

Rozvojové

www.rprg.cz

PROJEKTY

Praha



Aktuální nabídka seminářů pro podnikatele



Zájemců o podnikání v Praze přibývá

A zase ta čokoláda

Obsah

<i>Slovo na úvod</i>	1
<i>Zájemců o podnikání v Praze přibývá</i>	2
<i>Semináře pro podnikatele</i>	4
<i>Okénko partnera: Microsoft</i>	6
<i>Začínáte? Příručka pražského podnikatele Švarcsystém</i>	7
<i>A zase ta čokoláda</i>	10
<i>Daňové tipy na webových stránkách Akcelerace</i>	12
<i>Novinky v seminářích Start pro školní rok 2014/2015</i>	14
<i>Nová nabídka projektu Úspěšná žena</i>	15
<i>Akcelerace na městských částech</i>	16

Vydavatel:



Partner:



Rozvojové PROJEKTY Praha
čtvrtletník – 4/2014

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.

^ Slovo na úvod

Vážení a milí čtenáři,

letní měsíce utekly jako voda a my se setkáváme opět v plné pracovní formě. V době, kdy jste užívali zaslouženého odpočinku, jsme nezaželeli a připravili v rámci projektu Akcelerace novou nabídku služeb v oblasti vzdělávání, ze které si vybíráte již od konce srpna a můžete se s ní seznámit i na následujících stránkách.

Zájemců o podnikání a podnikatelů, kteří mají zájem o rozvoj své činnosti, v Praze stále přibývá. Dokazují to statistiky Kontaktního centra pro podnikatele, které slouží občanům již rok a půl v centru Prahy. To, že se častěji přijdou poradit ženy, o jaké odborné poradenství je největší zájem, a další údaje z těchto statistik přinášíme i vám a pro sebe si nenecháme ani informace z jedné z hlavních letních aktivit projektu Akcelerace, letní podnikatelské roadshow po městských částech Prahy.

Osobní rozvoj a potřeba celoživotního vzdělávání jsou velmi důležité. Zejména pak právě pro podnikatele, kteří chtějí udržet krok s konkurencí. Nabídka odborných seminářů připravených pracovníky projektu Akcelerace v Kontaktním centru pro podnikatele vychází z aktuálních trendů v oblasti podnikání a zároveň reflektuje požadavky klientů. V nadcházejícím semestru se tedy u nás můžete naučit, jak úspěšně řídit lidi, jak efektivně využívat sociálních sítí a webu v propagaci podnikání, jak si vytvořit kvalitní firemní webové stránky, že schopní lidé jsou klíčem k úspěchu a jak je najít, co jsou a k čemu jsou dobré cloudové služby, jak financovat podnikání či využít dotací a mnohé další. V souvislosti s novými tématy jsme rozšířili i tým našich odborných školitelů a vy se můžete seznámit s jedním z nich.

Novinky přinášíme samozřejmě i v dalších projektech, a tak si na své přijdou i příznivkyně projektu Úspěšná žena, pro které jsou připravena další zajímavá aktuální témata z oblasti podnikání soustředěná do čtyř interaktivních workshopů. V neposlední řadě prošla zásadním rozvojem nabídka projektu START, kde od letošní sezóny nabízíme semináře i pro základní školy a dochází ke značnému rozšíření nabídky odborných seminářů i možností vytvoření speciálních odborných školení tak zvaně na míru každé škole.

S problematikou švarcsystému a jeho charakteristickými znaky, které jsou posuzovány kontrolory, vás seznámí jedna z našich již tradičních příruček pro podnikatele. Svou zajímavou službu nám představila firma Microsoft a daňovou novinku jsme tentokrát tematicky cílili na optimalizaci nákladů na vzdělávání a školné z pohledu zaměstnance i zaměstnavatele. Přesně po roce přinášíme pokračování úspěšného podnikatelského příběhu mladé talentované dvojice podnikatelů, kteří spojili nejen svou profesní, ale i životní dráhu.

Věřím, že i tentokrát si každý z vás najde v našem časopisu své téma.

S přáním příjemné četby

Ing. Jitka Kárníková

generální ředitelka

Rozvojové projekty Praha, a.s.



ROZVOJOVÉ
PROJEKTY
PRAHA ^

Zájemců o podnikání v Praze přibývá

V Praze narůstá zájem o služby v oblasti podpory podnikání. Do Kontaktního centra pro podnikatele, které poskytuje své služby v pražském regionu v rámci projektu Akcelerace – programu podpory podnikání v hlavním městě Praha, si za prvních osm měsíců roku 2014 pro konzultace přišlo osobně 125 podnikatelů a další využili možnosti ostatních rozvojových aktivit, jež projekt nabízí.

Počet klientů Kontaktního centra pro podnikatele se za prvních osm měsíců letošního roku značně rozrostl. „Naši klienti se o projektu Akcelerace – programu podpory podnikání v hlavním městě Praze dozvídají především z internetu. Dále pak z materiálů distribuovaných na městské části, úřady práce a živnostenské úřady. Co nás ale nejvíce těší je, že roste podíl klientů, kteří přicházejí na základě doporučení našich služeb,“ říká ředitelka akciové společnosti Rozvojové projekty Praha, která

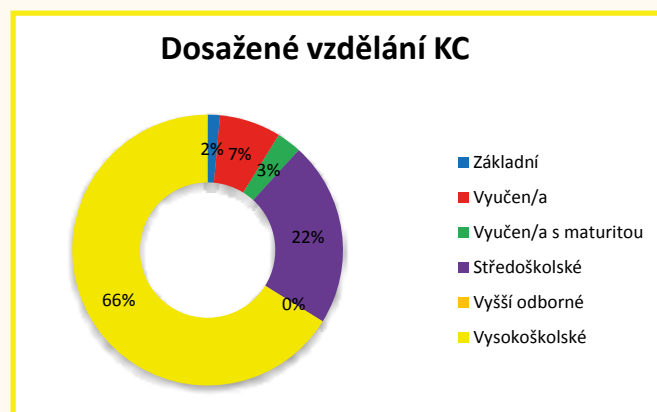
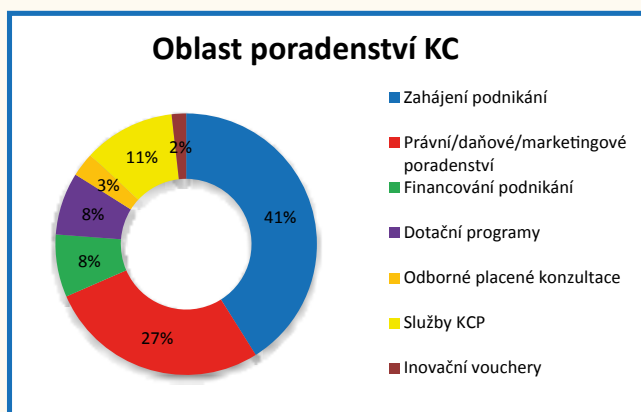
je realizátorem projektu Akcelerace, Ing. Jitka Kárníková. Pražští podnikatelé, kteří přicházejí do Kontaktního centra řešit otázky se zahájením podnikání nebo jeho rozvojem, jsou většinou ve věku 30–39 let a mají vysokoškolské vzdělání. Nejčastější dotazy začínajících podnikatelů se vztahují k zákonným povinnostem, které musí splňovat, a vhodné formě podnikání.

Ti, kteří již podnikají, se na Kontaktní centrum pro podnikatele nejčastěji obracují s dotazy ohledně financování

podnikání, zejména pak s možnostmi získání dotací na území hlavního města Prahy. Velký zájem mezi těmito podnikateli je i o odborné konzultace v oblasti právní, daňové a účetní. Během prvních šesti měsíců navštívilo Kontaktní centrum osobně 95 zájemců o poradenství. To dokazuje, že je o tyto služby na území hlavního města Prahy zájem.

