

Rozvojové

www.rprg.cz

PROJEKTY

Praha

Rozhovory s podnikateli

Letní roadshow projektu Akcelerace

„Praha je středem našich aktivit,“
říká Gianfranco Pincioli.

Obsah

<i>Slovo na úvod</i>	1
<i>NutriCentrum a ShapeCentrum -rozhovor</i>	2
<i>Papírnictví Barták - Zámyslický -rozhovor</i>	4
<i>Nedostatečné využití flexibilní pracovní síly</i>	6
<i>Začínáte? Příručka pražského podnikatele -DPP, DPČ</i>	7
<i>Videa podporuje své podnikatele</i>	10
<i>Daňové tipy na webových stránkách Akcelerace</i>	11
<i>Krása jako profese -rozhovor</i>	12
<i>Praha je středem našich aktivit Italsko- česká obchodní a průmyslová komora -rozhovor</i>	14
<i>Den Prahy 7 a projekt Akcelerace</i>	16
<i>Letní roadshow Akcelerace</i>	17

Vydavatel:



Partner:



Rozvojové PROJEKTY Praha
čtvrtletník – 3/2014

Vydavatel
Rozvojové projekty Praha, a.s.

Se sídlem
Opletalova 929/22, 110 00 Praha 1

Tel
+420 606 761 106

E-mail
info@rprg.cz

Web
www.rprg.cz

Evidenční číslo periodického tisku
MK ČR E 21037

Kontaktní adresa vydavatele:

Rozvojové projekty Praha, a.s.
Opletalova 929/22
110 00 Praha 1

Za obsah inzerce zodpovídá v plném rozsahu pouze její zadavatel, včetně zveřejněných kontaktů.

Vážení a milí čtenáři,

léto je pro nás vždy obdobím vyhodnocování uplynulého roku a příprav na novou sezónu v oblasti našich služeb podnikatelům. Je to také období dovolených a zaslouženého odpočinku, které Vám chceme zpříjemnit zajímavým čtením.

Naše letní vydání jsme se rozhodli věnovat co nejvíce Vám, podnikatelům, a Vaším podnikatelským příběhům. Na následujících stránkách tak najdete hned tři rozhovory s drobnými živnostníky. Dozvíte se, jak začínali, co je při zakládání živnosti či při jejím provozu nejvíce trápí a jak se s tím vypořádávají. Se všemi třemi jsme se setkali v rámci realizace projektu Akcelerace – programu podpory podnikání v hlavním městě Praze. Na odborném semináři pro podnikatele, na workshopu projektu Úspěšná žena a jako s oceněnými v podnikatelské soutěži městské části Prahy 7, kde byla naše společnost partnerem. Věřím, že jejich příběhy budou pro mnohé čtenáře motivací k realizaci vlastních snů.

Ani toto vydání není výjimkou, a již tradičně přináší jednu z našich příruček pro podnikatele. A proto, že jsou letní měsíce obdobím najímání sezónních pracovníků, je to příručka s názvem Dohoda o provedení práce, Dohoda o pracovní činnosti (DPP, DPČ). Stejně tematicky zaměřen je i článek personální agentury Manpower, která provedla zajímavý průzkum, mapující pohled zaměstnavatelů na využívání flexibilní pracovní síly. Výsledky tohoto průzkumu najdete na straně 6.

Mezi dalšími články najdete informace o činnosti Hospodářské agentury Vídeň, se kterou jsme navázali vzájemnou spolupráci na výměně know-how a přípravě společných projektů. Pokračujeme ukázkou ze seriálu Daňové tipy v rámci chytré daňové optimalizace legální formou, která je zaměřena na možnosti úspor v této oblasti a která je volně k dispozici na webových stránkách projektu Akcelerace. Naším novým partnerem je Italsko-česká obchodní a průmyslová komora, byla založena v Praze v roce 2001 a její činnost nám přiblížil předseda Gianfranco Pincioli. Letní roadshow pracovníků našeho Kontaktního centra pro podnikatele přivádí rady podnikatelům přímo do jejich městských částí a vybrané výjezdny dny budou spojeny i se zajímavými semináři a workshopy. Městské části tak prostřednictvím projektu Akcelerace zprostředkovávají cenné informace a rady svým podnikatelům.

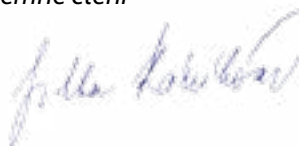
Na dovolenou nemá nárok náš realitní portál a přináší uživatelům novou službu, díky které budou aktuálně informováni o nabídce pronájmu či prodeje nemovitostí v majetku Hlavního města Prahy či městských částí.

Přeji Vám krásnou dovolenou a příjemné čtení

Ing. Jitka Kárníková

generální ředitelka

Rozvojové projekty Praha, a.s.



ROZVOJOVÉ
PROJEKTY
PRAHA



NutriCentrum a ShapeCentrum

S paní Pavlínou Dostalíkovou, majitelkou *NutriCentra a ShapeCentra v Praze 7*, jsme se pokkali v našem Kontaktním centru pro podnikatele. Účastnila se workshopů projektu Úspěšná žena, který je zaměřen právě na podporu žen v podnikání, a hned nás zaujala svým aktivním přístupem. Proto jsme využili příležitosti a navštívili její království, abychom ji trochu vyzpovídali.

Co vás přivedlo k myšlence začít podnikat?

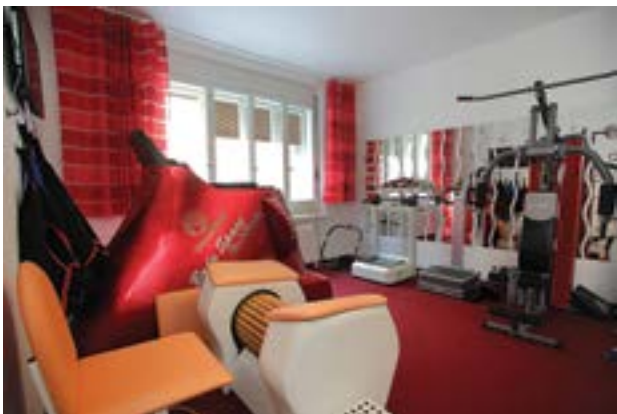
Jako zaměstnanec jsem dělala dlouho v obchodní sféře. Byla to krásná doba, ale nějak mě svíral neustálý tlak na výkon a časem jsem nabyla dojmu, že nejsem adekvátně oceňována. Pracovala jsem v podstatě nepřetržitě na cestách mimo domov a zásadní impuls ke změně byl, když mi moje, dnes už dospělé, děti začaly říkat „babi“, protože s babičkou byly více než se mnou.

Proč zrovna NutriCentrum a ShapeCentrum? Je specializace na výživu přímo obor, který jste vystudovala, nebo se vám koníček stal prací?

Výživa byla můj amatérský obor. Ve chvíli, kdy jsem se rozhodovala, že zkusím podnikat, zvítězila volba oboru wellness a poradenství výživy. Prostě jsem si řekla, že chci, aby se mi hned druhý koníček stal prací (podotýkám, že jsem milovala i své zaměstnání). Vytvořili jsme rodinnou firmu, kde jsme se zaměřili na ženy. Cvičení, relaxaci, výživu.

Máte tu moc příjemné prostředí. Překvapuje mne, co vše se vejde do celkem malého prostoru. Vůbec to tu nevypadá jako tělocvična.

To je jedna z věcí, které jsou velmi důležité. Klienti se zde musí cítit příjemně. Proto je to zde menší a zejména diskrétní. Snažíme se o osobní přístup. Lidé s kily navíc se zde nemusí bát pohledů cizích lidí při svém cvičení tak, jako je tomu ve velkých fitcentrech. Také jim naše přístroje s ohledem na zatížení jejich kloubního aparátu cvičení ulehčí. Cvičební procedury sestavené každému na míru pak skvěle doplňují komplexní výživové poradenství, kde již několik let



využíváme špičkovou diagnostiku složení těla – přístroj InBody 230 a MaxPulse Medicores.

Na webu firmy jsem si přečetla, že své první podnikatelské kroky jste uskutečnila mimo Prahu. Můžete tedy srovnávat. Byl snazší rozjezd podnikání ve Studénce, nebo v Praze?

Jak už jsem říkala, ve Studénce jsme založili rodinnou firmu, která se orientovala na ženy a wellness. Doba, ve které jsme se takto rozhodli, byla pro rozjezd ideální. Strefili jsme se do období, kdy byl hlad po nových způsobech cvičení se zajímavým vybavením. Centra pro ženy byla úplně na začátku a bylo jich málo i ve velkých městech. Administrativa byla sice složitější, ale v počátečním nadšení nebylo pro nás nic problém. Co fungovalo v malém městě perfektně, byla jednoduchá reklama. V podstatě od prvního týdne jsme měli plno a jen jsme přidávali další a další služby. Vždy jsme však měli prvotřídní vybavení. Téměř jsme nepotřebovali inzerci. Naši klienti, především klientky, k nám chodily ve velké míře několik let. Prostě byly věrné a ochotné si za služby zaplatit. O podnikání v Praze si každý myslí, že je to zlatý důl a že to jde samo, což rezolutně odmítám. Do Prahy jsme přišli v době, kdy náš obor byl dost nasycen, konkurence obrovská. Jakákoliv prezentace i nájmy jsou

několikanásobně nákladnější a ceny se díky konkurenci, která si neumí vážit své vlastní práce, dostávají někam, kde výdělky často nejsou ani na pokrytí nákladů, což mě velmi mrzí.

