve kterém realizují svou činnost podniky, je tvořeno celou řadou podmínek pro podnikání v oblasti legislativy, v oblasti institucionální infrastruktury a v oblasti fungování trhů. Podnikatelské prostředí je blíže konkretizováno především zákonodárnými sbory a ministerstvy, orgány státní správy, státem zřízenými nebo státem podporovanými institucemi a agenturami, soudy, orgány veřejné samosprávy, vzdělávacími zařízeními všech typů, výzkumnými a vývojovými pracovišti, subjekty působícími v oblasti peněžnictví, jako např. bankami, pojišťovnami, institucemi kapitálového trhu, leasingovými společnostmi, podnikatelskou samosprávou (komory, svazy, asociace, spolky a další) a poradenskými, zprostředkovatelskými a jinými organizacemi, dále také pochopitelně tržními subjekty, kterými jsou současní a potenciální konkurenti a současní a potenciální spolupracující subjekty.

Podnikatelské prostředí v České republice se po jejím vstupu do Evropské unie vyznačuje těmito hlavními rysy:

- relativně vysokou mírou otevřenosti ekonomiky, která se prohloubila právě vstupem do Evropské unie,
- harmonizací většiny národních předpisů s legislativou Evropské unie,
- klesající mírou daně z příjmu, při zachování relativně vysokého zdanění práce (odvody na zdravotní a sociální pojištění) a celkové složitosti daňového systému a jeho relativně vysoké administrativní náročnosti, zejména pro drobné podnikatele,
- vysokou mírou ochrany zaměstnanců při ukončování pracovního poměru omezující pružnou reakci na vývoj trhu,
- omezeným kapitálovým trhem a chybějícím kapitálovým trhem pro společnosti mimo hlavní trh,
- poměrně konsolidovaným bankovním sektorem a leasingovým trhem s rostoucí nabídkou produktů pro malé a střední podnikatele,
- zlepšujícími se možnostmi vymahatelnosti práva a rostoucím rozsahem informací o úvěrové historii dlužníků, avšak se zatím přetrvávající poměrně dlouhou dobou potřebnou k vymáhání pohledávek,
- strukturou nabídky pracovní síly, která z hlediska její kvalifikace a lokalizace postupně reaguje na potřeby trhu a řešení dílčích deficitů,
- vytvořením a rozvojem nezbytných struktur pro čerpání prostředků z evropských fondů a rostoucí zkušeností v této oblasti,
- přílivem zahraničních investic generujících poptávku po subdodavatelích zvyšujících kupní sílu v regionech jejich realizace a vytvářejících rostoucí trhy pro terciární obory činnosti zejména obchod a služby,
- zlepšující se nabídkou průmyslových zón na zelené louce a dalších vhodných podnikatelských nemovitostí a nedostatečným využitím již dříve vzniklých, nyní však nevyužívaných a zanedbaných produktivních ploch,

- nedostatečnou infrastrukturou k usnadnění přenosů výsledků výzkumu vývoje do komerčního využití. (Sokolt, 2006)

V následujících kapitolách budou zmíněny základní dokumenty, kterými je v současné době podnikatelské prostředí formulováno. Jedná se především o Strategii udržitelného rozvoje v ČR a Národní program reformy ČR.

2.1 Strategie udržitelného rozvoje v ČR

Strategie udržitelného rozvoje v ČR byla přijata vládou v roce 2004, jejím časovým horizontem je rok 2014. Představuje dlouhodobý rámec pro politická rozhodování v kontextu mezinárodních závazků, které ČR přijala a zároveň respektuje specifické podmínky ČR. Strategie je východiskem pro zpracování dalších materiálů koncepčního charakteru (sektorových politik či akčních programů) a pro strategické rozhodování v rámci státní správy a samosprávy. Strategie reaguje na potřebu koordinovaného vývoje a vzájemné rovnováhy sociální, ekonomické a environmentální oblasti, přičemž jejím obecným cílem je zajišťovat co nejvyšší kvalitu života obyvatel a současně i vytvářet příznivé podmínky pro kvalitní život budoucích generací. Pojem udržitelný rozvoj je vysvětlován různými způsoby, ale nejvýstižnější definicí je definice z r. 1987, podle níž „**Trvale udržitelný rozvoj je takový způsob rozvoje, který uspokojuje potřeby přítomnosti, aniž by oslaboval možnosti budoucích generací naplňovat jejich vlastní potřeby.**“⁴ Cílem je takový rozvoj, zajišťující rovnováhu mezi třemi základními výše zmíněnými pilíři strategie, tj. pilířem **sociálním**, ve které se jedná především o posílení sociální soudržnosti a stability, pilířem **ekonomickým**, kde se jedná především o posilování konkurenceschopnosti ekonomiky, a pilířem **environmentálním**, kde jsou prioritami ochrana přírody, životního prostředí, přírodních zdrojů a krajiny.

Základní cíle udržitelného rozvoje:

- udržet stabilitu ekonomiky a zajistit její odolnost vůči negativním vlivům;
- podporovat ekonomický rozvoj respektující kapacitu únosnosti životního prostředí a zajišťující udržitelné financování veřejných služeb (udržitelnou ekonomiku);
- rozvíjet a všestranně podporovat ekonomiku založenou na znalostech a dovednostech a zvyšovat konkurenceschopnost průmyslu, zemědělství a služeb;
- zajišťovat na území ČR dobrou kvalitu všech složek životního prostředí a fungování jejich základních vazeb a harmonické vztahy mezi ekosystémy, v nejvyšší ekonomicky a sociálně přijatelné míře uchovat přírodní bohatství ČR tak, aby mohlo být předáno příštím generacím, a zachovat a nesnižovat biologickou rozmanitost;
- systematicky podporovat recyklaci, včetně stavebních hmot (snižující exploataci krajiny a spotřebu importovaných surovin);
- minimalizovat střety zájmů mezi hospodářskými aktivitami a ochranou životního prostředí a kulturního dědictví – hmotného i nehmotného;

⁴ *Brundtland report* (pojmenované po norské fyzičce a političce Gro Harlem Brundtland, předsedkyni Světové komise pro životní prostředí a rozvoj).

- zajišťovat ochranu neobnovitelných přírodních zdrojů (včetně zemědělského půdního fondu);
- zachovat strategickou potravinovou soběstačnost ČR;
- obhajovat a prosazovat národní zájmy ČR v rámci nejširších mezinárodních vztahů, významných mezinárodních organizací i v rámci bilaterálních vztahů;
- dosáhnout splnění mezinárodních závazků ČR v oblasti udržitelného rozvoje;
- přispívat k řešení klíčových globálních problémů udržitelného rozvoje;
- udržet stabilní stav počtu obyvatel ČR a postupně zlepšovat jeho věkovou strukturu;
- trvale snižovat nezaměstnanost na míru odpovídající ekonomicko-sociálnímu motivování lidí k zapojování do pracovních aktivit;
- podporovat rozvoj lidských zdrojů a dosáhnout maximální sociální soudržnosti;
- zajistit stálý růst úrovně vzdělanosti ve společnosti, včetně vzdělanosti v kultuře, a tím zajišťovat konkurenceschopnost české společnosti;
- rozvíjet etické hodnoty v souladu s evropskými kulturními tradicemi;
- udržet vhodné formy rozmanitosti kultur, života venkova a aglomerací. Zajistit kulturní rozmanitost a rozmanitost životního stylu. Zajistit rovnoprávnost komunit, dosažitelnost služeb dle jejich rozdílných životních potřeb a priorit;
- zpřístupňovat kulturu všem lidem zejména s ohledem na to, že kultura je základní součástí společnosti založené na znalostech a rozvojový faktor;
- podporovat udržitelný rozvoj obcí a regionů;
- podporovat rozvoj veřejných služeb a sociální infrastruktury;
- umožňovat účast veřejnosti na rozhodování a tvorbě strategií ve věcech týkajících se udržitelného rozvoje a vytvářet co nejširší konsenzus při přechodu k udržitelnému rozvoji;
- bránit posilování možností lobbyistických a aktivistických skupin vydávat své partikulární zájmy za zájmy udržitelného rozvoje a takto odůvodněné je prosazovat proti zájmům celku;
- zvyšovat efektivnost výkonu a zlepšovat činnost veřejné správy v souladu s požadavky udržitelného rozvoje;
- přijímat opatření při zajišťování vnější a vnitřní bezpečnosti, která by odrážela požadavky ochrany před mezinárodními konflikty a měnící se formy kriminality, včetně mezinárodního zločinu a zejména terorismu. (Strategie udržitelného rozvoje v ČR)

Jako každá strategie, tak i strategie udržitelného rozvoje v ČR byla v roce 2010 aktualizována⁵ a v rámci této aktualizace byly priority a cíle strategie seskupeny do pěti rozhodujících oblastí, jimiž jsou:

1. Populace, člověk a zdraví.
2. Ekonomika a inovace.
3. Rozvoj území.
4. Krajina, ekosystémy a biologická rozmanitost.
5. Stabilní a bezpečná společnost.

Každá z těchto klíčových oblastí obsahuje popis hlavních problémů v dané oblasti, návrh priorit a cílů. Pro značný rozsah materiálu se soustředíme na oblast **ekonomiky a inovací**, kde jsou klíčovými tématy **konkurenceschopnost české ekonomiky, energetika a lidské zdroje, věda a výzkum**. V případě podpory dynamiky národní ekonomiky a posilování **konkurenceschopnosti** byly vytyčeny následující cíle:

1. Vytvořit příznivější podnikatelské prostředí, podpořit soukromou iniciativu.
2. Podpořit podnikání a konkurenceschopnost.
3. Zefektivnit podporu malých a středních podniků.
4. Zkvalitnit a zefektivnit dopravu, zvýšit její bezpečnost.