Za prvních osm měsíců roku 2014 bylo v rámci projektu Akcelerace zrealizováno 45 seminářů a workshopů, kterých se zúčastnilo celkem 691 zájemců. Ty

Statistiky Kontaktního centra pro podnikatele za 1–8/ 2014





AKCELERACE

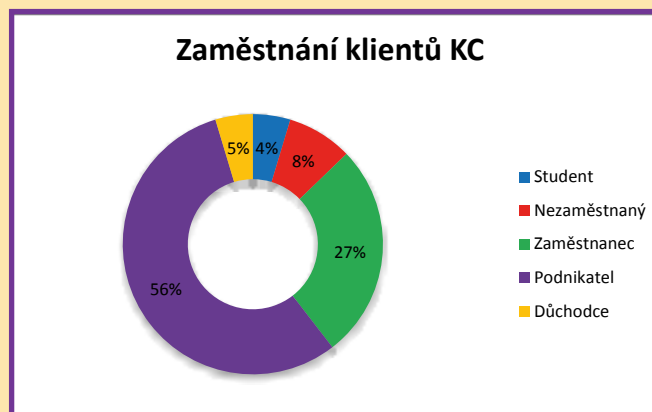
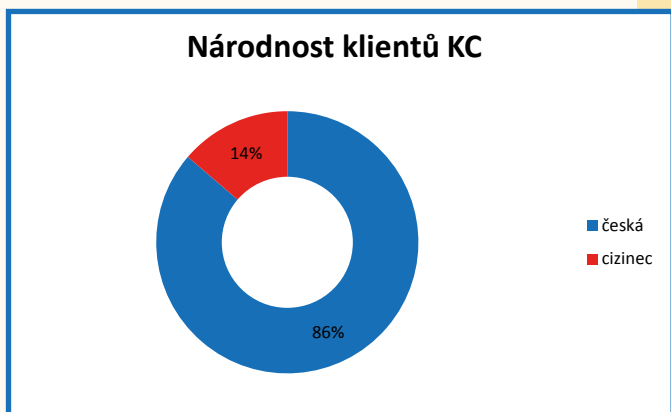
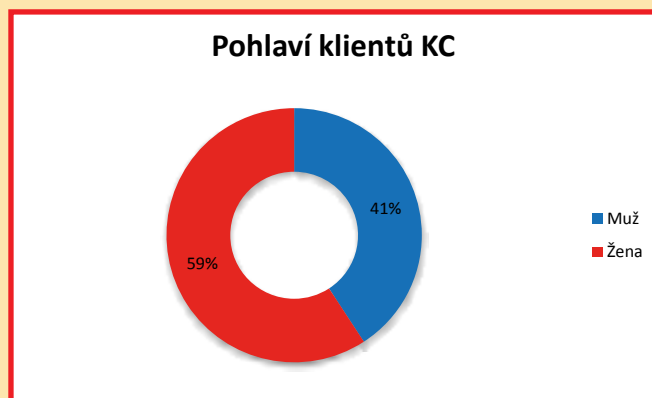
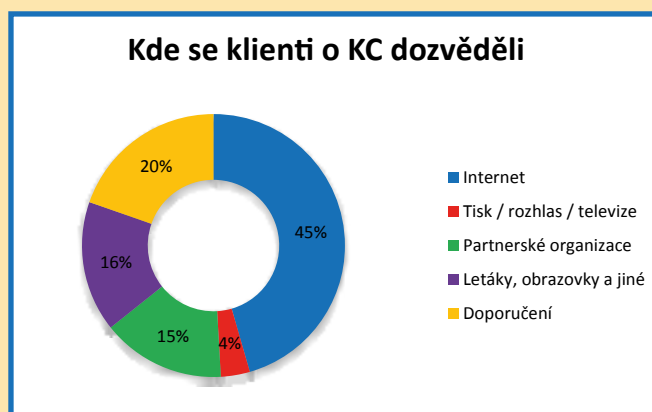
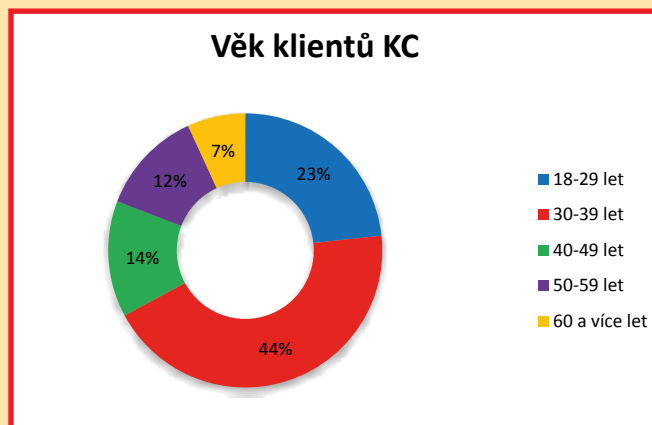
PROGRAM PODPORY PODNIKÁNÍ
NA ÚZEMÍ HLAVNÍHO MĚSTA PRAHY

jsou zaměřeny na podnikatele a jejich zaměstnance, studenty, kteří jsou velkým potenciálem pro rozvoj pražského podnikání, ale nezapomíná se v nich ani na ženy, vracející se do profesního života například po mateřské dovolené. Zpětná vazba od klientů a statistické údaje o stávající klientele pomáhají pracovníkům Kontaktního centra při plánování a tvorbě budoucí nabídky služeb. Ta by měla reflektovat právě přání a priority zájemců o služby Kontaktního centra pro podnikatele.

(pk)

Národnosti klientů Kontaktního centra pro podnikatele:

Česko, Rusko, Ukrajina, Maďarsko, Itálie, Brazílie, Slovensko, Kazachstán



Semináře pro podnikatele

Jednou ze základních činností Kontaktního centra pro podnikatele, jež je jedním z pilířů projektu Akcelerace, je organizace seminářů pro začínající podnikatele, praktikující podnikatele, jejich zaměstnance a spolupracovníky. Neustálé zkvalitňování poskytovaných služeb a nabídka seminářů dle aktuálních požadavků jsou pro pracovníky projektu to nejdůležitější. Pro podzimní vzdělávací období roku 2014 tak připravili osm zcela nových seminářů a podstatně rozšířili tým spolupracujících lektorů. Tyto změny vyplynuly z ankety na internetových stránkách projektu a reflektují i požadavky klientů Kontaktního centra pro podnikatele, kteří právě sem na konzultace k podnikání přicházejí stále častěji.

Témata seminářů, o nichž najdete podrobné informace na webových stránkách projektu Akcelerace, se nově zaměřují i na technické znalosti potřebné k úspěšnému podnikání – typy a triky při tvorbě internetových stránek, cloudová řešení pro malé a střední podnikatele a efektivní využívání sociálních sítí. Další oblastí, na kterou budou semináře zaměřeny, je získávání a následné úspěšné řízení zaměstnanců. Velký zájem byl z řad podnikatelů o seminář, který shrnuje vše potřebné o franchisovém podnikání a možnostech financování podnikání. V závěru roku pak je naplánován velmi žádaný seminář, který zmapuje aktuální dotační možnosti strukturálních fondů EU pro podnikatele.

Nabízíme stručný přehled nových seminářů, na které se můžete registrovat na webových stránkách projektu Akcelerace. Zde také získáte podrobnější informace o obsahu seminářů a můžete se seznámit se zkušenostmi lektorů prostřednictvím jejich profilů.

Zákony úspěšného řízení lidí

Tématem, které je klíčem k rozvoji podnikání, účastníky provede lektor Ing. Vít Hroch. Účastníci tohoto semináře dostanou odpovědi na otázky: Jak ovlivnit svůj úspěch? Jak se stát jedním z těch, kteří uspějí? Na čem zapracovat? Co určuje naše chování a jednání? A také na další otázky, jež se týkají uvědomění si možností a podmínek jejich vlastního úspěchu.