Vidíte rozdíly v pražské a mimopražské klientele a jejich požadavcích?

Jednoznačně díky konkurenci a především dopravní dostupnosti mám pocit, že v Praze není klientela tolik věrná. Jinak se požadavky asi neliší. Všude chtějí kvalitní služby a dobrou osobní péči.

Jaká marketingová strategie se vám osobně nejvíce osvědčila?

Marketingová strategie? Na to asi nemám jednoznačnou odpověď. Řekla bych, že to je právě to, co i já ještě stále hledám. Určitě je v našem oboru důležitá zpětná vazba a spokojení klienti. Jediná strategie, která se mi skutečně osvědčila, je osobní přístup a nejt pod svou cenu.

Jakou radu máte pro ty, kteří o podnikání uvažují nebo právě začínají?

I v našich rekvalifikačních kurzech, které pořádáme v rámci Institutu zdravého životního stylu, všem říkám, že začít podnikat není a nebude jednoduché. Je to však o tom, že přebíráme odpovědnost sami za sebe, což je perfektní motivační prvek, a pokud se k tomu přidá dobrý nápad a odlišíme se od konkurence, máme vyhráno.

Paní Dostalíková, proč jako již úspěšná podnikatelka navštěvujete kurzy v Kontaktním centru pro podnikatele?

Tak v prvé řadě je to z toho důvodu, že každý se musí rozvíjet, a protože sama školím, nemohu zanedbávat svůj osobní rozvoj. Mohu tak svým klientům nabízet stále něco nového a oni mají důvod se ke mně vracet. Je to pro mne důležité také z pohledu výměny zkušeností s ostatními podnikateli, se kterými mám příležitost se právě v Kontaktním centru pro podnikatele potkat. Projekty, jako je Akcelerace, v rámci kterých se podporují malí podnikatelé, jsou nesmírně užitečné. Jako podnikatelé jsme většinou velmi vytížení a časově omezeni, protože se musíme své podnikatelské činnosti věnovat naplno. Je skvělé, že existuje projekt a místo, kde máme možnost získat informace, díky kterým se pak můžeme dobře orientovat v aktuálním podnikatelském prostředí. Také musím říci, že mě překvapilo příjemné prostředí a vstřícný kolektiv.

Vaše nabídka v oblasti školení je opravdu velká. Jedná se o různé kurzy pro výživové poradce, ale i pro veřejnost. Velmi nás zaujaly ty zaměřené na správné stravování dětí.

Ano, snažíme se nabídnout opravdu co nejvíce, protože si myslím, že osvěta v oblasti správné výživy je velmi důležitá. Zejména proto, že ve společnosti jsou médii vybudované mýty, které lidem opravdu neprospívají. Také z tohoto důvodu jsem v loňském roce založila vzdělávací společnost Institut zdravého životního stylu s.r.o., který

pořádá řadu rekvalifikačních kurzů s akreditací MŠMT a nástavbových seminářů, a má za úkol vzdělávat odborníky nejen v oblasti výživy. Naše motto je propojení teorie a nejnovějších vědeckých poznatků s praxí. Dětem a jejich výživě se věnujeme již velmi dlouho, máme u nás dětskou obezitologickou poradnu Butterflycare. S tím souvisí také kurzy pro širokou veřejnost, například pro maminky, kde se mohou naučit, jak zdravě připravovat stravu pro své ratolesti.



Nemáte pocit, že lví podíl na špatném stravování dětí mají i školní jídelny a automaty ve školách, kde nejsou k mání zrovna zdravé svačinky?

Ano, samozřejmě. I když mnoho škol se již vydalo lepším směrem a tyto automaty ruší nebo nahrazují těmi se zdravými výrobky. Právě zmíněnou situaci chceme zlepšit díky projektu „Zdravá strava do škol“, na kterém se aktivně podílíme a o jehož rozšíření do celé ČR usilujeme. Ve stručnosti je základ v tom, že škola nebo školka spolupracuje s certifikovaným výživovým poradcem, který pomáhá sestavovat jídelníčky, kontroluje sortiment v kantýnách a automatech, aktivně zapojuje děti do přípravy pokrmů v rámci nejrůznějších forem výuky a podporuje jejich pohybové aktivity. Poradce je také k dispozici, aby poradil rodičům se stravováním jejich dětí mimo školu, především v oblasti prevence nadváhy a obezity, nebo v rámci dětských obezitologických poraden. Tento projekt s sebou nese příležitosti pro živnostníky kvalifikované v oblasti výživy. Není to myšleno tak, že by jeden výživový poradce seděl v každé škole, to vůbec ne. Poradce by měl být „místní“ a měl by spolupracovat se školami ve svém okolí. Díky tomu je pak schopen být k dispozici nejen při naplánovaných aktivitách, ale i v případě potřeby konzultací s aktuálními požadavky. Projekt má za sebou již několik úspěšných a mediálně podpořených akcí. Jsou do něj zapojeny první školy a řada nutričních poradců. Zájem škol i školek v celé ČR by byl velký, ale ve školství chybí peníze. Proto jsme nyní ve fázi hledání hlavních zdrojů pro jeho financování a nabírání a proškolení dalších výživových specialistů. Budeme si držet palce, aby se plošně rozšířil co nejdříve.

Děkujeme úspěšné podnikatelce, paní Pavlíně Dostalíkové, za čas, který nám věnovala. Určitě se za ní v budoucnu ještě vypravíme, abychom se dozvěděli, jak postupuje rozvoj Institutu zdravého životního stylu a realizace projektu „Zdravá strava do škol“, a zjistili pro Vás další zajímavé informace.

(ph)

Papírnictví Barták-Zámyslický

Papírnictví, do kterého jsme si přišli popovídat s jeho dvěma majiteli, bylo vyhlášeno nejlepším papírnictvím v regionu za rok 2013. V soutěži Nejlepší na sedmičce, jejímž partnerem byla i akciová společnost Rozvojové projekty Praha, mu dali obyvatelé Prahy 7 nejvíce hlasů ve své kategorii a nás zajímalo, proč právě oni, jak začínali a jak si vedou dnes.



Tomáš Barták

Brzy po ránu přicházíme k obchodu v těsné blízkosti Letné. Dvěře jsou dokořán a když nahlédneme, vidíme dva chlapíky, kteří se pohybují velmi obratně úzkými uličkami mezi množstvím plných regálů a doplňují do nich další zboží. Jeden z nich se k nám otáčí: „Á, vy jdete určitě za mnou. Já jsem Tomáš Barták a tohle je můj společník parták Milan Zámyslický.“ Široké úsměvy, veselé oči a silné stisky rukou, tak nás vítají tito dva podnikatelé.

Máte dost pilné ráno, je to tak každý den?

Není, ale skoro každý. Ráno sem nejčastěji zajdou děti při cestě do školy, spěchají, a tak je třeba je nezdržovat (smích). Dnes jsme ale navíc přivezli zboží a je ho dost. Vykupovali jsme jeden obchod, který kon-



čil. Zboží tu nemůže ležet a překážet. Musí se rychle nacenit a dát na své místo, aby bylo k dispozici zákazníkům.

Je vidět, že jste sehraní. Přiznávám, že jsem vás chvíli pozorovala. Oba jste v plné práci, ale když přijde zákazník, tak jeden z vás beze slov přejde k němu a obslouží ho, druhý ani nemrkne a dělá dál své. Vše beze slov, krásně se doplňujete.

Aby ne, po těch letech. To by byla ostuda.

Vypadá to, že jste kamarádi, jak dlouho se znáte a kdy jste začali podnikat?

Kámoši jsme a známe se snad odjakživa. Opravdu od dětství. Podnikat jsme začali už dávno, někdy v roce 1997. Vlastně ještě dříve.

Tak dlouho máte toto papírnictví?

Ne, to ne. Nejdříve jsme podnikali každý sám. Každý měl svou firmu. Já jsem původní profesí instalatér a Milan elektroinstalatér. Dohromady jsme to dali právě někdy v tom roce 1997 a začali jsme tím, že jsme otevřeli trafiku na Žižkově.

Jak se to tak přihodí, že si dva řemeslníci řeknou dost a otevřou si trafiku?

No, to může jít hodně rychle. Jedna zákaznice nezaplatila větší zakázku, začaly problémy a pak se neplacení zakázek stalo na jistou dobu jakousi módou. Tak i poctivý řemeslník brzo skončí. Kolega měl podobné potíže, a tak jsme si řekli, že zkusíme něco jiného a společně.

A jak došlo ke změně od trafiky k papírnictví?