V oblasti **energetiky** se jedná o zajištění energetické bezpečnosti státu a zvyšování energetické a surovinové efektivity hospodářství. Cílem je:

1. Dosáhnout maximální nezávislosti.
2. Dosáhnout maximální bezpečnosti.
3. Podporovat udržitelnou energetiku.
4. Podporovat udržitelné materiálové hospodářství.

V oblasti lidských zdrojů, vědy a výzkumu je hlavní prioritou:

1. Podpora vzdělávání a rozvoj lidských zdrojů
2. Podpora vědy, výzkumu a inovací.

2.2 Strategie Evropa 2020 a Národní program reforem ČR

Dalším významným dokumentem, který determinuje podnikatelské prostředí, je v současné době přijatý **Národní program reforem**, který představuje příspěvek České republiky

⁵ **Strategický rámec udržitelného rozvoje České republiky** – zpracovala Rada vlády pro udržitelný rozvoj ve spolupráci s Ministerstvem životního prostředí.

k plnění cílů Strategie Evropa 2020, které si stanovily státy Evropské Unie nad rámec unijních kompetencí v oblasti dobrovolné koordinace hospodářských politik.

Strategie Evropa 2020 (dále jen Strategie) představuje hlavní hospodářskou reformní agendu Evropské unie s výhledem do roku 2020, nahrazuje tzv. lisabonskou strategii, jejíž časový horizont vypršel rokem 2010.

Cílem strategie je dosažení takového hospodářského růstu, jenž bude založen na principech znalostní ekonomiky, bude udržitelný a bude podporovat začleňování, a to jak sociální, tak územní.

Z podstaty Strategie jako hlavní hospodářské strategie EU na příštích deset let tedy vyplývá, že se dotýká výrazné části sektorových politik a že její naplňování bude mít široké dopady na hospodářské a sociální prostředí v jednotlivých členských státech. Národní přesah Strategie je zřejmý též z národních cílů.⁶

Členění kapitol Národního programu reforem vychází ze stěžejních oblastí pro podporu konkurenceschopnosti, a to při zohlednění překážek ekonomického růstu v České republice identifikovaných Radou pro hospodářské a finanční záležitosti EU. Těmito překážkami jsou:

1. Vysoké strukturální deficity a dlouhodobá udržitelnost veřejných financí.
2. Přetrvávající strukturální nedostatky na trhu práce.
3. Trvajících překážky podnikatelského prostředí a nedostatečná efektivita veřejné správy a právního rámce.
4. Nedostatečná diverzifikace ekonomiky plynoucí z chybějící podpory její inovační kapacity a podnikového výzkumu a vývoje.
5. Nízká produktivita práce v důsledku nedostatečné úrovně znalostí a dovedností.
6. Nedostatečná síť páteční dopravní infrastruktury.

Provádění Národního programu reforem a plnění cílů Strategie Evropa 2020 bude pravidelně sledováno a monitorováno v ročním intervalu ve spolupráci s Evropskou komisí, a to podle společně dohodnuté metodiky. Národní program reforem bude podle potřeby každoročně aktualizován, schvalován a vždy do konce dubna postupován Evropské komisí za účelem vyhodnocení jeho makroekonomických a strukturálních opatření.

Národní program reforem je obsahově provázán s dalšími strategickými materiály vlády ČR v oblasti konkurenceschopnosti. Jedná se zejména o Analýzu konkurenceschopnosti ČR, Strategii mezinárodní konkurenceschopnosti ČR, případně s dalšími analytickými materiály. Tyto strategické dokumenty se opírají o metodiku Světového ekonomického fóra, jež každoročně publikuje Index globální konkurenceschopnosti složený z dvanácti tzv. pilířů (faktorů) konkurenceschopnosti. Těmito pilíři konkurenceschopnosti jsou:

1. Instituce

⁶ <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/koncepce-a-politiky/narodni-program-reform-uvod/1000502/61599/?-page=2>

2. Infrastruktura
3. Makroekonomické prostředí
4. Zdraví a základní vzdělání
5. Vyšší vzdělávání a výcvik
6. Efektivnost trhu se zbožím a službami
7. Efektivnost trhu práce
8. Rozvoj finančního trhu
9. Technologická připravenost
10. Velikost trhu
11. Zkvalitňování charakteristik podnikání
12. Inovace

Cílem české hospodářské politiky je **konkurenceschopnost**. Národní program reforem rozpracovává tento cíl do následujících oblastí:

- Konkurenceschopnost jako smysl a cíl národního programu reforem ČR.
- Export a průmysl jako klíčové objektivní faktory české ekonomiky.
- Demokraticky legitimovaná politická vůle reflektující objektivní faktory ve společnosti a hospodářství.
- Hlavní priority české hospodářské politiky na pozadí strategie Evropa 2020.
- Veřejné investice z podpory kohezní politiky EU: zásadní prvek podpory konkurenceschopnosti.
- Příspěvek společné zemědělské politiky.

Nedílnou součástí Národního programu reforem je **oblast reformních opatření**, kam patří:

- Konsolidace veřejných financí
- Důchodová reforma
- Reforma daní a daňového systému
- Reforma systému zdravotnictví a veřejného zdravotního pojištění
- Reforma fiskálního rámce
- Efektivní veřejná správa a boj proti korupci

Fungující trh práce a sociální systém jako předpoklad konkurenceschopné ekonomiky

- Moderní sociální systém a pracovní právo

- Integrace na trhu práce
- Sociální začleňování a snižování chudoby

Vzdělání jako cesta ke konkurenceschopnosti a vyšší produktivitě práce

- Zvyšování kvality a dostupnosti předškolního vzdělávání
- Systematické zlepšování kvality vzdělávací činnosti a reforma vzdělávací soustavy
- Reforma vysokého školství

Podpora podnikání, digitalizace a rozvoj digitálního trhu

- Snižování administrativní a regulační zátěže podnikatelů
- Institucionální podpora rozvoje podnikání
- Zlepšení přístupu k vysokorychlostnímu internetu a rozvoj e-Governmentu

Podpora růstu založeného na výzkumu a inovacích

- Investice do výzkumu, vývoje a inovací a hodnocení jejich výstupů a dopadů
- Zvýšení inovačního potenciálu ekonomiky ČR

Podpora nízkouhlíkové konkurenceschopné ekonomiky šetrné k životnímu prostředí

- Zvyšování energetické účinnosti
- Zvyšování podílu energie z obnovitelných zdrojů
- Snižování emisí skleníkových plynů a zlepšování kvality životního prostředí

Podpora konkurenceschopnosti zlepšením dopravní infrastruktury

- Strategické plánování rozvoje dopravní infrastruktury
- Zajištění efektivního financování dobudování páteřní sítě

Základním principem, k němuž všechna navrhovaná opatření směřují, je zvýšení konkurenceschopnosti českého hospodářství jako nezbytného předpokladu dlouhodobě udržitelného ekonomického růstu a dosahování všech dalších úkolů demokratického sociálně tržního státu. Jednotlivé prioritní oblasti národního programu reforem vycházejí ze zvláštních geografických, společenských a hospodářských podmínek České republiky a reflektují její charakter malé, velmi otevřené, proexportně orientované ekonomiky s dominantní rolí průmyslové výroby. Tato specifika formují obsah konkrétních reformních opatření, jež odstraňují překážky bránící hospodářskému růstu a usilují o konkurenceschopnost českých podniků v evropském i mezinárodním srovnání.

Orientace na vývoz, zejména v oblasti průmyslové výroby a služeb, vyžaduje odpovídající státní politiku zaměřenou na podporu funkčnosti vnitřního trhu EU, snižování nákladů práce a především na opatření podporující necenovou konkurenceschopnost. Náleží sem jak příznivé podnikatelské prostředí s minimem legislativní a administrativní zátěže, tak

efektivní podpora vědy, výzkumu a inovací, úzce provázaných se soukromou sférou, umožňující rychlé praktické využití nejnovějších poznatků.

2.3 Podnikatelská činnost

V tržním hospodářství je hybnou silou ekonomického rozvoje podnikání.

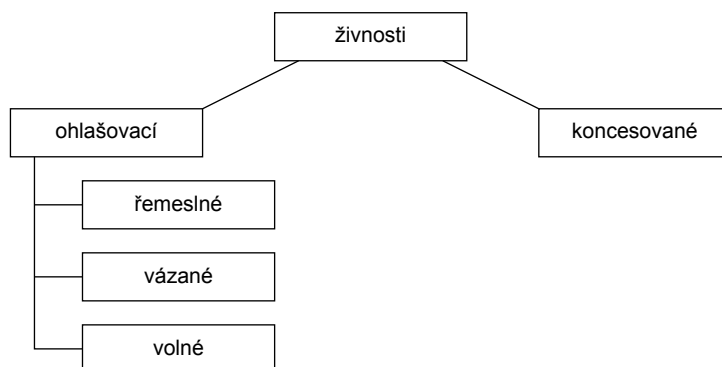
Podnikáním se podle obchodního zákoníku č. 513/1991 rozumí soustavná činnost prováděná podnikatelem samostatně, vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku a dodejme cestou uspokojování cizích potřeb. Prostřednictvím zisku podnik prokazuje svou úspěšnost nejen ve vztahu ke svým vlastníkům či zaměstnancům, ale i k partnerům a konkurenci. Zisk je předpokladem tvorby dalších zdrojů, investic, technického rozvoje atd.

Podnikající osoby jsou zákonem označovány jako OSVČ (osoby samostatně výdělečně činné). Podrobné vymezení OSVČ obsahuje zákon č. 155/1995 Sb., o důchodovém pojištění, v platném znění, podle něhož se výkonem samostatné výdělečné činnosti rozumí:

- provozování zemědělské výroby, hospodaření v lesích, na vodních plochách, pokud je osoba provozující tuto činnost zapsána do evidence podle zvláštního zákona;
- provozování živnosti na základě živnostenského nebo jiného oprávnění podle živnostenského zákona;
- výkon umělecké nebo jiné tvůrčí činnosti na základě autorskoprávních vztahů, pokud se podle prohlášení osoby provozující tuto činnost jedná o soustavný výkon;
- výkon činnosti na základě oprávnění podle zvláštních právních předpisů;
- výkon činností vykonávaných vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení příjmů, pokud se podle prohlášení osoby konající tuto činnost jedná o soustavný výkon.