Chyťte zákazníky do sociálních sítí

S odborníkem na využití webu a sociálních sítí, lektorem Michalem Kořínkem, získají účastníci semináře přehled o možnostech propagace podnikání na webu. Zjistí, co jim v tomto směru nabízejí sociální sítě, a které z nich se pro jejich aktivity hodí více či méně. Dozví se, jak pomocí nich oslovit nové zákazníky a jak udržet přízeň těch stávajících.

Tvorba webových stránek

Lektor Miroslav Holec seznámí absolventy tohoto semináře se současnými trendy v oblasti vývoje webových stránek a předá jim návod, jak si jednoduchým způsobem vlastní pomocí vytvořit své webové stránky, které jsou přístupné a spravovatelné pomocí nástroje Webmium. Cílem semináře je naučit účastníky vytvořit si webovou stránku s vlastním obsahem, která bude přizpůsobena pro desktop i mobilní zařízení a její obsah bude

snadno čitelný a vyhledatelný ve vyhledávačích. Webová stránka bude umět zobrazovat běžné texty, obrázky, galerie, kontaktní informace, ale také videa z YouTube, a její návštěvnost bude měřitelná nástrojem Google Analytics.

Franchising jako podnikatelský trend

Téma tohoto semináře již z naší nabídky znáte. Pro velký zájem jej v podzimní nabídce rozšiřujeme. Oblíbená lektorka PhDr. Markéta Hinková si pro účastníky připravila informace o franchisovém podnikání jako možnosti rozvoje prodejní sítě a o tom, jak na komplexní projekt zavedení franchisových poboček. Zájemci o tuto formu podnikání získají informace o úspěšných franchisových konceptech a návod, jak si vybrat vhodný franchisový koncept. Nedílnou součástí semináře je i diskuse s hostem – franchisovým podnikatelem.

Schopní lidé jsou klíčem k úspěchu, umíte je najít?

Lektor Mgr. Miroslav Hudeček je odborníkem na personalistiku v mnoha ohledech. Absolventy semináře naučí, že přijímáním kvalitních zaměstnanců, kteří jsou schopni zastávat jim svěřenou pozici, dokáží zabránit nižší produktivitě, zhoršování morálky ostatních zaměstnanců, zhoršení vztahu se zákazníky a tím i snížení prodeje. Účastníci semináře se naučí dovednostem, které jim pomohou do své firmy přijmout vhodné a schopné pracovníky, s nimiž pak dokáží zvyšovat svůj podíl na trhu.

Nebojte se cloudu

Slovo „cloud“ je dnes velmi aktuální a hodně používané. Dalo by se říci, že je tzv. cool. Co však přesně znamená? Jaké výhody, nevýhody či právní úskalí přináší využití cloudových služeb? Jaké užitečné služby mohou zdarma či s minimálními náklady využívat? Tyto a mnohé další otázky si zodpovíme během semináře, kterým vás provede lektor Jaromír Nechanický. Mimo jiné budou představeny cloudové služby pro: spolupráci malých týmů, tvorbu dokumentů a prezentací, účetnictví, získávání a analýzu dat a mnohé další.

Financování mého podnikání

Odborníci na finance a daňovou problematiku, Ing. Jaroslavu Paskerovou, znáte jako lektorku a poradkyni z našeho Kontaktního centra pro podnikatele. V tomto semináři od ní účastníci získají přehled o všech využitelných možnostech, jak



financovat své podnikání, obdrží praktické pomůcky pro sestavování finančního plánu a křivek financování svých podnikatelských aktivit a naučí se s nimi pracovat.

Dotace pro podnikatele

Účastníky semináře seznámí lektor Martin Macura s problematikou dotací v České republice. Získají tak kompletní informace o poskytovatelích dotací, jako jsou strukturální fondy EU, státní rozpočet a další. Odborník na oblast dotací osvětlí celý proces žádosti o dotaci – od přípravy po hodnocení a realizaci projektu, včetně spojených rizik i kontrolou, a upozorní na nejčastější chyby příjemců/podnikatelů.

Semináře pro podnikatele jsou vždy vedeny odborníky na danou problematiku. Součástí každého semináře je i diskuze o daném tématu či problematice. Vysokou míru interaktivity a osobního přístupu zajišťujeme maximální kapacitou seminářů, která činí 15 účastníků. Nesporným plusem je také cena jednoho semináře včetně DPH ve výši Kč 690,-.

Věříme, že nabídka tohoto semestrálního souboru podnikatelských témat je pro vás zajímavá a bude přínosem pro rozvoj vašeho podnikání.

www.akcelerace-praha.cz

Tri otázky pro nového lektora projektu Akcelerace

Ing. Vít Hroch se zabývá v rámci své manažerské a trenérské praxe problematikou osobního růstu a souvislostmi fungování mozku, myšlení a chování lidí. Nová zjištění pak implementuje do postupů vedoucích ke zvýšení osobní úspěšnosti člověka.

Jak dlouho se věnujete trenérské praxi v oblasti osobního růstu a co bylo pro tuto Vaši orientaci rozhodující?

Problematikou osobního růstu se zabývám již velmi dlouhou dobu. První počátky mého zájmu pramenily ze snahy zdokonalit sama sebe. Od chvíle, kdy jsem začal působit jako manažer, jsem se logicky v rámci řízení lidí zabýval otázkou, jak přispět k tomu, aby byla výkonnost nejen moje, ale i mně svěřeného kolektivu co nejvyšší. Posléze jsem začal docházet k názoru, že klíčovými kritérii výkonnosti, resp. úspěšnosti každého člověka je způsob, jakým přistupuje ke svému životu, ke své práci, jinými slovy jakým způsobem myslí. Důkazem toho byly příběhy lidí kolem mě, kdy jsem viděl mnoho inteligentních lidí, jak sklízí neúspěchy přesto, že ve škole excelovali. Pak ty opačné, kdy jsem byl svědkem úspěchu lidí, od kterých by to nikdo neočekával. Všiml jsem si, že společným jmenovatelem těch úspěšných byl především způsob, jak přistupovali k řešení věcí, jak o věcech uvažovali a jak se obecně stavěli ke každé situaci, se kterou se museli v životě a v práci vypořádat. Jak tyto úspěšné přístupy zprostředkovat, je i cílem mého snažení při práci s lidmi v oblasti osobního růstu.

V čem vidíte důležitost přednášek tohoto typu pro mladé lidi?

Myslím, že mládí je kromě jiného pro každého obdobím hledání. Přestože si to člověk často neuvědomuje, prochází v mládí obrovskou změnou, která jej utváří. Je docela dobře známa věc, že mozek člověka prochází dramatickými změnami v období prvních dvou let

po narození. Mnohem méně se ale obecně ví, že např. v období puberty se uvnitř naší hlavy odehrávají změny stejně dramatické, ne-li větší. Každý máme volbu – buď se necháme ovlivňovat svým prostředím, nebo se staneme architekty vlastního osudu. A pokud si zvolíme tu druhou možnost, je nutné na tom pracovat, což nejprve znamená se seznámit s tím, že taková možnost existuje. Vzhledem k tomu, že se o tom ve škole těžko něco dozvedí, alespoň pokud vím, jsou tyto přednášky jakýmsi otevřením okna do světa možností, které jsou ve skutečnosti neomezené. Vědět o tom je prvním krokem k tomu něčeho dosáhnout. Pokud si to alespoň část absolventů těchto přednášek uvědomí a pokusí se se sebou něco udělat, je to výhra nejen pro ně, ale pro nás všechny. Protože úspěšní a pozitivní lidé vytvářejí pozitivní a úspěšnou společnost, místo, kde všichni žijeme.

Kde vidíte největší slabinu v osobním rozvoji u dnešní dorůstající generace?

Největší handicap osobního rozvoje nevidím ani tak u dorůstající generace v tom, že by byla jiná, než jsme byli my a naši rodiče, jak se často s oblibou říká. Nevěřím, že se dnešní lidé liší od nás a našich rodičů ve stejném věku, i když se přiznám, že mám někdy problém některým věcem rozumět. Pak se ale většinou přistihnu u toho, že jsem už zapomněl, co jsem byl zač já sám v jejich letech.