Jedna moje příbuzná měla tady vedle

v ulici trafiku. Měla zdravotní problémy a majitel domu řekl, že jí prodlouží smlouvu pouze za předpokladu, že si zároveň pronajme i druhou část jeho nebytového prostoru. Byl to dobrý prostor a já chtěl rodině pomoci. Slovo dalo slovo, v okolí tři školy a papírnictví žádné, a tak to prostě bylo jasné. I když pak v blízkosti otevřeli ještě postupně další dvě papírnictví, lidé k nám stále chodili a obchod běžel.

Jaký jste zvolili způsob reklamy?



Milan Zámyslický

Musíme přiznat, že jsme žádnou reklamu nedělali. Spoléhalí jsme na spokojeného zákazníka a jeho doporučení. Preferujeme individuální přístup a ochotu. Prostě to vyšlo a lidé se k nám začali vracet a vracejí. Ale jak jsme rozšiřovali sortiment, potřebovali jsme po čase větší prostory a ty jsme našli prakticky za rohem, a tak jsme teď tady. Je to sice dál od hlavní třídy, ale zákazníkům to nevádí a rádi zajdou i o ten kousek dál. Toho si moc vážíme. Částečný odliv klientely jsme zaznamenali v souvislosti se zřízením parkovacích zón. Tento systém není k podnikatelům vůbec vstřícný. Hodně firem z okolí v té době změnilo své působení právě z tohoto důvodu. Někteří k nám ale stále jezdí. Jednou za čas zavolají, co potřebují. My jim

to připravíme na určitou dobu k odběru, nebo jim zboží přímo dovezeme. Pro tyto zákazníky teď nově připravujeme webový katalog na www.bzppapir.cz, který bude plně funkční v horizontu čtyř měsíců.

Je to tu opravdu velké, prostory krásné. Co vše jste museli přizpůsobovat?

Vlastně úplně všechno. Prostory jsme si pronajali od městské části a byly úplně vybydlené. Vzadu, jak je místnost s hračkami, byly původně udírny. Domů jsme chodili jako kominíci. Rekonstrukci jsme dělali sami a pomáhal nám ještě jeden kamarád se zedničinou. Byla to dřina a peněz nebylo na zbytek. Vyráběli jsme si i všechny regály, zakoupený je jen pult a ty kovové regály na středu.

Máte celou rekonstrukci krásně zdokumentovanou a nafocenou, kdo se stará o administrativu? Kolik máte zaměstnanců?

O veškerou dokumentaci se stará Milan, já jsem spíš na ty praktické činnosti a on je v tomto důkladnější. Připravuje i podklady pro paní účetní. Máme dnes již tři pobočky. Tady na Letné, pak v Mnichovicích a Petrovicích. Máme k sobě dva zaměstnance a jednu brigádnici.

Vy zvládáte tři obchody v tak málo lidech?

Víceméně musíme. Když si půjčíte peníze, tak to prostě musíte vykompenzovat prací. Musíme se prostě otáčet aby to běželo. Jinak to nejde.



Neznám snad nikoho, kdo by do papírnictví rád nechodil. Co všechno svým zákazníkům nabízíte?

Snažíme se obsáhnout co možná nejvíce z toho, co si lidé představují, že v papírnictví najdou. Jsou to kancelářské potřeby, školní potřeby a výtvarné potřeby. Pak dnes velmi oblíbené kreativní sady, hračky a k nim samozřejmě baterie. Máme také také řezací plotr a nabízíme službu kopírování a výrobu razítek.

Co vám nejvíce komplikuje podnikání a co byste poradili začínajícím podnikatelům?

Rozhodně je to byrokracie. Samé papírování. Ať už se to týkalo zahájení podnikání nebo jeho průběhu. Vše je strašně složité. Zde vidíme rozhodně rezervy. Začínajícím podnikatelům lze doporučit jedině to, aby se obrnili trpělivostí a vydrželi.



Za krátký čas, který jsme v obchodě plném barev a zajímavých věcíček strávili s jeho příjemnou obsluhou, jsme viděli odcházet mnoho spokojených zákazníků. Přejeme oběma pánům mnoho dalších takových a také mnoho úspěchů v jejich dalším podnikání.

(ph)

Nedostatečné využití flexibilní pracovní síly v České republice snižuje konkurenceschopnost

Nedávno byly uveřejněny výsledky průzkumu Role flexibilní pracovní síly v personální strategii, který provedla personální společnost Manpower na vzorku 41.000 zaměstnavatelů v 35 zemích světa včetně České republiky. Průzkum mapoval pohled zaměstnavatelů na využívání flexibilní pracovní síly a její roli v personální strategii. Výsledky dokládají nedostatečné využití těchto pracovníků v České republice, což poukazuje na fakt, že u nás je stále nejvíce zastoupen tradiční přístup k pracovnímu poměru, a to jak z pohledu zaměstnanců, tak i zaměstnavatelů.

Výsledky průzkumu ukazují, že většina dotázaných zaměstnavatelů (80,5 %) v České republice nepovažuje flexibilní pracovní sílu za klíčovou ve své personální strategii. Na druhou stranu považuje tento segment pracovních sil za klíčový 17,5 % zaměstnavatelů. V rámci 11 hlavních odvětví považují zaměstnavatelé ze dvou odvětví flexibilní pracovní sílu za nejvíce klíčovou pro svou personální strategii, a to je zemědělství a lesnictví (31,7 %) a v odvětví doprava, skladování a komunikace (31 %). Mezi další obory patří stavebnictví, výroba a ubytování a stravování.

Hlavním důvodem, proč firmy využívají flexibilní pracovní sílu, nutnost pokrýt sezónní výkyvy v produkci, ale může to být také spojeno s čerpáním dovolených v letních měsících nebo nemocností. Doba současné ekonomické krize a hospodářské recese je velkou zkouškou pro firmy, které musejí hledat různá nová řešení a postupy, aby si udržely své místo na trhu, mnohdy tímto způsobem bojují o přežití. Efektivním nástrojem, jak lépe regulovat výdaje a v případě potřeby je snížit, je využití flexibilní pracovní síly. Nejedná se jen o brigádníky nebo agenturní pracovníky, ale také o externí odborníky najaté na konkrétní projekt nebo například dostatečně částečné úvazky pro externí pracovníky zajišťující určitou činnost.

Odborné nárazové práce se vyplatí řešit pomocí dodavatele a často se takto vyčleňují i práce, které úplně netvoří základ podnikání. Nejčastěji je to ostraha, balení, správa

budovy a údržba, expedice a doprava nebo také vkládání dat do systému, průzkumy trhu, ale dost často to bývá i obchodní činnost. Pozor na to, abyste nedostali pokutu za „švarcsystém“. Někdy se zneužívá práce na živnostenský list pro obcházení různých povinností vůči státu, ale kontrolní orgány se na to nyní více soustřeďují a hrozí za to vysoké pokuty. Pokud firma vyrostla a je potřeba nastavit adaptační proces a školení zaměstnanců, systém odměňování a rozvoj zaměstnanců, není třeba kvůli tomu najímat seniorského personálního ředitele. Může pomoci externí specialista, který na několik měsíců pomáhá interním lidem sestavit strategii a plány, nastavit procesy a pohlídky rozjezd systému. Potom jeho mise skončí.

Sezónní pracovníci neboli brigádníci se využívají nejčastěji. Nejjednodušší je najít brigádníky v létě, kdy jsou ve školách prázdniny. Pro jednoduché práce stačí oslovit zaměstnance, jestli by jejich děti neměly chuť si přivydělat. Pokud tyto zdroje nestačí, je třeba hledat jinde. Nejspolehlivějším zdrojem je dnes internet, kde je několik velkých pracovních portálů, kde za několik set korun zadáte inzerát a brigádníci hned začnou volat. Potom je potřeba vyřešit smlouvy a povinnosti vůči státu.

Specifika jsou u zaměstnávání mladistvých. Mladistvým je zaměstnanec mladší 18 let. Zaměstnavatel nyní může s patnáctiletým zaměstnancem uzavřít pracovní smlouvu či dohodu až po dokončení povinné školní docházky. Smlouvu již není možné před

ukončením školního roku ani sepsat (být se dnem nástupu až o prázdninách). Jeho délka směny nesmí v jednotlivých dnech překročit 8 hodin (ve více pracovních vztazích nesmí týdenní délka pracovní doby ve svém souhrnu překročit 40 hodin týdně). Mladistvému zaměstnanci musí být poskytnuta bezpečnostní přestávka na jídlo a oddech nejdéle po 4,5 hodinách nepřetržité práce, na rozdíl od ostatních zaměstnanců, kterým se přestávka poskytuje nejdéle po 6 hodinách práce. Zaměstnavatel nesmí zaměstnávat mladistvé zaměstnance prací přesčas a prací v noci. Výjimkou je noční práce pod dohledem zaměstnance staršího 18 let, nepřesahující 1 hodinu, jestliže je to potřeba pro přípravu na jejich budoucí povolání.

Pokud podnikatel potřebuje dodatečné pracovníky, ale nemá chuť a čas obvolávat brigádníky a hlavně neví, jak se zpracovávají mzdy, jak má zaměstnance přihlásit na úřady atd., nebo dokonce nemá účetní, může se obrátit na agenturu práce a poptat brigádníky tam. Agentura má databázi pracovníků různých profilů, zná jejich dostupnost, takže dokáže rychle najít výpomoc. Postará se o smlouvy, odvody daní, sociálního a zdravotního pojištění. Za svou práci účtuje firmě poplatek v řádech několika set korun podle rozsahu, tak je na posouzení, zda vyčlenit na péči o brigádníky interní zdroje, nebo se o ně postarat pomocí externího partnera.