Osobou samostatně výdělečně činnou může být nejen živnostník, tedy fyzická osoba podnikající podle živnostenského zákona, ale i celá řada dalších podnikatelů, resp. fyzických osob. Osoby podnikající podle živnostenského zákona představují nejvýznamnější skupinu, na které se zaměří další výklad. V České republice je možné podnikat dvěma způsoby:

- **jako fyzická osoba** – podnikatel, který musí získat v souladu se zákonem č. 455/1991 Sb. – Živnostenský zákon – povolení k podnikání (živnostenský list). Živnostenský zákon rozlišuje dva druhy živností, a sice:
 - živnosti ohlašovací, které se dělí na živnosti *vázané*, *řemeslné* a *volné*,
 - živnosti koncesované
- **jako právnická osoba** – ve formě veřejné obchodní společnosti, komanditní společnosti, společnosti s ručením omezeným, akciové společnosti, družstva, sdružení, nadace a neziskové organizace.



Obrázek 2.1: Přehled živností

2.3.1 Podnik

Podnikem je každý subjekt, který vykonává hospodářskou činnost bez ohledu na jeho právní formu, je základním prvkem národního hospodářství a tvoří jej:

- hmotné složky podnikání (movitý a nemovitý majetek),
- osobní složky podnikání (zaměstnanci a zaměstnavatelé),
- nehmotné složky podnikání (obchodní jméno, patenty, licence, ochranné známky, know-how atd.).

Hlavními funkcemi podniku jsou funkce:

- výrobní, tj. výroba, produkce určitého výrobku či služby,
- dodavatelská, tj. uspokojuje určité potřeby trhu,
- vědeckotechnická, tj. snaží se využívat nových vědeckých poznatků, nových technologií,
- ekonomická spočívající v tvorbě zisku cestou uspokojování cizích potřeb a ve vytváření předpokladů pro další rozvoj,
- sociální, která znamená, že na fungování podniku závisí příjmy zaměstnanců,
- politická, tj. posiluje či oslabuje politická rozhodnutí,
- vzdělávací a kulturní,
- bezpečnostní, kam lze zahrnout oblast bezpečnosti práce, ochranu majetku, životního prostředí,
- společenská odpovědnost. Společenskou odpovědnost firem je nutno chápat jako faktor firemní konkurenceschopnosti. v současné době již nelze vnímat podniky jen jako producenty výrobků a dodavatele služeb, jejichž jediným cílem je maximalizace zisku. Aby byla organizace i v dnešním globálním světě dlouhodobě či dokonce trvale úspěšná, musí trvale plnit všechna nová očekávání svého okolí. Jedním z těchto

očekávání je bezesporu její odpovědné chování vůči společnosti, v níž působí. Společenská odpovědnost organizací tak zahrnuje všechny aktivity, které jsou daleko nad rámec maximálních legitimních požadavků, stejně jako aktivity, jimiž organizace usilují o pochopení a uspokojování očekávání všech zainteresovaných stran ve společnosti (tzv. *stakeholders*).

Oficiální definice **společenské odpovědnosti podniku** (Corporate Social Responsibility – **CSR**), jak byla publikována v tzv. Zelené knize Evropské komise, praví: „**CSR dobrovolně integruje sociální a ekologické ohledy do podnikatelské činnosti firmy, a to ve spolupráci se zainteresovanými stranami podniku nebo stakeholdery.**“⁷ Patří sem majitelé, akcionáři, ale také zaměstnanci, subdodavatelé, místní správa v lokalitě, kde firma podniká, zákazníci apod.

Chování v souladu s principy CSR přináší organizaci řadu výhod a zisků hlavně nefinanční podoby, které jsou také důležité pro dobré a dlouhodobě udržitelné fungování organizace.

Některé přínosy ze společensky odpovědného chování organizace:

- větší transparentnost a posílení důvěryhodnosti,
- větší přitažlivost pro investory,
- budování reputace a z ní vyplývající silné pozice na trhu,
- odlišení od konkurence, větší potenciál rozlišení značky spotřebitelem,
- zvýšená loajalita a produktivita zaměstnanců,
- možnost přilákat a udržet kvalitní zaměstnance,
- zmenšení nákladů na risk-management,
- dialog a vztahy důvěry s okolím,
- přímé finanční úspory spojené s ekologickým chováním (např. úspora energie, opětovné využití odpadového materiálu ve výrobě),
- zvýšení obratu,
- zvýšení kvality produktů a služeb.

Ve světě existuje už řada zejména globálně působících firem, které uvedené přínosy už léta nezpochybňují. Patří mezi ně např. ABB, IBM, Johnson & Johnson či Microsoft. (Hutlová, 2009)

Podniky jsou charakterizovány:

- právní samostatností,
- vybaveností majetkem,
- samostatností při rozhodování o:

⁷ Evropská unie, Zelená kniha, 2001

- předmětu a rozsahu podnikání,
- právní formě podnikání,
- umístění podniku,
- vnitřní organizaci,
- ekonomickou samostatností, která se projevuje v:
 - podnikání na vlastní účet a riziko,
 - používání cizího kapitálu,
 - používání zisku.

2.3.1.1 Členění podniků

Podniky se člení podle následujících hledisek:

1. Z hlediska rozsahu působnosti.
2. Z hlediska formy vlastnictví.
3. Podle výkonů.
4. Podle velikosti (podle počtu pracovníků a obrátu).
5. Podle příslušnosti k určitému odvětví.
6. Podle právní formy.

Ad 1) Z hlediska rozsahu působnosti

- **Místní** – působí v rámci obce.
- **Regionální** – rozsah působnosti v rámci jednoho regionu kraje.
- **Republikové** – místem působnosti je celý stát.
- **Mezinárodní** – vyvíjejí činnost ve více státech.
- **Státní** – majetek podniku je ve vlastnictví státu.

Ad 2) Z hlediska formy vlastnictví

- **Soukromé** – majetek je ve vlastnictví jediné soukromé osoby.
- **Partnerské** – majetek je vytvořen sdružením (vkladem) několika osob, které podnikají pod společným jménem.

Ad 3) Podle výkonů

- Vyrábějící statky
 - Těžební – těžba surovin, uhlí, železné rudy, kamene, ropy...
 - Zemědělské – zabezpečují výrobu zemědělských výrobků, mléka, masa, vajec, obilí, brambory...

- Energetické – zabezpečují výrobu a rozvod energií.
- Zpracovatelské – výrobní činitelé pro další výrobu; obráběcí stroje, látky, oleje.
- Spotřební statky pro obyvatelstvo; oděvy, potraviny, ledničky, pračky, televize, nábytek.
- Poskytující služby
 - Výchova a vzdělávání.
 - Ubytování, přeprava osob, rekreace – cestovní kanceláře.
 - Peněžní a bankovní služby.
 - Zdravotnictví, kultura, zábava...

Ad 4) Podle velikosti

- **Mikropodniky** – mají méně než 10 zaměstnanců a roční obrat do 2 mil. Euro.
- **Malé podniky** – mají méně než 50 zaměstnanců a roční obrat do 10 mil. Euro.
- **Střední podniky** – mají méně než 250 zaměstnanců a roční obrat do 50 mil. Euro.
- **Velké podniky** – nad 250 pracovníků nebo s ročním obratem nad 50 mil. Euro.⁸

Ad 5) Podle příslušnosti k určitému odvětví

Do ledna 2008 byla u nás používána OKEČ (odvětvová klasifikace ekonomických činností). Nahradila ji ale klasifikace CZ-NACE, která zohledňuje technologický rozvoj a strukturální změny hospodářství a je lépe srovnatelná s jinými mezinárodními klasifikacemi. Tato klasifikace rozděluje činnosti národního hospodářství na 99 oblastí, většinu z nich pak ještě na dílčí oblasti, např.: 01 Rostlinná a živočišná výroba, myslivost a související činnosti, 02 Lesnictví a těžba dřeva, 10 Výroba potravinářských výrobků, 11 Výroba nápojů, 22 Výroba pryžových a plastových výrobků, 23 Výroba ostatních nekovových minerálních výrobků, 35 Výroba a rozvod elektřiny, plynu, tepla a klimatizovaného vzduchu, 53 Poštovní a kurýrní činnosti, 63 Informační činnosti, 69 Právní a účetnické činnosti, 80 Bezpečnostní a pátrací činnosti, 93 Sportovní, zábavní a rekreační činnosti.

Ad 6) Podle právní normy

V úvodní části kap. 2.3 byly vyjmenovány právní formy podnikání, které jsou v ČR možné. Typy právních forem podnikání upravuje obchodní zákoník – Zákon č. 513/1991 Sb. (obchodní společnosti a družstva) a živnostenský zákon – Zákon č. 455/1991 Sb., se pak zaměřuje na podnikatelské subjekty provozující svou činnost na základě živnostenského oprávnění.

2.3.1.2 Podnikání fyzických osob

Podnikání fyzických osob má své výhody i nevýhody. Mezi výhody lze počítat:

- velmi nízké výdaje na založení společnosti,

⁸ Nařízení Komise Evropského společenství č. 800/2008, platné i v ČR

- podnikatelskou činnost lze zahájit ihned po ohlášení (kromě koncesovaných živností a činností vyžadujících zvláštní povolení),
- samostatnost a volnost při rozhodování,
- snadné založení, přerušeni či ukončení činnosti,
- místo podvojného účetnictví lze vést pouze daňovou evidenci (pokud není podnikatel zapsán v obchodním rejstříku, popř. mu nevyplynuly povinnosti přejít na podvojně účetnictví),
- není vkladová povinnost,
- pokud je to výhodnější, lze pro zjištění dílčího základu daně uplatnit výdaje paušální částkou z dosažených příjmů,
- celý zisk z podnikání po zdanění náleží podnikateli,
- lze přizvat osobu žijící ve společné domácnosti s podnikatelem jako spolupracující osobu, přerozdělit na ni kromě pracovních povinností také část příjmů a výdajů z podnikání a využít tak možnost daňové úspory.