Ať se to líbí, nebo ne, dnes je stále kromě vlivu rodiny škola tím místem, kde je možné na osobním růstu mladého člověka zapracovat nejví-

ce. Bohužel, jak ostatně poznamenal jeden špičkový neurolog a vědec v oblasti fungování lidského mozku, pokud chtěl někdo vymyslet něco, aby se tam nedalo nic kloudného naučit, tak vymyslel školu. Škola a školní systém tak, jak v průměru funguje všude, kde vím (nejsem žádný znalec školních systémů, ale mám děti), je tragicky neefektivní a k osobnímu růstu dětí a mladých lidí příliš nepřispívá. Problém vidím v tom, že se snažíme pracovat s mladými lidmi, jako bychom se už nesčetněkrát nepřesvědčili, že než nesmyslné biflování informací, které dnes najdu na tři kliknutí v počítači, je lepší a smysluplnější se např. učit, jak se učit, učit se, jak věci používat, jak pracovat s informacemi, jak si stanovovat priority, jak se samostatně rozhodovat atd. prostě učit se věcem, které mohu okamžitě snadno používat ke svému a nejen svému prospěchu. Vůbec už nemluví o tom, že kromě tělocviku neexistuje ve škole předmět, který by jakýmkoliv způsobem otvíral dveře do světa technik osobního – fyzického i duševního – růstu. A tělocvik zmiňuji jen proto, že dobrá fyzická kondice s kvalitní funkcí mozku a s kvalitním myšlením přímo souvisí. Prostě jsme se ještě ani nedopracovali k naplnění ideálů J. A. Komenského, učitele národů (a ten se, prosím, narodil na konci šestnáctého století, pokud si ze školy dobře pamatují).

(pk)



Kompletní profil lektora najdete na www.akcelerace-praha.cz

We love startups! Microsoft BizSpark

Jste mladá začínající IT firma, startup, nebo máte jen skvělý nápad a hledáte možnosti, jak jej zrealizovat? Společnost Microsoft vám nabízí tříletý program Microsoft BizSpark (www.bizspark.com), který zahrnuje veškerý software pro vývoj, výstavbu infrastruktury, zařízení pro testování a marketingovou podporu. To vše zcela zdarma a bez žádných závazků či nutnosti reportingu. Microsoft BizSpark je globální program, do kterého se již zapojilo více než 100 000 firem z celého světa, z nichž více jak 500 je z České republiky.

Co vstupem do programu získáte?

Díky programu máte k dispozici veškeré nástroje pro vývoj v rámci nejvyšší verze Visual Studio Ultimate spolu s předplatným MSDN. To umožňuje získání jakéhokoliv software včetně všech historických verzí. Stejně tak ale získáte i nejnovější verze, které vám zůstávají i po ukončení členství v programu. To má obrovskou výhodu tehdy, pokud potřebujete otestovat vaše aplikace pro nějaké specifické prostředí.

Dále v rámci programu získáte zdarma kredit do Microsoft Azure v hodnotě \$150 na měsíc. Microsoft Azure je univerzální platforma pro provoz aplikací v cloudu. Můžete vytvářet weby, databáze, spouštět virtuální stroje, API, mobilní služby i tradiční aplikace s vysokou dostupností bez nutnosti řešit infrastrukturu. Kredit můžete využít nejen pro vývoj, ale i pro komerční účely.

Vyvíjíte mobilní aplikace? Tak to jistě oceníte vývojářský účet na 12 měsíců zdarma pro publikaci vašich aplikací ve Windows Store a Windows Phone Store. Dále nabízíme možnost bezplatného zapůjčení tabletů a telefonů Nokia pro testování.

Mezi další neopomenutelné výhody patří technická podpora ze strany Microsoftu a jeho partnerů. Na webu Microsoft Virtual Academy (www.mva.ms) jsou zdarma profesionální online kurzy a v návaznosti na ně pak poskytujeme individuální technické konzultace pro vývojáře či školení.

V neposlední řadě pomáháme nadějným projektům postaveným na technologiích společnosti Microsoft s jejich propagací nejen v České republice, ale i v rámci Evropy. Aplikaci či řešení umíme zpropagovat nejen mezi partnery, ale i mezi koncovými uživateli.

A tím to nekončí!

Programem Microsoft BizSpark to rozhodně nekončí. V případě, že váš projekt bude raketově růst, tak jej můžeme nominovat do programu BizSpark plus, ve kterém je možné získat kredit do Microsoft Azure v hodnotě \$5 000 na měsíc po dobu jednoho roku. Českým startupům také pomáháme s přípravou do akcelérátoru Microsoft Ventures v Berlíně, kdy mohou využít svůj potenciál naplno pod vedením nejlepších mentorů.

Podmínky přijetí do programu

Každý program má své podmínky a BizSpark není výjimkou. Cílem je do programu zapojit co nejvíce mladých firem, proto jsou nastaveny velice mírně. Firma se musí zabývat vývojem softwarových produktů či služeb, musí mít roční obrát nižší než 1 milion dolarů a současně doba podnikání musí být kratší než 5 let.

Registrovat do programu se můžete přímo na stránkách www.bizspark.com, kde se dozvíte i další informace.



Švarcsystém

Hustou spleť předpisů a zákonů pomáhají podnikatelům rozplétat Příručky pražského podnikatele připravované v rámci projektu Akcelerace. Jedním z těchto specializovaných materiálů, který zde představujeme, je příručka Švarcsystém.

Švarcsystém lze popsat jako výkon práce mimo pracovněprávní vztah, při kterém osoby vykonávající pro zaměstnavatele práci nejsou jeho zaměstnanci, ale podnikateli (zpravidla OSVČ).

Definice závislé práce v rámci ZP byla s účinností od 1. 1. 2012 novelizována.

Tato novelizace vylučuje pokusy o předchozí občasnou interpretaci, kdy podle některých názorů šlo o závislou práci jen tehdy, pokud byly naplněny všechny její znaky současně.

Závislou prací (§ 2 odst. 1 ZP) je práce, která je vykonávána:

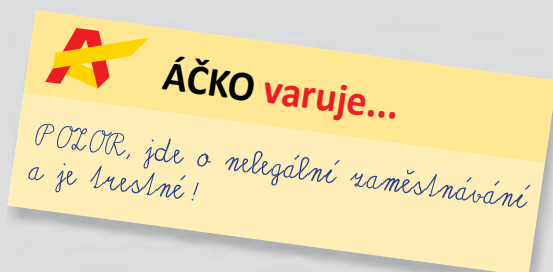
- ve vztahu nadřízenosti zaměstnavatele a podřízenosti zaměstnance
- jménem zaměstnavatele
- dle pokynů zaměstnavatele
- zaměstnanec ji pro zaměstnavatele vykonává osobně

Závislá práce musí být (§ 2 odst. 2 ZP):

- vykonávána za mzdu, plat nebo odměnu za práci
- na náklady a odpovědnost zaměstnavatele
- v pracovní době na pracovišti zaměstnavatele, popřípadě na jiném dohodnutém místě

Závislá práce může být (§ 3 ZP) vykonávána:

- výlučně v základním pracovněprávním vztahu, jímž je pracovní poměr a právní vztahy založené dohodami o pracích konaných mimo pracovní poměr (DPP, DPČ)
- podle zvláštních předpisů, např. podle služebního zákona



Co je švarcsystém

Když zaměstnavatel předstírá, že se svým zaměstnancem má obchodní nebo občanskoprávní vztah, a zastírá tak skutečný stav vztahu závislé práce.