Ing. Jiří Halbrštát, personální společnost Manpower

Dohoda o provedení práce Dohoda o pracovní činnosti

Aby se pražští podnikatelé neztratili ve spleti husté džungle předpisů a zákonů, je pro ně v rámci projektu Akcelerace k dispozici Příručka pražského podnikatele. Tentokrát na tomto místě představujeme specializovanou příručku, která Vás provede dvěma typy pracovních dohod.

1. Dohoda o provedení práce (DPP)

Dohoda o provedení práce je vhodným nástrojem k uzavření krátkodobého pracovního poměru a je upravena zákoníkem práce (§ 75 a násl.).

Náležitosti DPP

Dohoda musí být vždy **sepsána písemně, minimálně je nutné sjednat:**

- **dobu**, na kterou se tato dohoda uzavírá – konkrétní datum od ... do ..., případně sjednání na dobu neurčitou
- **předmět** – sjednaný pracovní úkol nebo práce, které budou vykonávány
- **rozsah práce** – vymezení pracovního úkolu v hodinách, maximálně 300 hodin v kalendářním roce u jednoho zaměstnavatele. Do tohoto rozsahu se započítává i doba práce na základě **jiné dohody pro stejného zaměstnavatele ve stejném roce**. Je možné uzavřít **jednu dohodu o provedení práce v rozsahu 300 hodin za rok, ale i několik dohod v jednom kalendářním roce opakovaně**. Jejich **celkový sjednaný rozsah nesmí překročit uvedených 300 hodin**. To ovšem pouze **u stejného zaměstnavatele**. **Nic nebrání uzavření dalších dohod o provedení práce i s jinými zaměstnavateli** (za respektování podmínky časového omezení do 300 hodin u každého z nich).
- **odměnu**, která nesmí být nižší než aktuální hodinová minimální mzda. Může být splatná po dokončení a odevzdání práce, ale také po provedení určité části práce, případně může být splatnost odměny dohodnuta jinak.

Dále lze sjednat:

Způsob ukončení trvání dohody (výpověď musí být písemná), jiné náležitosti, které se jinak pro zaměstnance činné na dohodu nepoužijí, např. poskytnutí dovolené, náhrady při překážkách v práci, cestovní náhrady atd.

Ukončení DPP:

- uplynutím lhůty, na kterou byla sjednána dohodou
- výpovědí **neplatí zde omezení jako u pracovní smlouvy, a výpověď může proto dát zaměstnavatel i zaměstnanec z jakéhokoliv důvodu nebo i bez uvedení důvodu**. Výpovědní doba činí ze zákona 15 dní.

Okamžité zrušení dohody o pracovní činnosti může být sjednáno pouze pro případy, kdy je podle zákoníku práce možné okamžitě zrušit pracovní poměr. Nejčastěji je tomu v případě zvlášť hrubé-



ho porušení povinností ze strany zaměstnance nebo v případě nevyplacení odměny ze strany zaměstnavatele.

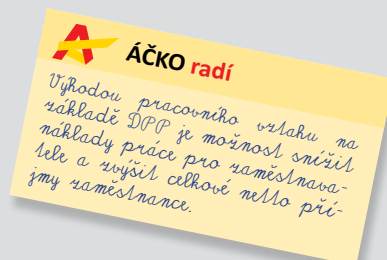
Od 1. 1. 2014 je možné okamžité zrušení DPP i prostřednictvím zákonného zástupce. Zákonný zástupce (zpravidla rodič) nezletilého zaměstnance, jež nedosáhl věku 16 let, může okamžitě zrušit dohodu o provedení práce, pokud je to nutné v zájmu vzdělání, vývoje nebo zdraví nezletilého. K tomuto kroku se vyžaduje přivolení soudu.

Odvody na sociální a zdravotní pojištění z DPP

Odvody pojistného se týkají pouze DPP s měsíční odměnou vyšší než 10 000 Kč (tzn. z DPP od částky 10 001 Kč). Musí se jednat o **skutečně zúčtovanou odměnu, ne sjednanou nebo předpokládanou**.

Zjednodušeně řečeno, z DPP s měsíční odměnou ve výši **1–10 000 Kč bude odvedena jen 15% zálohová nebo srážková daň** (viz dále) a z DPP **od 10 001 Kč výše i sociální a zdravotní pojištění**. Základem pro výpočet daně bude v takovém případě superhrubá mzda, tj. zúčtovaná měsíční odměna + 34 %.

Z hlediska sociálního pojištění se pro posouzení limitu 10 000 Kč vyplacené na DPP stejným zaměstnavatelem v 1 měsíci 1 zaměstnanci sčítají, tj. posuzují se v úhrnu.



Z hlediska zdravotního pojištění se posuzuje limit u každé uzavřené DPP **zvlášť**. Může se tedy jednat o několik DPP v měsíci uzavřených se stejným zaměstnancem u 1 zaměstnavatele a při nepřekročení limitu 10 000 korun u každé z DPP nevznikne zaměstnání, a tudíž nebude odvedeno zdravotní pojištění. **Na rozdíl od sociálního pojištění se tedy limit odměny z DPP uzavřených v 1 měsíci neposuzuje v úhrnu, ale u každé dohody zvlášť.**

POZOR:

1) Pokud ovšem **zaměstnanec nemá v konkrétním měsíci žádný příjem**, z kterého by bylo odváděno zdravotní pojištění, a ani za něj neplatí zdravotní pojištění stát, musí se **přihlásit do 8 dnů zdravotní pojišťovně jako osoba bez zdanitelných příjmů (OBZP) a hradit** každý měsíc příslušné pojistné na zdravotní pojištění, jež od 1. 1. 2014 činí pro OBZP **1 148 Kč/měsíčně**.

2) Pokud zaměstnanec **nemá uzavřen žádný pracovní poměr u žádného zaměstnavatele** a současně **není státním pojištěncem** a současně **není registrován ani jako OBZP** a má **příjem např. pouze z DPP**, pak je odváděno zdravotní pojištění ve výši platné pro OBZP, a to tak, že z výše skutečně zúčtované odměny je zaměstnavatelem odvedeno 9 % a zaměstnanci je sraženo 4,5 %. Pokud by součet těchto odvodů byl nižší jak 1 148 Kč, je o rozdíl navýšen odvod hrazený zaměstnancem. Zjednodušeně – vždy musí být v takovém případě na zdravotním pojištění odvedeno min. 1 148 Kč.

Příklad dopadů odvodů a podpisu prohlášení k dani u DPP

Se zaměstnancem sjednána DPP na období leden–březen s celkovou odměnou 35 000 Kč. V měsíci lednu byla zúčtována odměna ve výši 10 000 Kč. V měsíci únoru 15 000 Kč a v měsíci březnu opět jen 10 000 Kč.

A) Zaměstnanec **nepodepsal** tiskopis prohlášení k dani:

Měsíc	leden	únor	březen
Odměna z DPP	10 000 Kč	15 000 Kč	10 000 Kč
Základ pro výpočet daně (superbrutto mzda)	10 000 Kč	20 100 Kč	10 000 Kč
Zálohová daň	1 500 Kč	3 015 Kč	1 500 Kč
Sociální pojištění	0 Kč	975 Kč	0 Kč
Zdravotní pojištění	0 Kč	675 Kč	0 Kč
Čistá mzda	8 500 Kč	10 335 Kč	8 500 Kč

B) Pokud by zaměstnanec **podepsal** tiskopis prohlášení k dani:

Měsíc	leden	únor	březen
Odměna z DPP	10 000 Kč	15 000 Kč	10 000 Kč
Základ pro výpočet daně (superbrutto mzda)	10 000 Kč	20 100 Kč	10 000 Kč
Zálohová 15% daň	1 500 Kč	3 015 Kč	1 500 Kč
Sleva na dani	2 070 Kč	2 070 Kč	2 070 Kč
Daň po uplatnění slev	0 Kč	945 Kč	0 Kč
Sociální pojištění	0 Kč	975 Kč	0 Kč
Zdravotní pojištění	0 Kč	675 Kč	0 Kč
Čistá odměna	10 000 Kč	12 405 Kč	10 000 Kč

Zdanění z DPP

Do 31. 12. 2013 za situace, kdy zaměstnanec nepodepsal tiskopis „Prohlášení k dani poplatníka“ (tzv. „růžový dvojlist“), platil limit **pro zdanění srážkovou daní 5 000 Kč. Od 1. 1. 2014 je stanoven tento limit na 10 000 Kč** (v úhrnu pro všechny odměny z DPP v 1 měsíci vyplacené 1 zaměstnanci týměž zaměstnavatelem).

Z hlediska zdanění mohou v praxi nastat 2 situace:

- **Zaměstnanec podepíše u zaměstnavatele daňové pro-**

hlášení – odměna z DPP bude zdaněna zálohovou daní s možností uplatnění slev na dani.