Nevýhodami tohoto způsobu podnikání je:

- vysoké riziko vyplývající z neomezeného ručení podnikatele za závazky společnosti (riziko lze omezit změnou podílu na společném jmění manželů),
- omezený přístup k bankovním úvěrům spojený např. i s vysokou úrokovou mírou,
- vysoké požadavky na odborné a ekonomické znalosti podnikatele (podnikatel si většinou sám provádí veškerou administrativu týkající se podnikání),
- vzhledem ke své velikosti může v obchodních vztazích působit jako malý a nevýznamný partner.⁹

Jedním z hlavních právních nástrojů pro podnikání fyzických osob je Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání. Ten se skládá z šesti částí. V **části I** je uvedeno, co je a co není živností, subjekty oprávněné provozovat živnosti, všeobecné a zvláštní podmínky provozování živností, překážky v provozování živností. V **části II** jsou uvedeny druhy živností, odborná způsobilost a podmínky provozování jednotlivých druhů živností. V **části III** je řešen rozsah živnostenského oprávnění, a to povinnosti podnikatele u jednotlivých druhů živností. **Část IV** se týká vzniku, změny a zániku živnostenského oprávnění, živnostenského rejstříku, především pak ohlašovací povinnosti a změn v ohlášení, náležitostí žádosti o koncesi, projednání a rozhodování o koncesi a vydání koncesní listiny. **Část V** pojednává o živnostenské kontrole a správních deliktech. V **části VI** jsou obsažena společná, přechodná a závěrečná ustanovení týkající se součinnosti orgánů státní správy, živnostenských společenstev a místní příslušnosti.

⁹ http://projekt.iss-slany.cz/wp-content/uploads/2011/10/UCETNICVTVI_bar.pdf

2.3.1.3 Podnikání právnických osob

Podnikání **právnických osob** je u nás kromě podnikání fyzických osob (OSVČ) další možností podnikání. Nejčastější formou podnikání je ve formě obchodních společností. Problematiku vzniku, působení a zániku obchodních společností upravuje především Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník.

Na rozdíl od fyzické osoby, právnická osoba vzniká až dnem zápisu do obchodního rejstříku. K založení společnosti stačí uzavření společenské smlouvy (schválení stanov) v předepsané formě. Návrh na zápis do obchodního rejstříku se podává u příslušného rejstříkového soudu do 90 dnů od založení společnosti nebo od doručení průkazu k živnostenskému nebo jinému podnikání, nestanoví-li zákon jinak.

Právnickou osobou je každý subjekt, který má práva a povinnosti a není fyzickou osobou. Za právnické osoby se považují:

- sdružení fyzických nebo právnických osob,
- účelová sdružení majetku,
- jednotky územní samosprávy,
- jiné subjekty, o kterých to stanoví zákon.

Právnické osoby mohou mít podobu:

- **Obchodní společnosti:**
 - evropská společnost (Societas Europaea),
 - akciová společnost,
 - společnost s ručením omezeným,
 - veřejná obchodní společnost,
 - komanditní společnost,
 - Evropské hospodářské zájmové sdružení.
- **Podniku:**
 - státní podnik.
- **Sdružení fyzických nebo právnických osob:**
 - zájmové sdružení právnických osob,
 - honební společenstvo,
 - družstvo (bytové, stavební, výrobní ...),
 - společenství vlastníků bytových jednotek.
- **Účelového sdružení majetku.**
- **Nevládní neziskové organizace:**
 - obecně prospěšná společnost,
 - občanské sdružení,
 - nadace a nadační fond,

- církev nebo náboženská společnost,
- církevní právnická osoba (např. orgán církve, řeholní řád, farnost, účelové zařízení pro charitu,
- svaz církví a náboženských společností.
- ***Veřejnoprávní právnické osoby:***
 - stát,
 - organizační složka státu,
 - územně samosprávný celek (obec, kraj, městská část, městský obvod),
 - svazek obcí,
 - státní fond,
 - příspěvkové organizace.
- ***Vysoké školy.***
- ***Školské právnické osoby.***

Jak již bylo zdůrazněno, nejčastějším způsobem podnikání je forma **obchodních společností**.

Evropská společnost

„**Evropská společnost** (nebo také evropská akciová společnost), známá pod latinským názvem **Societas Europaea (SE)**, je právní forma podnikání postavená na právu Evropského společenství (EU). Jejím smyslem je především usnadnit volný pohyb kapitálu v rámci celé Evropské unie a sjednotit právní formy obchodních společností v EU.

Základní výhodou oproti jakékoli běžné národní formě podnikání je možnost Societas Europaea přesouvat sídlo v rámci celé EU bez likvidace společnosti.

Přesun sídla společnosti při zachování kontinuity existující společnosti umožní:

- Využití smluv o ochraně investic uzavřených Českou republikou – Přenesení sídla SE společnosti do zahraničí přináší silnější pozici společnosti při jednání s českým státem. Evropská společnost se může opřít i o smlouvy o ochraně investic uzavřených Českou republikou. Česká společnost tuto možnost nemá.
- Dostat se z vlivu českých úřadů– Societas Europaea (SE) bude spadat pod právo vybrané země. České úřady mohou informace o evropské společnosti zjišťovat pouze přes příslušné zahraniční úřady, což je dosti problematické. Rovněž veškeré písemnosti musí být doručeny na sídlo evropské společnosti v zahraničí a případné budoucí soudní spory se budou řešit v místě sídla společnosti.
- Výběr nejvhodnějšího daňového systému v rámci EU– Po přesunu společnosti se na SE vztahují daňové zákony zvolené země. Societas Europaea (SE) může dle výběru sídla například využívat nízké daně z příjmů na Kypru (10 %), nebo využít vhodného holdingového režimu v Nizozemsku. Přesunem společnosti lze také řešit optimalizaci zdanění připravovaných transakcí, například prodeje podílů nebo obchod s pohledávkami.

- Vybrat vhodný právní systém – Právní systémy starších členských států EU jsou výrazně stabilnější než český. Přinášejí větší jistotu pro podnikatele a vyšší vymahatelnost práva.
- Úspora nákladů na správu a řízení – Societas Europaea (SE) si může zvolit tzv. monistický systém řízení, kdy společnost řídí pouze jeden statutární orgán (minimálně dvoučlenný), kterým je Správní rada. To znamená úsporu režijních nákladů ve srovnání s běžnou a. s., jež musí mít povinně představenstvo a dozorčí radu.

Evropská společnost (SE) může být založena pouze pěti způsoby:

1. Fúzí dvou a více akciových společností.
2. Vytvořením holdingové společnosti.
3. Vytvořením dceřiné společnosti.
4. Změnou právní formy (z a. s. na SE).
5. Dceřinou společností jiné SE.
6. Akciová společnost.¹⁰

„**Akciová společnost (a. s.)** je kapitálová společnost, jejíž základní jmění je rozvrženo na určitý počet akcií o určité jmenovité (nominální) hodnotě. Společnost ručí za své závazky celým svým majetkem, akcionáři neručí za závazky společnosti. Jediné, co akcionář riskuje svým vstupem do a. s., je ztráta hodnoty akcií. Společnost může založit jedna právnická osoba = zakladatel, na základě **zakladatelské listiny**. Zakládá-li a.s. více zakladatelů (právnické i fyzické osoby), tak uzavřou **zakladatelskou smlouvu**. Součástí obou listin je **návrh stanov společnosti**.

Společnost může být založena buď:

- **bez upisování akcií** – v zakladatelské listině nebo smlouvě je uveden počet akcií a jejich jmenovitá hodnota a upisované vklady zakladatelů jsou ve výši základního jmění a rovnají se celkové hodnotě vydaných akcií. Nekoná se valná hromada.
- **nebo na základě výzvy k upisování akcií** – zakladatelská smlouva musí navíc obsahovat dobu a místo upisování akcií, postup při upsání akcií převyšujících navrhované základní jmění, způsob svolání ustavující valné hromady upisovatelů, místo, dobu a způsob pro splácení části upsaných akcií a jejich výše.

Základní kapitál společnosti musí tvořit minimálně 2 000 000 Kč, u společnosti s veřejnou nabídkou akcií pak 20 000 000 Kč.

K upsání akcie dochází zápisem do **listiny upisovatelů**. Upisovatel je povinen splatit alespoň 10 % jmenovité hodnoty upisovaných akcií ihned při upisování, do zahájení valné hromady musí upisovatel splatit alespoň 30 % jmenovité hodnoty upsaných akcií. Do 60 dnů ode dne skončení upisování akcií musí zakladatelé svolat ustavující valnou hromadu.

¹⁰ http://www.akont.cz/cz/societas-europaea-evropska-spolecnost#utm_campaign=B2B-SE-Akont_Evropska-spolecnost_CZ-Sklik&utm_medium=cpc&utm_source=CZ-Sklik-B2B

Vrcholným orgánem je **valná hromada**, která se skládá ze všech akcionářů. Řídícím orgánem je **představenstvo**, které je statutárním orgánem a které volí valná hromada ze svých členů na dobu určenou ve stanovách, jež nesmí přesáhnout 5 let. Jednat jménem společnosti je oprávněn každý člen představenstva. Tito členové se zapisují do obchodního rejstříku. Členem může být jen fyzická osoba. Členové volí svého předsedu. Představenstvo má nejméně 3 členy. Kontrolním orgánem je **dozorčí rada**. Její zřízení je povinné. Dohlíží na výkon působnosti představenstva. Členové dozorčí rady jsou oprávněni nahlížet do všech dokladů a záznamů týkajících se činnosti společnosti. Musí mít nejméně 3 členy.“¹¹

Ustavující valná hromada rozhoduje o založení společnosti, schvaluje stanovy a volí orgány společnosti. Konání ustavující valné hromady se osvědčuje notářským zápisem.