Švarcsystém je tak výkon závislé práce mimo pracovněprávní vztah. Tedy situace, kdy zaměstnavatel s OSVČ uzavře smlouvu v rámci obchodněprávního vztahu, přestože v realu jde o závislou činnost. Aby se činnost dala označit za závislou, musí být vykonávána:



- ve vztahu nadřízenosti a podřízenosti
- jménem zaměstnavatele
- dle pokynů zaměstnavatele
- na základě osobního výkonu

Mnohem důležitější jsou však znaky **prokazující samotný švarcsystém**. Aby kontroloři označili pracovní (obchodní) vztahy za švarcsystém, **ne musí být přítom splněné všechny znaky**. Zároveň se však podnikatelé nemusí bát, že při shodě s některými prvky charakterizujícími švarcsystém hned budou obviněni z nelegálního zaměstnávání. Nedá se ale explicitně říci, že třeba splnění 4 znaků už znamená švarcsystém. Vždy totiž záleží na rozhodnutí konkrétního inspektora.

Charakteristika švarcsystému

Prakticky vždy se **formálně jedná o obchodněprávní vztah poskytovatele (dodavatele) služeb (fyzické osoby – pracovníka) a odběratele (objednatele) služeb (osoby fyzické nebo osoby), kteří však jsou fakticky ve vztahu zaměstnance a zaměstnavatele.**

Přítom je taková „**služba**“ (ve skutečnosti práce či pracovní činnost) **poskytována obvykle:**

- ve stanovené pracovní době
- s nástroji, pomůckami či za použití materiálu odběratele služeb
- na základě jeho pokynů
- v místě jeho podnikání
- za pravidelnou měsíční odměnu;

vykazuje tedy znaky závislé práce, která má být vykonávána nikoliv v obchodněprávním, ale v pracovněprávním režimu. (Pokud by poskytovatelem služeb byla osoba právnická, a nikoliv osoba fyzická, o švarcsystém by se nejednalo.)

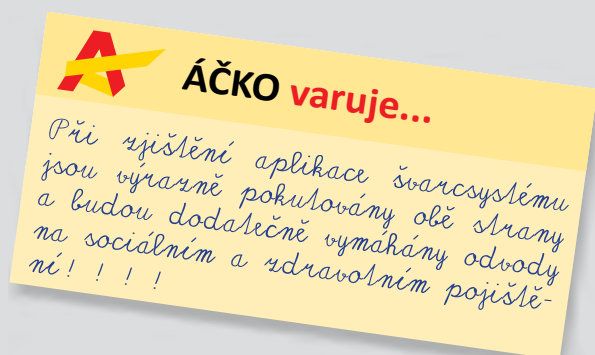
- **Švarcsystém je pro zaměstnavatele (odběratele) méně zavazující** – smluvní vztah lze kdykoliv snadno ukončit (není třeba hledat výpovědní důvod, a zejména případně platit odstupné), zaměstnanec (poskytovatel) nemá nárok na placenou dovolenou.
- **Celkové osobní náklady jsou pro zaměstnavatele (objednatele) nižší** – neplatí příslušné pojistné odvody.
- **Zaměstnanec (poskytovatel) může jako osoba samostatně výdělečně činná uplatňovat příslušný nákladový paušál**, čímž rovněž snižuje příslušné odvody a získává ve výsledku vyšší čistou odměnu.

Naproti tomu na podnikatelskou činnost jako OSVČ lze usuzovat, pokud má dodavatel:

- **volnost v tom, kde, jak a jakým způsobem bude realizovat plnění ze smlouvy, a není limitován příkazy**
- **pokud poskytuje služby na svou odpovědnost a nese podnikatelské (hospodářské) riziko**
- **pokud je odměna závislá na kvalitě rozsahu poskytovaných služeb**

Definice podnikání je stanovena zákonem jako soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.

Nejvíce odlišuje činnost podnikatelskou provozovanou v obchodněprávních vztazích od závislé činnosti vykonávané v pracovněprávním vztahu požadavek samostatnosti.



O samostatnou činnost jde tehdy, jestliže:

- samostatně podnikající osoba (typicky živnostník) rozhoduje o své činnosti samostatně a sama ji organizuje
- podnikající osoba není závislá na pokynech a příkazech svých nadřízených

Není proto možné za samostatnou považovat činnost v závislém (podřízeném) postavení, zejména pak činnost, která je vykonávána pro jedinou osobu (jediného odběratele), která určuje a řídí podstatné složky jejího provádění.

Znaky švarcsystému

1. Vystupování jménem zaměstnavatele

OSVČ vystupuje sám za sebe. Pokud OSVČ vystupuje jménem právnické osoby – svého zaměstnavatele, splňuje jeden ze znaků švarcsystému. To se týká i takových věcí, jako jsou například vizitky či třeba e-mailová schránka a podpis v e-mailech.

2. Pravidelné a stejné odměny

Pokud OSVČ pravidelně fakturuje pouze jednomu zaměstnavateli a dostává za to v pravidelných intervalech (typicky jednou měsíčně) stejnou částku.

Stejně tak pokud má OSVČ sjednanou odměnu dle hodinové sazby, kde hraje klíčovou roli evidence zaměstnavatele. Za podezřelé odborníci označují, jestliže dosahuje stejných částek, které dostávají na obdobné pozici u zaměstnavatele zaměstnanci.

3. Práce pro jednoho zaměstnavatele a zákaz výkonu pro jiného

Zatímco dlouhodobá činnost pro jednoho zaměstnavatele sama o sobě švarcsystém neznamená, v kombinaci se smluvním zákazem činnosti pro jiný podnikatelský subjekt se již za znak skryté závislé činnosti považuje. Jestliže OSVČ uzavře s firmou smlouvu na dobu neurčitou nebo dlouhé časové období, ve které se navíc stanoví exkluzivita, může si odškrtnout další splněný znak švarcsystému.

4. Pracovní nástroje zaměstnavatele

Pokud OSVČ pracuje s pomůckami zaměstnavatele a nemá ji spolu smlouvu o pronájmu (například kanceláře, počítače apod.), jedná se o faktor ukazující na švarcsystém.

Pokud povaha činnosti vede k tomu, že musí být vykonávána přímo v sídle nebo pobočce zaměstnavatele, je třeba smluvně upravit nájem pomůcek, nástrojů, zařízení nebo i nebytových prostor. **Právě „nelegální“ využívání pomůcek se řadí mezi nejdůležitější znaky švarcsystému.**

5. Stanovená pracovní doba

Mezi klasické znaky závislé činnosti patří **pracovní doba**. Pokud má tedy OSVČ **pevně stanovenou pracovní dobu, která se zaznamenává pro účely zaměstnavatele, ukazuje to na švarcsystém.** Podobně prozradí zastřený pracovněprávní vztah pevně dohodnutý nebo minimální průměrný počet hodin práce za měsíc. Na výkon závislé činnosti lze usuzovat, jestliže odměna za práci nebo služby je určena podle počtu odpracovaných hodin nebo pokud je stanovena pevnou částkou za měsíc.

6. Vztah nadřízenosti a podřízenosti a odpovědnost za škodu

Pokud OSVČ s firmou legálně spolupracuje, jedná se z hlediska obchodněprávních vztahů o rovnocenné partnerství. Pokud tedy vztah OSVČ a zaměstnavatele charakterizuje **nadřízenost a podřízenost, tedy že OSVČ bez výhrady plní příkazy nadřízené osoby ze strany zaměstnavatele, je to již rys švarcsystému.** Na švarcsystém může též ukazovat, jestliže je OSVČ zařazena do organizační struktury zaměstnavatele.

Se vztahem nadřízenosti a podřízenosti souvisí i **odpovědnost za škodu způsobenou třetí osobě.**

Zaměstnanec totiž ručí za škodu pouze do zákonem stanoveného limitu (4,5násobku příjmu), jinak za něj ručí zaměstnavatel. OSVČ oproti tomu ručí celým svým majetkem. Pokud tedy za škodu neodpovídá OSVČ, ale zaměstnavatel, jde o znak švarcsystému.