- Zaměstnanec **nepodepíše u zaměstnavatele daňové prohlášení** – odměna z DPP bude zdaněna konečnou srážkovou daní (týká se DPP, kde v úhrnu u 1 zaměstnavatele nepřekročí odměna částku 10 000 korun. Od částky 10 001 korun bude odměna z DPP zdaněna zálohovou daní). U srážkové daně si zaměstnanec nemůže uplatnit slevy na dani.

Tiskopis **prohlášení k dani** je možné v **jednom zdaňovacím období** (měsíc) **podepsat pouze pro 1 zaměstnavatele**.

V případě souběžných příjmů tak může být odměna z DPP zdaněna u 1. zaměstnavatele zálohovou daní s možností uplatnění slev na dani, u 2. srážkovou či zálohovou daní (dle výše zúčtované odměny, tj. překročení či nepřekročení desetitisícového limitu).

Další povinnosti spojené s DPP

Při odměně z DPP **vyšší jak 10 000 Kč podává zaměstnavatel přihlášku k pojištění zpětně do 20. dne následujícího měsíce** po měsíci, za který účast na pojištění vznikla (změna od roku 2014). **Odhlášku z pojištění podává až po uplynutí doby, na kterou byla DPP sjednána**, bez ohledu na výši odměny následujících měsíců. Pracovník je v takovém případě účasten důchodového pojištění a při ukončení dohody vystaví zaměstnavatel **potvrzení zaměstnání, tzv. zápočtový list, jenž povinně obsahuje:**

- druh pracovního poměru

- druh konaných prací
- dosaženou kvalifikaci
- odpracovanou dobu a údaj, zda byly ze mzdy prováděny srážky (v čí prospěch, výši pohledávky, výši dosud sražených pohledávek a pořadí srážek)

Na žádost zaměstnance lze doplnit i výši průměrného výdělku a důvod skončení pracovního poměru. Zaměstnavatel bude rovněž potvrzovat údaje potřebné pro posouzení nároku na podporu v nezaměstnanosti.

2. Dohoda o pracovní činnosti (DPČ)

Dohodu o pracovní činnosti upravuje § 76 zákoníku práce a je vhodná pro nepravidelné nebo krátkodobé práce, pokud rozsah práce, kterou má zaměstnanec konat, nepřekročí polovinu stanovené týdenní pracovní doby (tj. maximálně na 20 hodin týdně). Tento rozsah se posuzuje za celou dobu, na kterou byla dohoda uzavřena, nejdéle však za období 52 týdnů.

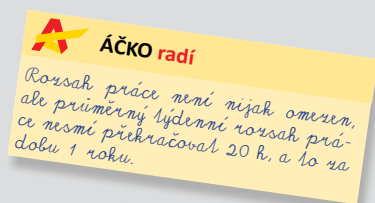
Náležitosti DPČ

Dohoda musí být vždy sepsána písemně, **minimálně musí obsahovat:**

- druh práce
- rozsah pracovní doby
- dobu, na kterou se dohoda uzavírá (doba určitá nebo doba neurčitá)
- výši odměny (nejméně ve výši minimální mzdy)

Dále lze sjednat

Způsob ukončení trvání dohody (výpověď) musí být písemná, jiné náležitosti, které se jinak pro zaměstnance činné na dohodu nepoužijí, např. poskytnutí dovolené, náhrady při překážkách v práci, cestovní náhrady atd.



Ukončení DPČ

Dohodu lze ukončit:

- uplynutím lhůty, na kterou byla sjednána
- dohodou
- výpovědí – neplatí zde omezení jako u pracovní smlouvy, a výpověď může proto dát zaměstnavatel i zaměstnanec z jakéhokoliv důvodu nebo i bez uvedení důvodu. Výpovědní doba činí ze zákona 15 dní.

Okamžité zrušení dohody o pracovní činnosti může být sjednáno pouze pro případy, kdy je podle zákoníku práce možné okamžitě zrušit pracovní poměr. Nejčastěji je tomu v případě zvlášť hrubého porušení povinností ze strany zaměstnance nebo v případě nevyplacení odměny ze strany zaměstnavatele.

Základní orientační srovnání DPP a DPČ

	Dohoda o provedení práce	Dohoda o pracovní činnosti
Daň z příjmu	15 %	15 %
Zdravotní pojištění	od 10 001 Kč/měsíc	od 2 500 Kč/měsíc
Sociální pojištění	od 10 001 Kč/měsíc	od 2 500 Kč/měsíc
Maximální rozsah výkonu práce	300 h/rok	20 h/týden

Odvedy na sociální a zdravotní pojištění z DPČ

Zdravotní a sociální pojištění se hradí až z odměny od 2500 Kč/měsíc (tzn. z odměny do 2 499 Kč se odvedy nehradí – a to jak zaměstnanec, tak zaměstnavatel).

Pokud ovšem zaměstnanec nemá v konkrétním měsíci žádný příjem, z kterého by bylo odváděno zdravotní pojištění, a ani za něj neplatí zdravotní pojištění stát, musí se přihlásit do 8 dnů zdravotní pojišťovně jako osoba bez zdanitelných příjmů a platit každý měsíc příslušné pojistné na zdravotní pojištění, jež od 1. 1. 2014 činí pro osoby bez zdanitelných příjmů 1 148 Kč/měsíčně.

Zdanění z DPČ

Příjem podléhá zdanění jako jiný příjem podle § 6 zákona

č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů – tzn. obdobně jako v předchozím případě u DPP **pouze s tím rozdílem** (platnost od 1. 1. 2014), že u DPČ bez podepsaného prohlášení k dani se vždy uplatní **záloha daně** – tzn. s možností uplatnění slev na dani.

POZOR:

- 1) Osoby s **příjmy podle DPČ musí v případě více příjmů v jednom měsíci podávat povinné daňové přiznání.**
- 2) Zaměstnanec **nemůže pro stejného zaměstnavatele pracovat současně na DPP i DPČ, pokud jsou obě práce stejně druhové vymezené.**

3. Brigády studentů

Zdanění příjmu studentů v rámci brigád je obdobně jako u standardního pracovního poměru.

Pokud student **nepodepíše** prohlášení k dani u zaměstnavatele, je jeho příjem do výše 10 000 Kč/měs. zdaněn srážkovou daní 15 % (v tuto chvíli je daňová povinnost pro pracovníka a studenta stejná). Pokud je příjem vyšší než 10 000 Kč/měs., je vypočítána zálohová daň ve výši 15 %.

Pokud student **podepíše** prohlášení k dani u zaměstnavatele, je mu vypočítána záloha na daň a uplatněna sleva na poplatníka i na studenta.

Záloha na daň z příjmu = [Hrubá mzda (HM) + zdravotní pojištění (9 % z HM) + sociální pojištění (25 % z HM)]*0,15w

Roční sleva na poplatníka (2014): 24 840 Kč
Roční sleva na studenta (2014): 4 020 Kč

4. Odlišnosti pracovní smlouvy od DPP a DPČ

- **Odměna:** výše odměny se odvíjí od dohody smluvních stran.
- **Dovolená:** v pracovní smlouvě musí být sjednána, v DPP a DPČ, pokud není výslovně sjednána, nemá na ni zaměstnanec nárok.
- **Pracovní doba:** v pracovní smlouvě musí být stanovena, v DPP a DPČ nemusí být stanovena, omezen je pouze celkový rozsah výkonu práce (300 hod./rok u DPP) nebo max. rozsahem (polovina pracovní doby u DPČ).
- **Ukončení pracovního poměru:** v pracovní smlouvě přesně vymezeno zákoníkem práce vč. délky výp. lhůty v závislosti na odpracované době, v DPP nebo DPČ se neuplatňují standardní možnosti ukončení pracovního poměru, ale lze je sjednat a délka výp. lhůty je bez závislosti na odpracované době 15 dní.
- **Odstupné:** v pracovní smlouvě zákonný nárok, v DPP nebo DPČ, pokud není ve smlouvě sjednáno, na něj zaměstnanec nemá ze zákona nárok.

Vzory smluv DPP a DPČ s dalšími příručkami najdete na www.akcelerace-praha.cz

Začínáte? – Průvodce pražského podnikatele

Název příručky: Právní formy podnikání

Květen, 2014

Verze: 1.0

Právní výhrada

Veškerý obsah v tomto dokumentu má pouze informativní charakter, neslouží jako podklad pro úřady státní správy, např. pro vyplnění daňového přiznání atd. Tento materiál obsahuje odkazy na stránky jiných subjektů, jejichž obsah a funkčnost se může v čase měnit. Tvůrce nenes zodpovědnost za obsah, aktuálnost nebo případnou nefunkčnost těchto stránek.

Vídeň podporuje své podnikatele

Každý, kdo se chystá osamostatnit, potřebuje nejen nosný nápad a odvalu, ale také odborné znalosti. Pokud chce úspěšně zvládnout založení firmy, může se obrátit na Hospodářskou agenturu Vídeň. Agentura pomáhá udržitelným způsobem realizovat podnikatelské nápady a nabízí širokou podporu od rozsáhlých služeb přes finanční příspěvky po zajištění odpovídajících kancelářských prostor.