Výhodou společnosti je poměrně solidní vnější dojem, **nevýhodou** je potřeba vysokého základního kapitálu a poměrně složité zakládání i působení společnosti. Podrobnosti o této formě podnikání jsou obsaženy v obchodním zákoníku.

Společnost s ručením omezeným

„**Společnost s ručením omezeným** je nejrozšířenějším typem obchodní společnosti v České republice. Její výhoda spočívá v omezeném ručení za závazky společnosti, relativně nízké hodnotě minimálního základního jmění a malé administrativní náročnosti. Jistým způsobem společnost s ručením omezeným subjektivně posunuje úroveň podnikání od fyzické osoby výše k profesionálnějšímu přístupu. Částečnou nevýhodou pro začínající podnikatele je v tomto případě nutnost vedení (podvojného) účetnictví a náročnější komunikace s úřady.

Pro založení společnosti s ručením omezeným je nutné:

- uzavřít společenskou smlouvu formou notářského zápisu,
- složit základní jmění společnosti, nebo jeho části,
- získat živnostenské oprávnění (živnostenský list atp.),
- provést zápis společnosti do obchodního rejstříku,
- registrovat společnost u finančního úřadu.“¹²

Minimální základní kapitál společnosti je 200 000 Kč, který může společnost použít v případě potřeby na cokoli. Na základním kapitálu společnosti se může každý společník účastnit pouze jedním vkladem, jeho výše musí být minimálně 20 000 Kč. Vklad může mít i nepeněžitou podobu (např. automobil, budova, pozemek), ten musí být oceněn a tato částka, která se započítá do vkladu společníka, uvedena v prohlášení či ve společenské smlouvě.

Společnost odpovídá za porušení svých závazků celým svým majetkem, společníci ručí společně a nerozdílně za závazky společnosti do výše souhrnu nesplacených částí vkladů

¹¹ <http://pavelkonecny.blog.cz/0909/akciová-společnost-a-společnost-s-ručením-omezeným>

¹² <http://business.center.cz/business/pravo/formypodn/sro/shrnuti.aspx>

všech společníků podle stavu zápisu v obchodním rejstříku. Zápisem splacení všech vkladů do obchodního rejstříku ručení zaniká.¹³

„Statutárním orgánem společnosti s ručením omezeným je jeden nebo více jednatelů. Je-li jednatelů více, je oprávněn jednat jménem společnosti každý z nich samostatně, nestanoví-li společenská smlouva nebo stanovy jinak.

Valná hromada společníků je nejvyšším orgánem společnosti. Do působnosti jejího rozhodování spadá např. jmenování a odvolávání jednatelů, změny společenské smlouvy a stanov a schvalování účetní uzávěrky. Valná hromada může jmenovat i členy dozorčí rady, to je ale nepovinný orgán společnosti“.¹⁴ Podrobnosti o společnosti s ručením omezeným jsou obsaženy v obchodním zákoníku.

Veřejná obchodní společnost

Veřejná obchodní společnost. Právní úpravu veřejné obchodní společnosti řeší obchodní zákoník. Veřejná obchodní společnost je osobní obchodní společností a je nejjednodušším typem obchodní společnosti, ve které všichni společníci ručí celým svým majetkem společně a nerozdílně za závazky společnosti. Veřejnou obchodní společnost musí založit alespoň dva společníci, mohou to být fyzické i právnické osoby.

Společníci veřejné obchodní společnosti nejsou při jejím založení povinni skládat žádný základní kapitál, případné vklady společníků mohou být zakotveny ve společenské smlouvě.

K jednání za společnost je oprávněn každý společník samostatně. Jednání jednotlivých společníků může být upraveno ve společenské smlouvě, případná omezení vyplývající ze společenské smlouvy nemají účinek vůči třetím osobám, tzn. že třetí osoba se může plně dožadovat svých práv, jednala-li ve víře, že společník, s kterým smlouvu uzavřela, byl plně způsobilý k podpisu této smlouvy.

Zisk se dělí mezi společníky rovným dílem. Podíl na zisku stanovený na základě účetní závěrky je splatný do tří měsíců od jejího schválení, nestanoví-li společenská smlouva jinak. Ztrátu zjištěnou účetní závěrkou nesou společníci rovným dílem. Výhodou společnosti je, že není nutný základní kapitál společnosti a dále, že se jedná o osobní typ právnické osoby. Nevýhodou společnosti je, že jednotliví společníci ručí celým svým majetkem solidárně za závazky společnosti, je zde zákaz konkurence a v případě úmrtí/zániku předposledního společníka automaticky zaniká celá veřejná obchodní společnost.

Komanditní společnost

Komanditní společnost¹⁵ je osobní obchodní společnost s prvky společnosti s ručením omezeným, zakládá se společenskou smlouvou, zakladateli jsou minimálně dvě fyzické nebo právnické osoby. Ve společenské smlouvě se stanoví, jak se rozdělí zisk a kdo bude mít jaká práva. Pokud se na rozdělení zisku vlastníci nedohodnou, dělí se automaticky v poměru vložených vkladů. Komanditní společnost vzniká zápisem do obchodního rejstříku.

¹³ Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, Část druhá Díl IV: Společnost s ručením omezeným

¹⁴ Specifikace společnosti zpracována na základě obchodního zákoníku

¹⁵ Specifikace společnosti zpracována na základě obchodního zákoníku

Ve společnosti jsou dva typy společníků, jejich práva a povinnosti jsou odlišná. První z nich jsou komanditisté. Ti mají za úkol do společnosti splatit svůj vklad (min. 5 000 Kč) a do jeho nesplacené výše ručí za závazky společnosti. Nesmí ale zasahovat do jejího vedení, pouze mohou kontrolovat její hospodaření. Smrtí komanditisty se společnost neruší.

Druhým typem společníků jsou komplementáři. Jejich postavení tak připomíná postavení společníků ve veřejné obchodní společnosti. Odpovídají svým majetkem, jsou statutárním orgánem společnosti a je jim svěřeno obchodní vedení společnosti. Smrtí komplementáře se společnost ruší.

Komanditní společnost musí být založena minimálně dvěma společníky, z nichž musí být jeden komanditista a druhý komplementář.

Výhody:

- není nutný základní kapitál společnosti,
- komanditisté nemají zákaz konkurence.

Nevýhody:

- jednotliví společníci ručí celým svým majetkem nerozdílně za závazky společnosti,
- komanditisté nemohou rozhodovat o obchodním vedení společnosti.

Další skutečnosti fungování komanditní společnosti jsou uvedeny v obchodním zákoníku.

Evropské hospodářské zájmové sdružení

Evropské hospodářské zájmové sdružení. Přistoupením České republiky do EU se českým podnikatelům otevřely nejenom široké možnosti vnitřního trhu, ale prostřednictvím komunitárního práva rovněž možnosti využití nových právních forem, na jejichž základě lze rozvíjet ekonomické aktivity. Jedním z právních instrumentů na úrovni EU je právě Evropské hospodářské zájmové sdružení, které je v ČR upraveno zákonem č. 360/2004 Sb., jež navazuje na nařízení Rady o zřízení Evropského hospodářského zájmového sdružení č. 2137/85. Cílem nařízení je podpora hospodářské spolupráce mezi evropskými podniky, především malými a středními, které by se chtěly podílet na projektech celoevropského rozměru.

Evropské hospodářské zájmové sdružení (EHZS) svým členům umožňuje propojit některé ze svých ekonomických aktivit s aktivitami ostatních členů při zachování vlastní ekonomické a právní nezávislosti. Může sloužit jako právní rámec pro koordinaci a organizaci ekonomických aktivit svých členů nebo také může svým jménem vstupovat do smluvních vztahů.

Zúčastněné subjekty musí uzavřít zakládací smlouvu, která se zapisuje do příslušného rejstříku vedeného ve státu sídla sdružení. Pozdější změna sídla je přípustná, její podmínky upravené v nařízení odpovídají zvláštní povaze sdružení. Od okamžiku zápisu může EHZS nabývat práv a zavazovat se, ale jeho status jako právnické osoby závisí na uznání státem sídla. v některých státech mohou být EHZS i společnostmi, které nejsou právnickými osobami. Právo, kterým se řídí EHZS, je tedy právem charakterizováno jako

výsledek složité souhry zakládací smlouvy, ustanovení nařízení, národního kolizního práva a národního práva obchodních společností.

Za závazky EHZS před jeho vznikem ručí neomezeně a solidárně zakladatelé, ať jsou to fyzické osoby, společnosti nebo jiné právnické osoby, pokud takové závazky po zápisu sdružení samo nepřevzme. Po vzniku sdružení je odpovědnost jeho členů neomezená a solidární, řídí se pak předpisy státu sídla. EHZS může zakládat své pobočky i v jiných členských státech než je stát sídla. Pro tento případ platí, že se zapisují do rejstříků v nich vedených.

Účelem EHZS není dosahování zisku pro sdružení, spíše naopak. Slouží pouze k usnadnění hospodářské činnosti svých členů. Jeho činnost musí souviset s jejich hospodářskou činností a smí být pouze pomocnou činností. Pokud EHZS dosáhne zisku, je to zisk jeho členů a rozdělí se mezi ně. Proto se také zdaňuje u jednotlivých členů.

Pro strukturu EHZS je charakteristické oddělení členství a řízení. Členy EHZS mohou být fyzické i právnické osoby, a to jak soukromoprávní, tak veřejnoprávní. Členství může být ukončeno vystoupením, z důležitých důvodů rovněž výpovědí, případně vyloučením. Orgány EHZS jsou valná hromada, která se usnáší jednomyslně, a jednatelé. Sdružení řídí jednatelé – fyzické osoby. Jednatelům může být i právnická osoba, pokud pro výkon této funkce ustanoví fyzickou osobu. Jednatelé musí splňovat nařízením upravené předpoklady bezúhonnosti. Vůči třetím osobám EHZS zastupují a jeho jménem jednají jen jednatelé. Jejich oprávnění navzájem se zastupovat je neomezené.