7. Příliš malá specializace

Čím méně je činnost OSVČ specializovaná, tím vyšší je riziko švarcsystému. Čím obecněji se tedy ve smlouvách stanoví činnost OSVČ, tím se obě strany vystavují většímu nebezpečí kvalifikace švarcsystému.

Ve smlouvách **by neměla též zaznít ujednání typická pro pracovní smlouvy, třeba o nároku na placené volno nebo překážky v práci na straně OSVČ.**

Nejčastějšími znaky a okolnostmi indikujícími vztah závislé činnosti fyzické osoby a osoby, od níž jí plyne příjem (dále jen „plátce příjmu“), jsou následující:

- plátce příjmu přímo či nepřímo ukládá úkoly, řídí a kontroluje fyzickou osobu a nese odpovědnost související s její činností,
- fyzická osoba má ve vztahu k plátcí příjmu obdobné postavení jako zaměstnanec,
- odměna za práci je vypočítána na základě délky pracovní doby nebo obdobným způsobem běžným při odměňování osoby v pracovněprávním vztahu,
- materiál, pracovní pomůcky, stroje a zařízení potřebné pro výkon činnosti jsou fyzické osobě poskytovány plátcem příjmu,
- vztah mezi plátcem příjmu a fyzickou osobou je dlouhodobý anebo soustavný, resp. fyzická osoba vykonává činnost dlouhodobě pouze pro jednoho plátce příjmu, a to osobně nebo prostřednictvím spolupracující osoby ve smyslu §13 zákona o daních z příjmu.

OSVČ dle smlouvy vykonává optimálně vysoce specializovanou činnost, ideálně časově ohraničenou, kde tato činnost není hlavním předmětem podnikání subjektu, pro níž je prostřednictvím OSVČ vykonávána (tzn. jde de facto o výkon činnosti OSVČ pro odběratele tzv. outsourcingovým způsobem, jenž je pro něj zpravidla ekonomicky výhodnější, než kdyby takovou činnost vykonával najímáním zaměstnanců) – např. outsourcing mezd či celého účetnictví, právních služeb, speciálních činností v oblasti akvizic, odpadového hospodářství apod.

V rámci boje proti švarcsystému vydalo Ministerstvo financí pokyn č. D-285, jenž přímo ve svém obsahu indikuje znaky švarcsystému – viz výňatek z tohoto předpisu:

Závěrem ještě doporučení, které se týká „**neprůstředných smluv a ujednání**“. Kontroloři se zaměřují především na reálnou podstatu vztahu mezi OSVČ a zaměstnavatelem a méně na formální stav. Proto i „skvěle“ sestavené smlouvy před pokutou nemusí ochránit, pokud kontrolor vyhodnotí spolupráci jako švarcsystém.

Kontroly na potlačení švarcsystému mají v kompetenci Inspektorát práce a Úřad práce.

Orgány státní kontroly – inspekce práce jsou oprávněny u osob zdržujících se na pracovištích požadovat prokázání totožnosti a toho, že prací vykonávají na základě pracovněprávního vztahu nebo jiné smlouvy. Za nesplnění této povinnosti může kontrolní orgán udělit, a to i opakovaně, pořádkovou pokutu do 10 000 Kč.

Fyzické osobě, která se dopustí přestupku spočívajícího v tom, že vykonává nelegální práci, může udělit pokutu až 100 000 Kč.

Právnícké nebo fyzické osobě, která jako zaměstnavatel umožní nelegální práci, může uložit pokutu až do výše 10 000 000 Kč, nejméně ve výši 250 000 Kč. V případě, že je zjištěno, že se zastírá pracovněprávní vztah, jsou s tím spojeny i další následky. I když je formálně určitý vztah označený jako obchodní, bude na něj aplikován zákoník práce.

Po zaměstnavateli budou dodatečně vymáhány dodatečně vyměřené odvody.

Co vede podnikatele k nelegálnímu švarcsystému

Výhody práce v rámci švarcsystému pro zaměstnance:

- Pracující osoba (zaměstnanec) nemusí odvádět část sociálního pojištění, které jinak platí zaměstnavatel.

- Nemocenské pojištění je dobrovolné.
- Možnost vykazovat náklady procentem příjmů (v účetnictví zaměstnavatele i zaměstnance).

Nevýhody práce v rámci švarcsystému pro zaměstnance:

- Zvýšení administrativy na straně zaměstnance (OSVČ).
- Neexistence právního nároku na dovolenou (pokud má zaměstnanec dovolenou, tak neplacenou).
- Neexistence nároku na poskytování pracovních pomůcek.
- Neexistence nároku na přestávku na oběd.
- Pokud není smluvně stanoveno jinak, není nárok na odstupné.
- Při pracovním úraze se na zaměstnance (OSVČ) nevztahuje zákonné pojištění zaměstnavatele.

Agenturní zaměstnávání

- **Je legální forma** výkonu závislé práce „cizími“ pracovníky.
- Agenturní zaměstnavatel působí na základě příslušného povolení.
- Dočasně přiděluje svého zaměstnance k výkonu práce k jinému zaměstnavateli na základě ujednání v pracovní smlouvě nebo dohody o pracovní činnosti.
- Zaměstnanec se zaváže tuto práci konat podle pokynů uživatele a na základě dohody o dočasném přidělení zaměstnance agentury práce, uzavřené mezi agenturou práce a uživatelem.
- Nic také nebrání tomu, aby zaměstnavatel závislou práci v rámci svého provozu zajišťoval zaměstnanci jiného podnikatele, ať už to bude osoba fyzická nebo právnická.

Začínáte? – Průvodce pražského podnikatele

Název příručky: Švarcsystém

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.

A zase ta čokoláda...

S majiteli firmy Steiner & Kovarik jsme se na našich stránkách setkali poprvé přesně před rokem. Toto vzácně se doplňující duo spojilo svou cestu profesní i osobní. Využili možností projektu Inovační vouchery v Praze, v němž čerpali finance na vývoj nových produktů a měli velké plány s rozvojem své firmy. Tentokrát se s nimi potkáváme znovu, abychom zjistili, jak se jim daří plnit si své sny a plány a zda se firma rozvíjí tak, jak si před rokem předsevzali.

Silvie Steinerová a Petr Kovařík mne tentokrát pozvali již do svého nového obchodu v historickém centru Prahy, který byl v roce minulém také ještě snem. Prodírám se mezi turisty od Malostranského náměstí vzhůru a ihned, jakmile zabočím do Thunovské ulice, vidím hlouček turistů kolem usměvavé slečny, která každému z nich do ruky elegantně kleštičkami cosi podává. Když dojdu k malému obchůdku, usměje se slečna i na mě a se slovy: „Přejete si ochutnat mandli v čokoládě?“ mi též jednu podává. Musím přiznat, že nelze ochutnat jen jednu, a nedivím se, že většina lidí ihned poté neodolá a obchůdek navštíví. Tam je čeká ochutnávka všech možných dalších příchutí a nabídka mnoha sladkých dobrot v úžasných designech s tematikou Prahy.

Jste v krásném prostoru historické budovy, který se skládá ze dvou menších místností. Prostor je elegantně, barevně velmi čistě zařízen tak, že dá vyniknout krásným designům vystavených produktů. Čí je to práce?

Silvie: Tak jako všechno kolem designu jsem i toto navrhovala já. Samozřejmě vše společně diskutujeme a zvažujeme. Velmi pečlivě jsme vybírali každý kousek nábytku i ostatního vybavení. Právě barvy jsme volili obzvláště pečlivě a kombinace bílé, béžové a tmavě hnědé se nakonec ukázala jako nejlepší. Pokud vám přijde, že zde vynikají produkty, pak jsme zvolili skvěle. Některé skříňky jsou z běžného maloobchodu a jiné vyrobené na míru tak, abychom co nejlépe prostor využili. Horší byly stavební práce, protože prostor byl ve velmi špatném stavu.

Máte nový obchod, otevřený od dubna, zbývá vám ještě čas na vývoj nových produktů?