Úspěšné založení podniku je výhodné pro všechny: nejen pro podnikatelky a podnikatele, ale také pro samotné místo podnikání – vytvoří nová pracovní místa a má pozitivní vliv na tvorbu hodnot. Z toho důvodu nabízí Hospodářská agentura Vídeň (Wirtschaftsagentur Wien) začínajícím podnikatelkám a podnikatelům podporu ve všech otázkách, které souvisejí s podnikáním.

Než se to rozběhne: Poradenství poskytnuté v mnoha jazycích zdarma

Hospodářská agentura Vídeň nabízí individuální poradenství, koučing a workshopy pro zakladatelky a zakladatele firem. Tyto služby jsou poskytovány bezplatně a v mnoha jazycích – v současné době kromě němčiny i v dalších 14 jazycích včetně češtiny. Např. „Koučing v oblasti zakládání podniků“ seznámí zakladatelky a zakladatele firem s veškerými informacemi důležitými k úspěšnému nastartování podnikání: Je můj podnikatelský záměr správný? Jak získám zákazníky? Jaký způsob podnikání je nejvhodnější pro můj plán? Koučing v oblasti zakládání firem doplňuje „finanční koučing“ zaměřený na otázky financování a zakládání firem. Další důležité znalosti v oblasti podnikání zprostředkují specializované workshopy. Jejich tematické zaměření je neobyčejně široké – od účetnictví a daní až po marketing a komunikační dovednosti.

Založení firmy a ještě něco navíc: Podpora zakladatelkám a zakladatelům firem

Hospodářská agentura Vídeň je první místo, na něž se mohou vídeňské podniky obracet se žádostí o finanční podporu. Jako neobyčejně účinný nástroj se v roce 2013 ukázala prémie ve výši 5 000 euro udělená v rámci velké soutěže na podporu podnikání „Dienstleistungsaktion“, díky níž se počet předložených projektů zdvojnásobil. Z toho důvodu bude tato prémie v roce 2014 udělena také výrobním podnikům. V soutěžích „Dienstleistungsaktion“ a „Sachgüteraktion“ mohou v letošním roce zakladatelky a zakladatelé firem získat kromě podpory i pomoc do začátku podnikání ve výši 5 000 euro. Přehled o všech podporách poskytovaných Hospodářskou agenturou Vídeň nabízí bezplatná aplikace „Förderguide“ pro Android a iOS nebo je naleznete online na webové adrese www.wirtschaftsagentur.at.

Malé, cenově výhodné a flexibilní – ideální kancelářské prostory pro začínající firmy

Hospodářská agentura Vídeň rovněž zajišťuje provozní infrastrukturu podnikům jakékoli velikosti a z jakéhokoli odvětví, které chtějí mít ve Vídni sídlo nebo změnit adre-

su. Široká nabídka nemovitostí a ploch sahá od přípravy a výstavby speciálních nemovitostí přes pronájem kancelářských ploch po nezastavěné pozemky. Především zakladatelky firem a mladí podnikatelé mohou na devíti místech ve Vídni využít kancelářská centra s cenově výhodnými kancelářskými plochami. Tato centra jsou přizpůsobena potřebám zvláště nových podniků, jimž nabízejí např. příznivé ceny nebo společnou infrastrukturu.

Hospodářská agentura Vídeň

Hospodářská agentura Vídeň je centrální kontaktní místo pro podnikatele ve Vídni, které nabízí poradenství ve všech otázkách souvisejících s podnikáním. Od roku 1982 poskytla 23 000 projektům podporu ve výši 700 miliónů euro. Díky tomu ve Vídni vzniklo a bylo zajištěno více než 100 000 pracovních míst. Na rok 2014 je připravena podpora pro vídeňskou ekonomiku v celkové výši 40 mil. euro.

Kontakt

Ebendorferstraße 2, 1010 Wien,
01/4000 8670
www.wirtschaftsagentur.at

Daňové tipy na webových stránkách Akcelerace

Pravidelní návštěvníci či registrovaní uživatelé webových stránek Akcelerace jistě dobře znají rubriku Právní a daňové poradenství – Rady odborníka, kde vždy najdou zajímavé rady a tipy z těchto oblastí, jež se týkají podnikání. Přinášíme vám ukázkou šestého dílu ze seriálu DAŇOVÉ TIPY V RÁMCI CHYTRÉ DAŇOVÉ OPTIMALIZACE LEGÁLNÍ FORMOU

JAK UŠETŘIT NA DANÍCH U JEDNATELŮ A SPOLEČNÍKŮ A PŘITOM VYUŽÍVAT VÝHODY?

Problematika odměňování jednatelů a společníků je vždy aktuální. Určité změny v této oblasti přinesla nová právní úprava v zákoně o daních z příjmů a dále nový zákon o obchodních korporacích. Změny spočívají například v tom, že od roku 2014 již není připuštěn tzv. souběh funkcí. Jednatel tak musí svoji činnost (obchodní vedení společnosti) vykonávat pouze na základě smlouvy o výkonu funkce. Pracovní smlouvu může mít uzavřenou pouze na takovou činnost, která se nebude krýt s výkonem funkce jednatele. Z pohledu zákona o daních z příjmů nastala zdánlivě určitá změna při vyplácení cestovních náhrad jednatelům, kteří nepobírají žádnou odměnu, a nemají tak žádný příjem ze závislé činnosti. Lze se však domnívat, že i přes změny v ustanovení § 6 odst. 7 písm. a) zákona o daních z příjmů, bude i nadále dobře obhajitelný postup vyplácení cestovních náhrad i neodměňovaným jednatelům.

Odměna jednatele a odměna společníka je zdaňována stejně jako příjem zaměstnance, a lze tak využívat všech daňových výhod určených pro zaměstnance.

Odměňovaný jednatel příp. společník je tak pro účely zákona o daních z příjmů zaměstnancem společnosti.

Jednateli a společníkovi s.r.o. mohou být poskytovány cestovní náhrady, které nejsou předmětem daně, a příspěvek na stravování ve stejném daňovém režimu jako u zaměstnanců. Může mít k dispozici služební vozidlo k používání pro služební i pro soukromé účely s tím, že je třeba postupovat při zdaňování stejně jako u zaměstnanců. Jednatelé a společníci mohou dostávat příspěvek na penzijní připojištění, soukromé životní pojištění do ročního limitu 30 000 Kč osvobozeného od zdanění a daňově účinného u společnosti. Může jim být poskytnuta rekreace včetně zájezdů do ročního limitu 20 000 Kč osvobozeného od zdanění, mo-

hou využívat sportovní a kulturní zařízení. Zásadní a klíčové je mít se společností uzavřenou smlouvu o výkonu funkce, ve které budou všechny tyto nároky vyjmenovány. Tyto zaměstnanecké výhody mají pak stejný daňový režim jako u jakéhokoliv jiného zaměstnance, mnohé z nich daňově účinné u společnosti a osvobozené od zdanění u jednatele příp. společníka.

U daňově účinnosti příspěvku na stravování je třeba dát pozor na stanovení rozsahu pracovní doby a splnění zákonné podmínky odpracování alespoň 3 hodin v daném kalendářním dni v souladu s ustanovením § 24 odst. 2 písm. j) bod 4. zákona o daních z příjmů.

V praxi se lze setkat s případy, kdy jsou jednatele příp. společníkovi vypláceny cestovní náhrady, aniž pobírají zdanitelný příjem od společnosti. Do konce roku 2013 byl takový postup obhajitelný a vyplýval přímo z ustanovení § 6 odst. 7 písm. a) zákona o daních z příjmů. I nyní, s ohledem na novou dikci ustanovení § 6 odst. 7 písm. a) zákona o daních z příjmů, znění důvodové zprávy k tomuto ustanovení a na dostupné výklady, je nadále takový postup obhajitelný. Vychází se z argumentů, že jakýkoliv příjem jednatele je vždy příjmem ze závislé činnosti, a jako takový je vyjmut z zdanění. I když není odměna jednatele sjednána, stále je v postavení závislé činnosti. Ostatně cestovní náhrady v podobě náhrady za použití soukromého motorového vozidla pouze odrážejí to, co bylo zaměstnancem vynaloženo, a jejich vyplácením rozhodně nedochází ke zvýšení jeho majetku.

Osvobození zaměstnaneckých příjmů, podle § 6 odst. 9 zákona o daních z příjmů lze však použít pouze u jednatele nebo společníka, který pobírá odměnu za výkon práce pro společnost. Jedná se tak zejména o příspěvek na stravování, příspěvek na penzijní připojištění, soukromé životní pojištění, příspěvek na rekreaci včetně re-

kreace rodinných příslušníků, vzdělávání na náklady společnosti.

Odměna jednatele a společníka v režimu veřejnoprávního pojištění

Odměna jednatele nebo odměna společníka, která nedosahuje částky 2 500 Kč měsíčně, nepodléhá zákonným odvodům na sociální pojištění, podléhá pouze zdravotnímu pojištění.