Ke zrušení EHZS je zapotřebí jednomyslného souhlasu, v některých případech je předepsána písemná forma usnesení. Důsledkem zrušení je likvidace, která se provádí podle práva příslušného členského státu. To platí i pro případný konkurs.

Kdyby v některém členském státě sdružení vykonávalo činnost, která je v rozporu s jeho veřejným zájmem, může příslušný úřad členského státu takovou činnost zakázat. Proti takovému zákazu však musí existovat možnost uplatnění opravného prostředku. (Dvořák, 2006).

V souvislosti s podnikáním je potřeba se ještě zmínit o možnosti, která se začínajícím podnikatelům nabízí, a tou jsou tzv. Ready-made, neboli předzaložené společnosti. Jedná se o firmu, která je zapsána v obchodním rejstříku, má název, sídlo, jednatele, identifikační číslo a také plně splacený základní kapitál. Společnost však nevyvíjí žádnou činnost, je založena pouze za účelem prodeje konečnému zákazníkovi. Ten, kdo předzaloženou společnost koupí, se vyhne zdlouhavému administrativnímu procesu, který zakládání společností provází. Při koupi předzaložené společnosti si zákazník může vybrat nejen předmět podnikání, ale také její historii, tedy dobu po jakou společnost „působí v oboru“ (je zapsána v obchodním rejstříku).

Výhodou Ready-made společností je nenáročnost na kapitál, jelikož není nutné skládat základní kapitál společnosti. Cena za prodej společnosti se liší v závislosti na poskytovateli této služby. Všeobecně se výše této ceny pohybuje kolem čtyřiceti tisíc korun u společností s ručením omezeným a osmdesáti tisíc korun u akciových společností. Nyní je také nabízena možnost založení Ready-made evropské společnosti. Cena závisí na tom, zda je v ní zahrnuta celá řada poplatků nebo zda jsou tyto poplatky vymezeny zvlášť. (Hutlová, 2009)

2.4 Ochrana hospodářské soutěže

Ochranu hospodářské soutěže upravuje především Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník a zákon č. 143/2001 Sb. Ten upravuje ochranu hospodářské soutěže na trhu výrobků a služeb proti jejímu vyloučení, omezení, jinému narušení nebo ohrožení jako například:

- dohodami soutěžitelů,
- zneužitím dominantního postavení soutěžitelů,
- spojením soutěžitelů.

Pokud se jedná o dohody, jsou zakázány zejména dohody, které vedou nebo mohou vést k narušení hospodářské soutěže proto, že obsahují ujednání o:

- přímém nebo nepřímém určení cen, popřípadě o jiných obchodních podmínkách,
- omezení nebo kontrole výroby, odbytu, výzkumu a vývoje nebo investic,
- rozdělení trhu nebo nákupních zdrojů,
- tom, že uzavření smlouvy bude vázáno na přijetí dalšího plnění, které věcně ani podle obchodních zvyklostí a zásad poctivého obchodního styku s předmětem smlouvy nesouvisí,
- uplatnění rozdílných podmínek vůči jednotlivým soutěžitelům při shodném nebo srovnatelném plnění, jimiž jsou někteří soutěžitelé v hospodářské soutěži znevýhodněni,
- tom, že účastníci dohody nebudou obchodovat či jinak hospodářsky spolupracovat se soutěžiteli, kteří nejsou účastníky dohody, anebo jim budou jinak působit újmu (skupinový bojkot).

V zákoně jsou vysvětleny pojmy horizontální a vertikální dohody. Zákon připouští výjimky v případě, že se jedná o obchod mezi členskými státy EU.

Dominantní postavení na trhu má podle tohoto zákona soutěžitel nebo společně více soutěžitelů (společná dominance), jehož tržní podíl je větší než 40 %. Zneužitím dominantního postavení je zejména:

- přímé nebo nepřímé vynucování nepřiměřených podmínek ve smlouvách s jinými účastníky trhu, zvláště vynucování plnění, jež je v době uzavření smlouvy v nápadném nepoměru k poskytovanému proti plnění,
- vázání souhlasu s uzavřením smlouvy na podmínku, že druhá smluvní strana odebere i další plnění, které s požadovaným předmětem smlouvy věcně ani podle obchodních zvyklostí nesouvisí,
- uplatňování rozdílných podmínek při shodném nebo srovnatelném plnění vůči jednotlivým účastníkům trhu, jimiž jsou tyto účastníci v hospodářské soutěži znevýhodňováni,
- zastavení nebo omezení výroby, odbytu nebo výzkumu a vývoje na úkor spotřebitelů,
- dlouhodobé nabízení a prodej zboží za nepřiměřeně nízké ceny, které má nebo může mít za následek narušení hospodářské soutěže,

- odmítnutí poskytnout jiným soutěžitelům za přiměřenou úhradu přístup k vlastním přenosovým sítím nebo obdobným rozvodným a jiným infrastrukturním zařízením, které soutěžitel v dominantním postavení vlastní nebo využívá na základě jiného právního důvodu, pokud jiní soutěžitelé z právních nebo jiných důvodů nemohou bez spoluužívání takového zařízení působit na stejném trhu jako dominantní soutěžitelé, kteří přitom neprokážou, že takové spoluužívání není z provozních nebo jiných důvodů možné anebo je od nich nelze spravedlivě požadovat. Totéž přiměřeně platí pro odmítnutí přístupu jiným soutěžitelům za přiměřenou úhradu k využití duševního vlastnictví nebo přístupu k sítím, které soutěžitel v dominantním postavení vlastní nebo využívá na základě jiného právního důvodu, pokud je takové využití nezbytné pro účast v hospodářské soutěži na stejném trhu jako dominantní soutěžitelé nebo na jiném trhu.

Ke spojení soutěžitelů dochází fúzí dvou nebo více na trhu dříve samostatně působících soutěžitelů. Za spojení soutěžitelů se rovněž považuje, jestliže jedna nebo více osob, které nejsou podnikateli, ale kontrolují již alespoň jednoho soutěžitele, anebo jestliže jeden nebo více podnikatelů získá možnost přímo nebo nepřímo kontrolovat jiného soutěžitele, zejména:

- nabytím účastnických cenných papírů, obchodních nebo členských podílů,
- smlouvou nebo jinými způsoby, které jim umožňují jiného soutěžitele kontrolovat.

V některých případech zákon a Úřad na ochranu hospodářské soutěže povoluje spojení soutěžitelů. Bližší podmínky jsou obsaženy ve zmíněném zákoně.

V souvislosti s ochranou hospodářské soutěže je potřeba zmínit se ještě o tzv. nekalé soutěži. Nekalá soutěž je jednou z oblastí práva hospodářské soutěže a postihuje ty případy, kdy někdo zneužívá a deformuje konkurenční prostředí nekalým způsobem s cílem poškodit svého konkurenta takovým způsobem, který mu může přivodit nějakou újmu. Zákaz nekalé soutěže chrání jakousi mravnost a úroveň soutěže.

Nekalou soutěží je podle obchodního zákoníku zejména:

- klamavá reklama,
- klamavé označování zboží a služeb,
- vyvolávání nebezpečí záměny,
- parazitování na pověsti podniku, výrobků či služeb jiného soutěžitele,
- podplácení,
- zlehčování,
- srovnávací reklama,
- porušování obchodního tajemství,
- ohrožování zdraví spotřebitelů a životního prostředí. (Ministerstvo životního prostředí)

2.5 Ochrana práv duševního vlastnictví

Duševní vlastnictví je možné z hlediska jednotlivých předmětů a jejich ochrany rozdělit na:

- díla chráněná podle autorského práva a práv s tímto právem souvisejících, díla literární a další díla umělecká a vědecká, díla hudební, dramatická, fotografická, výtvarná, architektonická a podobně. Za dílo se považuje také počítačový program a databáze, za předpokladu, že jsou vlastním autorovým duševním výtvorem,
- předměty spadající pod průmyslové právní ochranu – technická řešení (patenty, užité vzory, případně topografie polovodičových výrobků), dále předměty průmyslového výtvarnictví a design (průmyslové vzory) na různá označení (ochranné známky, označení původu, zeměpisná označení, firemní jména). K právům průmyslovým lze zařadit i další předměty, především obchodní tajemství a know-how (psané i nepsané výrobní, obchodní a jiné zkušenosti).

Tuto problematiku řeší Zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) a Zákon č. 441/2003 Sb., o ochranných známkách.

Ve spolupráci Hospodářské komory ČR, odboru Informační místa pro podnikatele (InMP), a Úřadu průmyslového vlastnictví byla připravena příručka věnovaná problematice ochrany duševního vlastnictví. Tato příručka přehledně řeší následující problémy:

- systém ochrany duševního vlastnictví v České republice,
- mezinárodní spolupráci v této oblasti,
- ochranu průmyslového vlastnictví,
- ochranu technických řešení,
- ochranu práv na označení,
- právní prostředí v oblasti průmyslových práv,
- funkci patentového zástupce,
- oceňování nehmotného majetku,
- problematiku průmyslového vlastnictví a licencí,
- otázky porušování a vymáhání práv k duševnímu vlastnictví,
- informační a vzdělávací aktivity Úřadu průmyslového vlastnictví,
- a další.

2.6 Ochrana spotřebitele

Problematikou ochrany spotřebitele se zabývá Zákon č. 634/1992 Sb., o ochraně spotřebitele. Zákon zapracovává příslušné předpisy Evropských společenství a stanoví některé podmínky podnikání významné pro ochranu spotřebitele, úkoly veřejné správy v oblasti

ochrany spotřebitele a oprávnění spotřebitelů, sdružení spotřebitelů nebo jiných právnických osob založených k ochraně spotřebitele.