Petr: Obchod v centru Prahy byl naším snem, ale 99 % naší práce je stále velkoobchod. Musíme zásobovat naše odběratele, jako jsou například obchody na letišti, hotely a také nové firemní zákazníci. Vývoj produktů je proto pro nás stále to nejdůležitější a bude i nadále.

Směřujete vývoj produktů spíše na velkoobchod. Co vám tedy přináší zkušenosti s maloobchodem?

Petr: Jednak je to nová zkušenost a pak si zde také ověřujeme prodejnost výrobků. Každý nový produkt nejdříve zkusíme prodávat sami a teprve poté ho nabídneme ostatním odběratelům. Pokud dáváme produkt dál, tak již víme, že je zajímavý. Odběratelé mají samozřejmě ceny velkoobchodní, ale my máme ověřené, že produkt je dobře prodejný za námi doporučenou maloobchodní cenu. To je právě důležité pro jednání s odběrateli a přínos zkušenosti z maloobchodu pro velkoobchod.



Silvie: Také je to o prezentaci. U našich odběratelů nedokážeme úplně zajistit způsob prezentace našich produktů tak, jak bychom si to představovali. Zde jim můžeme ukázat a také předvést, že náš způsob skvěle funguje směrem k zákazníkovi. Pracujeme na ucelení firemní politiky a k tomu kvalitní způsob prezentace výrobků rozhodně patří.

Petr: Tady u nás stále panuje takový prodejní nešvar. Prodejce by byl nejraději, aby zákazníkovi prostě zboží jen podal, ten zaplatil a odešel. Ale takhle to už nefunguje. Prodejce se musí chovat proaktivně. Musí kvalitně informovat o výrobku, jeho složení, specifikách, a zejména dát zákazníkovi ochutnat to, za co má utratit své peníze. Pokud zákazník ví, že utratil peníze za kvalitní a dobrou věc, vrátí se. My jsme moc rádi, že se k nám zákazníci vrací, a vážíme si toho. Dokonce nám píšou a to není v dnešní době obvyklé. Velkou zásluhu na tom mají právě skvělí zaměstnanci, které to baví a kteří mají správný přístup k zákazníkovi.

O jaký nový produkt jste obohatili nabízený sortiment za uplynulý rok?

Petr: Nových produktů je hned několik. Jsou to rozinky v mléčné čokoládě a ve skořici. Jedná se o zcela nově vyvinutý produkt pro lidi, kteří mají chuť na něco měkčího, případně pro alergiky, kterým vadí ořechy a mandle. Motivy na tomto produktu jsou Karlovy Vary, Český Krumlov a Hradčany a jsou opět z dílny Silvie. Pak Dvořákovy mandle, které jsou v mléčné čokoládě a zázvoru. Tímto výrobkem vzdáváme hold našemu skladateli Antonínu Dvořákovi. Dále jsou to Karlovy mandle, které jsou v hořké čokoládě s chilli a se solí, s motivem Karlštejna. Uvedli jsme na trh novou DIA čokoládu, která je skutečně velmi chutná, a nabízíme ji v balení půl na půl mléčná a hořká. V neposlední řadě jsme uvedli na trh náš Český nugát. U tohoto výrobku bylo hlavním cílem vytvořit produkt, který bude z 80 % pouze z českých ingrediencí. K jeho výrobě se používá čerstvě stáčený med od medového nadšence Adama Daniše. Má certifikát kvality, a hlavně doopravdy

PRAGUE CHOCOLATE



není míchaný, jako většina medů u nás. Med tvoří 40 % výrobku, dále jen kvalitní české ingredience a jediným cizím jsou mandle. Do budoucna plánujeme i výrobu s vlašským ořechem, a pak bude výrobek ryze český. Chuť, jemnost a měkkost produktu je základem, protože na českém trhu není výrobek, který by splňoval stejná kritéria. Karlovy koule, produkt, jenž byl impulsem

k účasti v projektu Inovační vouchery v Praze a který bude takovým naším top produktem a všichni se na něj těšíme, je stále ještě ve vývoji ve spolupráci s VŠCHT. Proces je velmi dlouhý, protože chceme mít opravdu jistotu kvality, a zejména pokud chceme zachovat určitou trvanlivost výrobku bez vlivu na jeho kvalitu, třeba osm měsíců, tak se nedá nic ošidit ani urychlit.

Jsem tu jen chvíli a obchůdkem prošla pěkná řádka zákazníků. Jak jste postupovali při výběru zaměstnanců? Školíte si v proaktivním přístupu ke klientům zaměstnance sami?

Silvie: Zaměstnanci, to je samostatná kapitola. Pro tento obchod a obchod v Nerudově ulici jsme řešili otázku zaměstnanců spíše na doporučení. Pro Vary, kde je to přece již jen dál, jsme už využili služeb agentury. Ale vždy je to o tom, jak lidem ta práce sedne a zda se skutečně chtějí v tomto oboru realizovat, a to poznáte velmi brzo. Máme otevřeno až deset hodin denně a využíváme brigádníků z řad studentů. Mají zde možnost procvičit si jazyky, které i vyžadujeme. A zatím jsme měli většinou štěstí na ty šikovné. Produktové a prodejní školení na nikom nenecháváme a nováčky školíme sami.

Tak a je to venku, Silvie už prozradila, že jste si svůj sen z minulého roku splnili hned třikrát. Jdeme se proto z Thunovské ulice podívat i do druhého obchodu v horní části Nerudovy ulice.

Thunovská a Nerudova jsou obě v pražském podhradí a k tomu ještě obchod v Karlových Varech. To musí být pěkný záprah?

Petr: Taky že ano. I když zrovna obchod tady v Nerudově ulici se podařilo otevřít v poměrně krátké době, protože prostor nebyl tak zničený jako v Thunovské. Otevírali jsme začátkem září, takže zde prakticky začínáme. Pilujeme nové týmy a vše si musí takzvaně sednout.

Prostor tady v Nerudově ulici je krásný a skvěle koresponduje

s obchodem druhým, i když má jiné propozice. Byl to záměr a je stejný i ve Varech? Budete držet stejný design?

Silvie: Záměr to je. Právě připravujeme jednotný koncept značky pro fungování maloobchodu, manuál prakticky všeho včetně dress code a do budoucna bude vše jednotné. Pravda je, že ve Varech v designu trochu více zlatíme s ohledem na klientelu. Sice jsme již také v září otevřeli, ale tam se ještě na interiéru vyřádím a právě si konečně zazlatím. Na to se těší každý designér (smích). Tam také vzhledem k prostorovým možnostem plánujeme i ukázkovou výrobu.

Jednotný koncept, pravidla maloobchodu, manuály. Tak trochu mi to směřuje k franchise. Nebo chcete dále vše zvládnout vlastními silami?

Petr: Máte pravdu. Do budoucna chceme expandovat do ciziny a tam to jinak než franchisou řešit nechceme. Jiné je to tady. Také o tom uvažujeme. Mám dva kamarády, u kterých o tom uvažují, ale to musíme ještě dobře promyslet a důkladně zvážit.

Umíte vůbec odpočívat?

Silvie: No právě, už jsme hodně unavení. Zítra odjždíme po hodně dlouhé době konečně na dovolenou.

Petr: Týden beach volejbalu a týden válení na pláži a nicnedělání. Už se na to oba moc těšíme. A také máme v plánu odstěhovat se mimo město. Moc se nám líbí Šumava, tak už se pídíme po nějakém hezkém klidném místě. Nejdříve ale musí být dobře nastaveny a fungovat všechny procesy ve firmě, abychom mohli vedení firmy z větší části přenechat zaměstnancům a do Prahy jen občas dojíždět. To vidíme tak v horizontu pěti let.



Moc děkuji za rozhovor, milé přijetí a přeji oběma hodně úspěchů a síly v dalším rozvoji firmy a také k plnění dalších svých přání a snů.