Odměny jednatelů a společníků jsou zdaňovány daní z příjmů stejně jako příjmy zaměstnanců a podléhají zdravotnímu a sociálnímu pojištění jako mzdy zaměstnanců. Účast na nemocenském a důchodovém pojištění těchto osob zakládá příjem ve výši alespoň 2 500 Kč měsíčně. Výhodnější je pro společníka nebo jednatele pravidelný měsíční příjem menší než 2 500 Kč (tj. maximálně 2 499 Kč) než pravidelný kumulativní příjem větší než 2 500 Kč. Výhodnější než např. roční příjem ve výši 30 000 Kč účtovaný do některého kalendářního měsíce, jež by podléhal i odvodu pojistného na sociální zabezpečení.

Chcete-li znát další legální praktické tipy, jak ušetřit nejen na sociálním pojištění, ale i na daních ve vašem konkrétním případě, můžete využít netradičních a zajímavých individuálních řešení pro vaši firmu v rámci programu chytré daňové optimalizace a financování vašeho podnikání. Pro tento účel využijte služeb Kontaktního centra pro podnikatele a konzultační porady ZDARMA.

Kontaktní centrum pro podnikatele

Opletalova 929/22
Nové Město, Praha 1, 110 00
tel: +420 606 761 106
e-mail: akcelerace@rprg.cz

(red)

Krása jako profese

Vcházíme s fotografkou do salonu LORMA na Senovážném náměstí a hned nás vítá rozzářená tvář milé blondýnky. Bez odkladu se o nás začne starat. Po úvodních seznamovacích formalitách nás usadí, nabídne občerstvení a zajímá se o to, jak bychom si to představovali. V našem případě se jedná o domluvený rozhovor, ale i tak trochu zažíváme to, co klientky paní Aleny Poláčkové, úspěšné kadeřnice a vizážistky.

Jste kadeřnice. Vizážistice se věnujete také od počátku, nebo to byl přirozený rozvoj vaší původní profese?

Má cesta byla jasná od malička. Sice trochu trnitá, ale jasná. Nejdříve jsem nastoupila cestu zubního technika, ale po roce jsem věděla, že to není ono, i když i tady byla potřeba manuální zručnost. Vystudovala jsem kosmetickou školu. Stále mi to ale připadalo málo, a tak jsem si řekla, že si udělám ještě kadeřnický kurz. No, a tam to bylo jasné hned. Po dvou měsících jsem věděla, že už chci dělat jenom to. Našla jsem si práci jako kadeřnice a od té doby se tomu věnuji naplno. Potom jsem se odstěhovala do Německa a získávala zkušenosti jako kadeřnice tam. Po třech letech jsem se vrátila a nastoupila do jednoho pražského salonu. Tady mi dali obrovské příležitosti a bylo jen na mně, jak je využiji. Pracovala jsem i zadarmo, když jsem měla příležitost se naučit něco nového, a ještě od zkušených kadeřníků. Poté jsem vystřídala ještě pár salonů. Vždy, když jsem cítila, že mi to tam už nemůže víc dát, šla jsem jinam. Tam, kde mě to mohlo opět posunout, a kde jsem se mohla rozvíjet. Vizážistice se věnuji tedy déle než kadeřnictví.

Kdy vás napadlo podnikat? Není podnikání ve vašem oboru dnes spíše nutností?

Podnikat jsem začala před třemi a půl lety. Nutností to není, stále v mém oboru převládá spíše zaměstnanecký poměr.

Jaké pro vás byly začátky, s jakými problémy jste se nejvíce potýkala?

Začátky nebyly nijak problematické. Já nejsem velký hazardér a nerada riskuji. Předem jsem si udělala roční analýzu. Šla jsem



tudíž na jistotu bez ztráty. Potřebovala jsem větší kapitál na nákup zboží, ten jsem ale předem také našetřila. Byl to promyšlený krok téměř rok dopředu, na který jsem se pečlivě připravovala. Pak jsem jen musela dobře zvolit své působiště, což to centrum města jistě je. Od začátku podnikání jsem nebyla ve ztrátě. Již první měsíc jsem byla v zisku.

Přikládáte úspěch své cílevědomosti, nebo tomu, že jste si vše nejdříve dobře rozmyslela, připravila a spočítala?

Cítím to tak, že oba faktory hrály velkou roli. Znam hodně kadeřníků, kteří vystudovali obor a hned se pustili do podnikání. Většinou z nich to pak nevyšlo a vrátili se na zaměstnanecký poměr. To jsem nechtěla a udělala jsem pro to maximum.

Ve vašem oboru je důležité budování klientely. Jak dlouho jste si budovala klientskou základnu?

Myslím, že tak přibližně dva roky poté, kdy jsem pochopila, jak by taková služba klientovi měla vypadat. Není to jen o skvělém střihu. Ten by měl být základem. Jsou další aspekty, které by se měly při návštěvě kadeřníka/kadeřnictví dodržovat, aby odcházel klient spokojený a odpočatý. Každý kadeřník musí mít svou základní/stabilní klientelu, naplno se jí věnovat a díky tomu ji pak i rozšiřovat.

Takže u vás funguje osvědčené pravidlo, že nejlepší reklamou pro živnostníka je přímé doporučení?

Sto procentně. Protože spokojený zákazník mne samozřejmě doporučí svým známým a ti, když jsou spokojeni, tak zase dalším. Je to prostě tak. A stejně dnes funguje většina živnostníků. Jejich vizitkou je kvalita práce a spokojený klient.

Máte nějaký osvědčený tip, jak získat a udržet si zákazníka, jak si zajistit, aby se stále vracel?

Každý klient je jiný, a ke každému tedy musím přistupovat indi-



viduálně. Co je ale pro mne stejné? Nepolevovat a nabízet klientovi stejně dobrou, ne-li lepší péči a přicházet s novými nápady a inovacemi stříhu a barev podle jeho vkusu. Naslouchat klientovi, který by měl také cítit, že si jeho věrnosti vážím. Nová klientela se potom rodí sama právě od již spokojených klientů.

Jste velmi úspěšnou kadeřnicí a vizážistkou, pracujete v salonu v centru Prahy, kde si tzv. pronajímáte křeslo. Neuvažovala jste o vlastním podniku?

Párkrát mě to napadlo. Po další analýze jsem usoudila, že v tomto životním období by mě to nenaplňovalo. Chci se zatím naplno věnovat práci tzv. u křesla a dál posouvat své kadeřnické schopnosti. To vyžaduje 100 procent soustředění. Všechno má svůj čas a přirozený vývoj.

V prvním bloku projektu Úspěšná žena (pozn. součást Akcelerace -program podpory podnikání v hl.m.Praha) jste byla jakýmsi dárkem pro účastnice v jeho závěru. Myslíte si, že ženy dnes již běžně a pravidelně navštěvují kadeřníka či vizážistu? Nebo je stále ještě třeba přesvědčovat je o tom, že si zaslouží pravidelnou péči a rozmazlování?

Myslím, že pro většinu žen je dnes návštěva kadeřníka už běžnou záležitostí. Spíše se setkávám s klienty, kteří dlouho hledají kadeřníka, který by jim vyhovoval. Méně se už využívá služeb make-upu. Já mám ale zkušenost, že je to o nabídce a trpělivosti vizážisty. Ve chvíli, kdy klientka tuto službu využije poprvé, líčení poptává příště už samostatně.

Stala jste se vítězkou prestižní kategorie v soutěži Kadeřník roku, jak dlouho se na takovou soutěž připravujete? Jak

dlouho trvá vytvořit takový modelový účes?

Účastnila jsem se soutěže, která se nazývá Kadeřník roku–Czech and Slovak Hairdressing Awards 2013. Tato soutěž má několik kategorií a jedna z nich je Dámský komerční účes Praha. Kategorie, ve které jsem soutěžila i já. Do každé kategorie nezávislá porota nominuje pět nejlepších kadeřníků na základě vlasové kolekce, kterou kadeřník připravil. Tuto prestižní kategorii, jak ji každý tituluje, jsem vyhrála. V průběhu galavečera se odhalovaly nominace na kadeřníka roku, což je mezi všemi kategoriemi. I zde jsem získala nominaci, je příjemné být v pětce nejlepších pro Českou a Slovenskou republiku. Příprava trvala tři měsíce a následná realizace další dva měsíce. Hodinový horizont účesu pro prezentační fotografii nejde spočítat. Vlasy se barví a stříhají v předstihu. V den focení se jen upravují, někdy ale i dostřihávají. Je to náročná, ale krásná a kreativní práce.

Již nyní patříte mezi pět nejlepších kadeřníků pro Česko a Slovensko, jaké jsou vaše další cíle?

Je skvělé být mezi nejlepšími a velmi si toho vážím. Právě proto si nemůžu dovolit a nechci polevovat. Musím se dále vzdělávat, pracovat na technice a kreativitě. A to vyžaduje hodně osobní disciplíny. Ráda bych v budoucnu získala cenu hlavní.

S Alenou Poláčkovou, mladou, velmi temperamentní a pro svůj obor zapálenou dámou, jsme strávili pár hodin. Děkujeme jí za čas, který nám věnovala a energii, kterou nás nabíla. Již chápeme, proč se k této kadeřnici musí objednávat s velkým předstihem.