Ustanovení zvláštních předpisů týkající se podmínek výroby, dovozu, prodeje a označování výrobků a poskytování služeb nejsou tímto zákonem dotčena.

Tento zákon se vztahuje na nabízení a prodej výrobků a na nabízení a poskytování služeb v případech, kdy k plnění dochází na území České republiky. Na ostatní případy se vztahuje tehdy, souvisí-li plnění s podnikatelskou činností provozovanou na území České republiky. Důležitou částí zákona je část zabývající se povinnostmi při prodeji výrobků a poskytování služeb, především pak poctivost prodeje výrobků a poskytování služeb, nekalých, klamavých a agresivních obchodních praktik, zákazu diskriminace spotřebitele, zákazu výroby, dovozu, vývozu, nabízení, prodeje a darování výrobků nebezpečných svou zaměnitelností s potravinami, zákazu nabízení, prodeje a vývozu výrobků určených pro humanitární účely. Důležitá část zákona je ta, která se týká ochrany před výrobky nebezpečnými svou zaměnitelností s potravinami. Podle tohoto zákona jsou orgány státní správy, orgány územní samosprávy a ostatní orgány veřejné správy povinny činit v mezích své působnosti veškerá opatření, aby zamezily dovozu, vývozu a uvádění výrobků nebezpečných svou zaměnitelností s potravinami do oběhu nebo zamezily jejich další oběh. O výrobcích nebezpečných svou zaměnitelností s potravinami v oběhu jsou povinny informovat spotřebitelskou veřejnost všemi dostupnými prostředky, zejména prostřednictvím hromadných sdělovacích prostředků.

2.7 Ochrana životního prostředí

Oblast ochrany životního prostředí je v ČR od roku 1989 jednou z nejsledovanějších oblastí. Byla přijata řada zákonů, opatření a nařízení a v roce 2004 byla schválena vládou Státní politika životního prostředí ČR do roku 2010 (SPŽP), která vymezuje konsensuální rámec pro dlouhodobé a střednědobé směřování vývoje environmentálního rozměru udržitelného rozvoje České republiky. SPŽP definuje prioritní oblasti životního prostředí, kterými jsou:

- ochrana přírody, krajiny a biologické rozmanitosti,
- udržitelné využívání přírodních zdrojů (vč. vody), materiálové toky a nakládání s odpady,
- životní prostředí a kvalita života (snížování zátěže toxickými kovy, snižování zátěže ovzduší emisemi, hluk, omezování průmyslového znečištění a rizik),
- ochrana klimatické systému Země a omezení dálkového přenosu znečištění.

SPŽP stanoví cíle a opatření nejen ve svých prioritních oblastech, ale i v jednotlivých odvětvových politikách, jako jsou např. energetika, průmysl a obchod, zemědělství, lesní hospodářství. Kromě tohoto dokumentu je potřeba poukázat na Zákon č. 17/1992Sb., který vymezuje základní pojmy a stanoví základní zásady ochrany životního prostředí, povinnosti právnických a fyzických osob při ochraně a zlepšování stavu životního prostředí a při využívání přírodních zdrojů. Vychází přitom z principu trvale udržitelného rozvoje.

K problematice ochrany životního prostředí přijalo MŽP a vláda řadu zákonů, vyhlášek týkajících se následujících oblastí:

- Životní prostředí všeobecně
- Vodní hospodářství
- Odpadové hospodářství
- Ochrana ovzduší
- Ochrana přírody
- Ochrana půdního fondu a lesního hospodářství
- Geologie a hornictví
- Územní plánování a stavební řád
- Posuzování vlivu na životní prostředí
- Nakládání s chemickými látkami
- Prevence závažných havárií
- Geneticky modifikované organismy
- Integrovaná prevence znečištění
- Energetika
- Hluk
- Ochrana klimatu

Podnikatelské subjekty jsou povinny dodržovat všechna legislativní opatření týkajících se ochrany životního prostředí. V opačném případě jsou vystaveny stanoveným sankcím.

2.8 Rizika spojená s podnikáním

Pod pojmem riziko je míněno určité nebezpečí, že nedosáhneme takových výsledků, které jsme předpokládali. V souvislosti s podnikatelskou činností je možné se setkat s řadou rizik, která lze rozdělit do několika skupin. Jsou to:

1. Obecná rizika.
2. Rizika související s podnikatelskou činností.
3. Rizika vyplývající z nedostatečné odbornosti provádění některých činností.

Ad 1) Obecná rizika

Mezi obecná rizika patří především rizika vznikající v důsledku živelních událostí, která způsobují podnikatelům škody na majetku, v některých případech i na životech. Dokážou nadělat obrovské škody a dosáhnout katastrofických rozměrů, udeří zpravidla najednou a nečekaně, a proto je důležité o živelních pohromách získat co nejvíce informací.

V tomto případě se jedná především o:

- zemětřesení,
- požáry,
- výbuchy plynu,
- protržení přehradních hrází,
- zavalení silnic a železnic,
- zřícení budov,
- poškození energetických sítí,
- povodně.

Některá rizika živelních pohrom lze minimalizovat řadou preventivních opatření, dodržováním bezpečnostních předpisů, pravidelnými preventivními kontrolami zařízení, pravidelným školením zaměstnanců v oblasti bezpečnosti a ochrany zdraví pracujících, jiná rizika (např. bleskové povodně a jiné pohromy především charakteru zásahu vyšší moci) nelze předvídat. V těchto případech je jedinou možností pokrýt reálné riziko uzavřenou pojistnou smlouvou.

Do této skupiny obecných rizik je možné zařadit také rizika v důsledku škod, způsobených jinými osobami, ať již neúmyslných, či úmyslných, především na majetku. Také v tomto případě pojištění podnikatelů pomůže zmírnit finanční důsledky nepředvídatelné události. Na pojistném trhu působí řada pojišťovacích subjektů, které nabízejí portfolio pojišťovacích produktů, ze kterých si podnikatelé mohou vybrat vhodný způsob krytí případných škod.

Ad 2) Rizika související s podnikatelskou činností

Zatímco první skupina rizik je v některých případech málo ovlivnitelná, tato skupina rizik souvisejících s podnikatelskou činností je ovlivnitelná především kvalitním odborným provedením požadovaného výkonu. Do této skupiny patří především rizika vyplývající ze smluvních závazků a jejich nedodržování. V tomto případě je třeba rozlišit riziko kupujícího a riziko poskytovatele. Pokud se jedná o riziko kupujícího, tak v tomto případě hlavním rizikem je:

- nedodržení podmínek smlouvy především s ohledem na kvalitu a technické parametry dodávaného produktu,
- nedodržení dohodnutého termínu dodávky.

V případě rizik na straně poskytovatele produktu se jedná především o:

- nepřevzetí produktu ze strany objednavatele,
- neuhrazení kupní ceny, případně neuhrazení v požadovaném termínu.

Kupující má možnost nedodržení podmínek kupní smlouvy reklamovat v termínech, které jsou uvedeny ve smlouvě.

„Pokud se jedná o nepřevzetí produktu objednavatelem, tomuto riziku je možné částečně zabránit tím, že bude požadována např. záloha na produkt, případně budou sjednány oboustranně přijatelné platební podmínky. Ve druhém případě lze využít nástroje dokumentárního inkasa (banka předá kupujícímu doklady, na základě nichž může disponovat se zbožím proti uskutečnění bezhotovostní platby ve prospěch poskytovatele) a dokumentárního akreditivu. Jedná se o závazek banky proplatit na základě pokynu kupujícího poskytovateli příslušnou částku (ve výši hodnoty akreditivu) a splňujících jeho podmínky. Akreditiv je platný na dohodnutou dobu, ve které je potřeba předložit příslušné doklady a příslib banky k proplacení příslušné částky využít.

Riziko neuhrazení kupní ceny je možné zmírnit také např. uzavřením pojistky u specializované Komerční úvěrové pojišťovny EGAP a. s.

Poměrně významná pro podnikatele jsou rizika související s prováděním zahraničně-obchodních operací. Rizikem v těchto případech jsou např. rizika politická – sociální nepokoje, válka, rizika tržní – změny kurzu měny, cenových relací, módy, rizika finanční – změny úrokových sazeb, inflace, ale může to být také nedostatek informací o bonitě klienta, nedostatečně vyspělý právní systém, korupce. V zahraničních smluvních vztazích je pro eliminování rizik používán nejčastěji nástroj dokumentární inkaso a dokumentární akreditiv. Dále bývá využívána možnost pojištění zahraničních pohledávek u EGAP a. s. Proti kurzovým ztrátám bývá sjednávána tzv. měnová doložka, která má za účel snížit měnové riziko spojené se změnou kurzu měny, v níž má být závazek plněn (*Zajišťovaná měna*) ve vztahu k určité jiné měně (*Zajišťující měna*). Dojde-li pak po uzavření dané smlouvy v průběhu její realizace ke změně kurzovního poměru obou měn, tak je dlužník povinen zaplatit částku sníženou nebo zvýšenou tak, aby částka v zajišťující měně zůstala nezměněná.

Povinnost zaplatit částku zvýšenou nebo sníženou na základě takto sjednané měnové doložky nastává pak automaticky, aniž je třeba zvláštního nového ujednání smluvních stran.

Není-li ve smlouvě stanoveno, ke kterým měnovým kurzům se přihlíží, má se za to, že jsou rozhodné střední devizové kurzy platné ve státu, v němž má dlužník sídlo nebo místo podnikání, popřípadě bydliště, a to v době uzavření smlouvy a v době, kdy je peněžitý závazek plněn. Je-li v doložce použito k zajištění více měn, je rozhodující průměr kurzů mezi zajišťovanou měnou a zajišťujícími měnami, pokud z doložky nevyplývá něco jiného.