(ph)

Praha je středem našich aktivit

Italsko-česká obchodní a průmyslová komora byla založena v Praze v roce 2001 a v současnosti má více než tři sta členů. „Aktivity naší komory jsou soustředěné především v Praze, kde máme velice silnou a aktivní síť členů,“ uvádí předseda komory Gianfranco Pincirolí.

Pane předsedo Pincirolí, mohl byste stručně představit našim čtenářům Italsko-českou komoru?

Naše komora byla založena na začátku tohoto století z popudu skupiny italských podnikatelů aktivních v ČR. Od svého založení se členská síť výrazně rozvinula a dnes sdružujeme na tři stovky českých i italských firem, jež podnikají prakticky ve všech hospodářských odvětvích: od bankovníctví až po průmysl, ale také v realitním sektoru či v odvětvích tzv. tradičního Made in Italy, kterými jsou nábytkářství, móda, potravinářská odvětví, pohostinství a hoteliérství.

V jakých odvětvích jsou převážně aktivní vaši pražští členové?

Naše členská základna v Praze odráží celkovou morfologii hospodářství hlavního města. Mezi pražskými členy tak převažují firmy podnikající ve službách a v maloobchodě. Dalším důležitým odvětvím mezi italskými podnikateli v Praze je developerství, kde je aktivní velký počet kvalifikovaných a silně zakořeněných

společností, které zrealizovaly a stále realizují důležité projekty, týkající se především rekonstrukce historických budov. Pro naši komoru je však po Praze nejdůležitějším centrem Ostrava, která v posledních letech přitáhla z Itálie celou řadu firem aktivních v automobilovém odvětví.

Jaké služby firmám nabízíte?

Jsme aktivní především ve dvou odvětvích: aktivity pro naše členy a podpora italským a českým firmám při vstupu a působení na trzích obou zemí. V prvním odvětví vyvíjíme osvětovou činnost skrze semináře a kulaté stoly, které často organizujeme ve spolupráci s členy aktivními v poradenství. Nechybí však ani setkání s nejvyššími představiteli českých institucí a networkingové akce všech možných druhů. Kromě těchto obvyklých akcí, které se neustále rozvíjí, jsme zahájili i některé specializované projekty, například italský překlad nového občanského zákoníku a zákona o obchodních korporacích, který jsme předali našim členům 12. června ku příležitosti naší valné hromady. Další důležitý projekt je spojený s výstavou Expo 2015, jelikož jsme podepsali s Kanceláří generálního komisaře pro účast České republiky memorandum o porozumění. Milánské



Expo bude věnováno tématu „Nasytit planetu, energie pro život“, a myslím si, že představuje velkou příležitost pro české a italské firmy aktivní v odvětví energetiky, ochrany životního prostředí a potravinářství. Současně také tvoříme mezi členskými firmami nákupní skupiny elektrické energie a plynu s cílem posílit jejich vyjednávací pozici.

A nabízí Italsko-česká komora i služby nečlenským firmám?

Ano, samozřejmě, jedna část našich aktivit se právě týká služeb nečlenským firmám. Vyhledáváme potenciální obchodní

partnery, organizujeme obchodní setkání a obecně poskytujeme asistenci ve všech oblastech podnikání, a to především italským firmám vstupujícím na český trh. Pro italské firmy je Česká republika zajímavým trhem kvůli zeměpisné blízkosti a dynamičnosti hospodářství. Z naší iniciativy pak často organizujeme obchodní mise pro průmyslové a obchodní podniky. Navíc jsme navázali spolupráci s nejdůležitějšími italskými veletrhy, na které ročně vysíláme zhruba deset misí nákupních, jež tak mohou využít služeb „incomingových balíčků“, jež obsahují cestu, ubytování, přesuny a doprovodný program.



Italsko-česká komora

Byla založená v roce 2001. V roce 2003 se jí dostalo oficiálního uznání ze strany italské vlády a českého Ministerstva průmyslu a obchodu.

adresa: Husova 25, Praha-1, na rohu s Mariánským náměstím
www.camic.cz

Členská základna: 305 členů

Developerství a reality: 25%

Služby: 17,5%

Obchodní společnosti, import-export: 17%

Daňové, obchodní a právní poradenství: 14,5%

Průmyslové firmy: 12%

Pohostinství a ubytování: 7,5%

Veřejné instituce a firmy: 4%

Zemědělství: 1,5%

Ostatní: %

Předseda: Gianfranco Pincioli

Narodil se v roce 1953 a začal podnikat ve 26 letech v odvětví válcování a opracování inoxové oceli. Po mnohých pracovních zkušenostech v nadnárodních firmách v kovoobráběcím průmyslu se stal v roce 2006 ředitelem pro průmyslové aktivity skupiny Gruppo Lucefin. Od roku 2007 je ředitelem kladenské start-upové firmy Trafilczech specializované ve výrobě ocelových tyčí a válců. V roce 2012 se stal členem představenstva Italsko-české komory a od roku 2013 je jejím předsedou.



Den Prahy 7 a projekt Akcelerace

Cílem projektu Akcelerace je co nejvíce přiblížovat informace o možnostech zahájení nebo rozvoje podnikání všem, kteří o podnikání uvažují, nebo již mají svoji drobnou živnost či provozovnu.

Vždy jsme rádi, když nás v tomto úsilí podporují i jednotlivé městské části, kterým nejsou podmínky pro podnikání na jejich území lhostejné. Jednou

z takových městských částí je i Praha 7. Potěšilo nás tedy, že pracovníky projektu Akcelerace pozvala na svoji akci Den Prahy 7, která se konala dne 21. června 2014 ve Stromovce, a poskytla nám prostor pro prezentaci. Návštěvníci akce tak měli příležitost v rámci odpoledního zábavného programu přijít k našemu stánku a položit otázky týkající se podnikání.



Letní roadshow Akcelerace

Kontaktní centrum pro podnikatele realizované projektem Akcelerace poskytuje informace všem zájemcům o podnikání, ať se jedná o jeho zahájení, nebo rozvoj.

Podnikatelská odpoledne s Akcelerací přímo v pražských městských částech nabízejí:

- Všeobecné konzultace k podnikání
- Daňová a účetní poradna
- Právní poradna
- Workshopy a semináře na vyžádaná témata
- Kulaté stoly na předem vyžádaná konkrétní témata

Kontaktní centrum pro podnikatele navštěvuje v rámci své letní roadshow postupně pražské městské části, které se do projektu zapojily, a přivádí tak své služby všem zájemcům přímo do míst jejich podnikání či bydliště. Ti se tak mohou přijít v určených termínech poradit v otázkách nastartování či rozvoje podnikání. Získávají informace například o postupu při zahájení podnikání včetně povinností, které jsou s tímto krokem spojeny. Jakým způsobem získat finanční prostředky na rozvoj podnikání, jaké jsou možnosti dotačních programů na území hlavního města Prahy a někteří si dojednávají termíny pro bezplatné právní či daňové poradenství.

Vybrané výjezdní dny jsou spojeny i se zajímavými semináři a workshopy. Realizační tým tak navštíví MČ Praha 7, Zbraslav, Běchovice, Čakovice a další. Nabídka zapojení se do této roadshow platí pro všechny pražské městské části. Ty se mohou v případě zájmu hlásit telefonicky na čísle 606 761 106 nebo e-mailem na adrese akcelerace@rprg.cz.

V rámci Akcelerace – programu podpory podnikání v hlavním městě Praze probíhá letní roadshow po pražských městských částech. Pracovníci Kontaktního centra pro podnikatele tak během léta vyjíždí za klienty přímo do městských částí.



AKCELERACE

PROGRAM PODPORY PODNIKÁNÍ
NA ÚZEMÍ HLAVNÍHO MĚSTA PRAHY



Kde nás během léta můžete navštívit?

Aktuální informace o termínech a místech výjezdů realizačního týmu najdou podnikatelé na www.akcelerace-praha.cz.

Městské části poskytují prostřednictvím projektu Akcelerace cenné informace a rady svým podnikatelům. Uvědomují si tak jejich důležitost při dotváření dostatečné občanské vybavenosti a usnadňují tak život místním občanům.

Realitní portál Hlavního města Prahy poskytuje novou službu

Realitní portál Hlavního města Prahy nabízí svým uživatelům novou službu. S aktualizací nabídky nemovitostí k prodeji či pronájmu bude registrovaným zájemcům zasílán elektronický newsletter.



Realitní portál Hlavního města Prahy poskytuje přehledně veškerou nabídku nemovitého majetku jak ve vlastnictví Hlavního města Prahy, tak ve vlastnictví městských částí. Plní funkci podpůrného nástroje pro prodej či pronájem nemovitostí v majetku městské samosprávy. Zájemce zde může získat veškeré aktuální informace o nabízené nemovitosti včetně fotodokumentace, odkazu na detail v katastru nemovitostí, informace o zveřejnění a svěšení nabídky z úřední desky, odkaz na samotný záměr specifikující postup v případě zájmu klienta a dokumenty potřebné pro přihlášení do výběrového řízení. Realitní portál nabízí přidanou hodnotu, kterou zájemci na úřední desce nenaleznou (fotodokumentace nemovitosti, poloha na mapě, detailní popis nemovitosti atd.).

www.rprgrealty.cz

www.rprgrealty.cz