Ad 3) Rizika vyplývající z nedostatečné odbornosti provádění některých činností

Do této skupiny rizik patří především:

- riziko nesprávného odhadu budoucího vývoje, a
- riziko nepříznivých důsledků porušování předpisů upravujících podnikání.¹⁶

Povaha podnikatelského rizika se dramaticky změnila, a to především pro společnosti operující v globálním měřítku. Ovšem bez ohledu na to, zdali společnost podniká v domácím prostředí, či v zahraničí, platí, že celkové riziko vzrostlo a svou povahou se stalo

¹⁶ http://www.komora.cz/vzdelavani-a-lidske-zdroje/prirucka-pro-podnikani-v-roce-2008/chap_11689/16-rizika-souvisejici-s-podnikanim.aspx

amorfním – bez vnitřní struktury. Objevila se celá řada nových rizik, která je velmi těžké předvídat na základě minulých zkušeností a která se v současnosti šíří celými ekonomikami i odvětvími. Projevují se bez varování, rychle se vyvíjejí a mají významný dopad na podnikatelské aktivity společností. Hlavním rizikem se jeví stupeň globalizace a finanční krize. V těchto podmínkách je problematické s úspěchem odhadnout např. vývoj inflace, úrokové míry, kurzy, poptávku, nehledě k tomu, že rizika tohoto druhu podnikatelé nemohou ovlivnit.

O řadě regulačních opatření pro oblast podnikání bylo již pojednáno v kap. č. 2.4–2.7 (ochrana hospodářské soutěže, ochrana práv duševního vlastnictví, ochrana spotřebitele, ochrana životního prostředí). Dodržování těchto opatření je podrobena kontrolním mechanismům doplněným o sankce, jako jsou např. pokuty, administrativní opatření, případně pozastavení nebo zákaz podnikatelské činnosti. Regulaci podléhají také požadavky na odborné vykonávání podnikatelské činnosti, především pak v oblasti vedení účetnictví, daňové povinnosti, zdravotního a sociálního pojištění atd. Porušování stanovených pravidel v těchto oblastech podléhá pokutám, penále. (Hospodářská komora ČR, 2008)

2.9 Literatura

DVOŘÁK, Tomáš, 2006. *Evropské hospodářské zájmové sdružení*. ASPI Publishing: Praha, 2006. ISBN 80-7357-206-0.

EVROPSKÁ SPOLEČNOST. *Nařízení Rady EU č. 2157/2001, Úřední list č. L 294* [online]. 2001-11-10, [citováno 2010-02-10]. Dostupné z WWW: http://www.sagit.cz/pages/lexikonheslatxt.asp?cd=152&typ=r&levelid=OB_044C.HTM.

Hospodářská komora ČR 2008, *Průručka pro podnikání*.

HUTLOVÁ, H. *Ready made společnosti nabízejí mnoho výhod* [online]. 2009-07-22, [citováno 2010-02-10]. Dostupné z WWW: <http://dumfinanci.cz/zajimavosti/ready-made-spolecnosti-nabizeji-mnoho-vyhod>.

MINISTERSTVO ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ. *Státní politika životního prostředí ČR* [online]. [citováno 2010-02-10]. Dostupné z WWW: http://www.mzp.cz/cz/statni_politika_zivotního_prostředí.

Národní program reformy České republiky 2011.

SOKOLT, Ladislav. 2006. *Koncepce podpory malého a středního podnikání na období 2007 – 2013*. MPO [online]. 2006 [cit. 2009-11-11]. Dostupný z WWW: <http://www.mpo.cz/zprava17476.html>.

Strategie udržitelného rozvoje v ČR, *Usnesení vlády č. 1242/04*.

ŠILHÁN, J. *Nekalá soutěž obecně: 1. část* [online]. 2002-11-19, [citováno 2010-02-10]. Dostupné z WWW: <http://www.pravnik.cz/a/158/nekala-soutez-obecne-1-cast.html>.

Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník. In: *Sbírka zákonů*. 1991. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obchzak/>.

Zákon č. 155/1995 Sb., o důchodovém pojištění. In: *Sbírka zákonů*. 1995. Dostupné z: [http://business.center.cz/business/pravo/zakony/duchodpoj/Zákon č. 455/1991 Sb. – Živnostenský zákon](http://business.center.cz/business/pravo/zakony/duchodpoj/Zákon_č._455/1991_Sb._–_Živnostenský_zákon).

Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže. In: *Sbírka zákonů*. 2001. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/ohs/>.

Zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon). In: *Sbírka zákonů*. 2000. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/autorsky/uvod.aspx>

Zákon č. 441/2003 Sb., o ochranných známkách. In: *Sbírka zákonů*. 2003. Dostupné z: http://business.center.cz/business/pravo/zakony/ochranne_znamky/

Zákon č. 634/1992 Sb., o ochraně spotřebitele. In: *Sbírka zákonů*. 1992. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/spotrebitel/>

3. Hospodaření podniku

3.1 Majetková a kapitálová struktura podniku

Pro každé podnikání jsou nezbytné určité prostředky, s nimiž je uskutečňována vlastní podnikatelská činnost. Je zřejmé, že k jejich získání jsou zapotřebí určité zdroje financování. Konkrétní složení prostředků se označuje jako **majetek** a zdroje, ze kterých byl tento majetek pořízen, se nazývají **kapitál**.

Důležitým předpokladem úspěšného podnikání je udržení **majetkově-finanční stability** podniku. Touto stabilitou je chápána schopnost vytvářet a trvale si udržovat vyvážený vztah mezi majetkem a používaným kapitálem.

Přehled o majetku i kapitálu určitého podniku představuje **rozvaha** podniku. Jedná se o stav k určitému časovému okamžiku – k určitému dni, je to tedy statický pohled na finanční situaci podniku. Sestavuje se minimálně jednou ročně a její závazná struktura je dána účetními předpisy. Je základním finančním výkazem podniku.

Výkaz „rozvaha“ má formu účtu, na jehož levé (debetní) straně je zachyceno konkrétní složení majetku, tj. všechna jeho **aktiva**, a na straně pravé (kreditní) se nacházejí kapitálové zdroje, tj. **pasiva** (viz tabulka 3.1: Rozvaha splňující bilanční pravidla).

Je pochopitelné, že veškerý majetek podniku byl nutně nějakým způsobem profinancován. Tuto skutečnost nazýváme **bilančním principem**. Vyplývá z toho klíčový závěr – hodnota celkových aktiv se rovná hodnotě celkových pasiv:

Aktiva celkem = Pasiva celkem.

O vazbě rozvahy na ostatní výkazy bude pojednáno později v samostatné kapitole, nyní se však podrobněji zaměříme na její vnitřní strukturu. Konkrétně se jedná o analýzu tří základních okruhů problémů:

- **majetková struktura podniku** – optimální skladba jednotlivých složek majetku,
- **finanční struktura podniku** – správný poměr mezi jednotlivými druhy, používaného kapitálu,
- **vzájemný vztah** mezi složkami **majetku a kapitálu**.

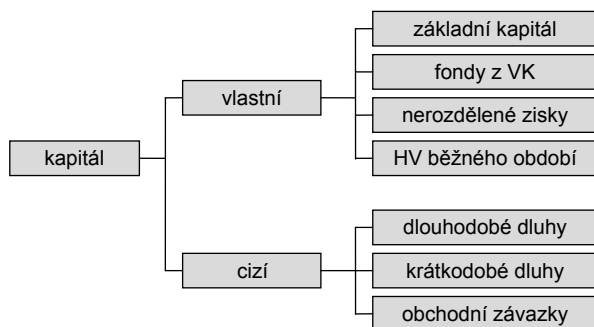
3.1.1 Kapitálová struktura podniku

3.1.1.1 Pojem a členění

Kapitálovou strukturou podniku (finanční strukturou podniku) rozumíme strukturu zdrojů, z nichž majetek podniku vznikl. Představuje složení podnikového kapitálu, ze kterého je financován jeho majetek. Je zachycena v pasívech rozvahy.

Finanční strukturu podniku tvoří:

- vlastní kapitál,
- cizí kapitál.



Obrázek 3.1: Kapitálová struktura podniku

Zdroj: Mulač, Mulačová, 2007

Vlastní kapitál

Vlastní kapitál je kapitál, který **patří majiteli** (majitelům). Je hlavním nositelem podnikatelského rizika, u obchodních společností výhradním nositelem a u podniku jednotlivce spolu s jeho osobním majetkem. Jeho podíl na celkovém kapitálu je proto ukazatelem finanční jistoty (nezávislosti) podniku. Vlastní kapitál není stálou veličinou, ale kolísá podle výsledků hospodaření.

Vlastní kapitál je rozdělen do několika položek:

- **Základní kapitál** (základní jmění) – tvoří jej peněžní i nepeněžní vklady společníků. Vytváří se povinně u akciové společnosti a společnosti s ručením omezeným a jeho výše se zapisuje do obchodního rejstříku.
- **Emisní ážio** – je rozdílem mezi nominální a tržní cenou akcií při jejich emisi.
- **Rezervní fond** – je vytvářen k jistění nepředvídaných rizik v podnikání. Slouží ke krytí ztrát nebo k překonání nepříznivého průběhu hospodaření.
- **Ostatní kapitálové fondy** – např. fondy z přecenění majetku a další.
- **Nerozdělený zisk minulých let** – část zisku (po odvodu daní) předcházejících účetních období, která se nerozdělila mezi majitele (akcionáře), ale slouží k dalšímu podnikání.
- **Hospodářský výsledek běžného období** – zisk (ztráta) vyprodukovaný v aktuálním účetním období.

Cizí kapitál

Cizí kapitál je **dluhem**, který musí podnik v určené době splatit. Podle této doby jej rozdělujeme na krátkodobý cizí kapitál, který je poskytován na dobu do 1 roku, a na kapitál poskytováný na dobu delší než 1 rok, tj. dlouhodobý cizí kapitál.

Krátkodobý cizí kapitál zahrnuje krátkodobé bankovní úvěry, dodavatelské úvěry, půjčky, částky dosud nevyplacených mezd a platů, zálohy odběratelů, nezaplacené daně.