Daňové tipy na webových stránkách Akcelerate

Další z užitečných témat z oblasti optimalizace nákladů rubriky Právní a daňové poradenství – Rady odborníka se zaměřuje na vzdělávání a školné z pohledu zaměstnance i zaměstnavatele. Přináší přehledná pravidla uplatňování výhod a tipy a rady, kde ušetřit a na co si dát pozor.

OPTIMALIZACE NÁKLADŮ NA VZDĚLÁVÁNÍ A ŠKOLNÉ Z POHLEDU ZAMĚSTNANCE A ZAMĚSTNAVATELE

JAK UŠETŘIT NA DANÍCH PŘI VZDĚLÁVÁNÍ VAŠICH ZAMĚSTNANCŮ, VÝCVIKU STUDENTŮ A ŽÁKŮ?

Možná jste někdy řešili problém správného daňového posouzení nákladů na vzdělávání vlastních zaměstnanců. V zákoně o daních z příjmů je v současné době upravena tato **problematika velmi liberálně, tzn. výhodně.**

Od roku 2014 zákon umožňuje výhodně uplatnit i náklady na praktický výcvik a odborné vzdělávání žáků a studentů při tzv. praktickém vyučování.

Ve dvou příspěvcích vám ukážeme správné daňové řešení nákladů na vzdělávání vynaložených ve prospěch zaměstnanců, a to jak z pohledu nákladů zaměstnavatele, tak i z pohledu zaměstnance.

Daňová účinnost nákladů na vzdělávání vlastních zaměstnanců

Dle zákona o daních z příjmů jsou náklady na vzdělávání zaměstnanců **související s předmětem činnosti zaměstnavatele** daňově účinným nákladem. Daňovým nákladem jsou rovněž náklady vynaložené na **středoškolské a vysokoškolské vzdělávání vlastních zaměstnanců.**

Daňová účinnost vzdělávání zaměstnanců je posuzována jednak v obecné rovině podle ustanovení § 24 odst. 1, příp. pokud jsou **pravidla jejich vynakládání upravena kolektivní smlouvou, pracovní či jinou smlouvou** nebo jednostranně **vnitřním předpisem zaměstnavatele** i podle § 24 odst. 2 písm. j) bod 3. zákona o daních z příjmů. Důležitou podmínkou daňové účinnosti je souvislost vzdělávání

s předmětem činnosti zaměstnavatele.

Na straně **zaměstnance se jedná o osvožený příjem** bez dopadů do jeho daně z příjmů fyzických osob ze závislé činnosti a veřejnoprávního pojištění. **Podmínkou** je však poskytnutí vzdělávání zaměstnanci **v nepeněžitě podobě.** Na tuto podmínku je třeba dávat pozor, peněžní forma by podléhala dani z příjmů fyzických osob i veřejnoprávnímu pojištění. Ekonomicky téměř stejná situace by měla jiné daňové řešení.

Pokud se bude zaměstnanec vzdělávat **ve svém oboru, navštěvovat vybranou školu** nebo vzdělávací zařízení, jsou náklady ve formě školného, náklady za účast na školení, učební pomůcky, náhrada mzdy za pracovní úlevy, cestovní náhrady do školy **daňově účinné.**

Vzdělávání zaměstnanců nesouvisející s předmětem činnosti zaměstnavatele

Vzdělávání vlastních zaměstnanců **nesouvisející s předmětem činnosti zaměstnavatele** je sice hrazeno **ze zisku po zdanění**, avšak pro zaměstnance není předmětem zdanění **dani z příjmů fyzických osob** ze závislé činnosti u zaměstnance v souladu s ustanovením § 6 odst. 9 písm. d) zákona o daních z příjmů. **Není ani předmětem veřejnoprávního pojištění.**

I takový způsob uplatnění nákladů na vzdělávání je pro zaměstnance i zaměstnavatele daňově výhodnější, nežli hrazení

vzdělávání ze zdaněných a zpojistněných finančních prostředků. Jako plnění zaměstnavatele zaměstnanci ve formě dalšího vzdělávání se **posuzuje i plnění poskytnuté pro rodinné příslušníky zaměstnance.**

S účinností od roku 2014 zvýhodňuje zákon o daních z příjmů výrazným způsobem poplatníky, kteří realizují na svých pracovištích odborné vzdělávání žáků a studentů. V následujícím příspěvku se tak dozvíte více k novému nástroji motivace podnikatelských subjektů k realizaci praktického vyučování. Spolu s motivačním příspěvkem a velmi liberální úpravou uplatnění nákladů na vzdělávání byl tak zákon o daních z příjmů doplněn další uplatnitelnou položkou od základu daně.

Daňově výhodná podpora odborného vzdělávání žáků a studentů

Zákon o daních z příjmů výrazným způsobem zvýhodňuje poplatníky, kteří uskutečňují na svých pracovištích odborné vzdělávání žáků a studentů a kteří mají oprávnění k činnosti související s daným oborem vzdělávání a uzavřeli s příslušnou školou smlouvu o obsahu a rozsahu vzdělávací činnosti. Poplatníci, kteří splní zákonné podmínky, mohou uplatnit odpočet od základu daně na podporu odborného vzdělávání, který se skládá:

- odpočtu na podporu pořízení majetku na odborné vzdělávání
- z odpočtu na podporu výdajů vynaložených na žáka nebo studenta.

Odpočet na podporu pořízení majetku na odborné vzdělávání se vypočte jako **součet stanovených procent vstupní ceny majetku pořízeného jeho prvním vlastníkem** (včetně pořízení formou finančního leasingu), pokud je majetek používán pro účely odborného vzdělávání.

Minimální rozsah použití majetku pro odborné vzdělávání, na jehož základě lze odpočet uplatnit, činí **30 % celkové doby jeho provozu**.

V případě:

- použití hmotného majetku pro odborné vzdělávání v rozsahu **30 % až 50 % doby** jeho provozu ve třech po sobě bezprostředně následujících zdaňovacích obdobích lze odečíst 50 % jeho vstupní ceny;
- kdy je **hmotný majetek** používán v rozsahu více než 50 % doby jeho provozu ve třech po sobě bezprostředně následujících zdaňovacích obdobích, lze odečíst 110 % jeho vstupní ceny.

Stanovený podíl doby provozu je nutné dodržet v každém jednotlivém zdaňovacím období.

V případě porušení podmínek pro uplatnění odpočtu je nutné zvýšit základ daně za období, v němž k porušení došlo. Odpočet lze odečíst od základu daně v období pořízení majetku (koupě) nebo přenechání majetku uživateli do užívání (pořízení formou finančního leasingu). Tento majetek musí být vymezen ve smlouvě uzavřené mezi poplatníkem a školou.

Majetkem pořízeným nebo pořizovaným pro účely odpočtu je **pouze hmotný majetek zařazený v odpisové skupině 1, 2 nebo 3 nebo software**, který je nehmotným majetkem se vstupní cenou vyšší než 60 000 Kč.

Překážkou pro uplatnění odpočtu je poskytnutí podpory z veřejných zdrojů na pořízení nebo pořizování majetku. Dotace ve výši jednotek procent vstupní ceny majetku se tak mohou ukázat jako nevýhodné.

Výše odpočtu na pořízení majetku pro odborné vzdělávání je omezena. Odpočet může činit **nejvýše částku ve výši součinu 5 000 Kč a počtu hodin praktického vyučování, odborné praxe** a vzdělávací činnosti uskutečněných na pracovišti poplatníka v období pořízení nebo přenechání majetku uživateli do užívání. Při výpočtu se vychází z evidence, kterou je poplatník povinen pro účely uplatnění odpočtu vést.

Pokud není možné odpočet na podporu odborného vzdělávání odečíst z důvodů nízkého základu daně nebo daňové ztráty, lze je odečíst nejpozději ve 3. období následujícím po období, ve kterém vznikl.

Vedle odpočtu na pořízení majetku lze uplatnit v rámci základu daně z příjmů odpočet na **podporu výdajů vynaložených na žáka nebo studenta v rámci odborného vzdělávání**. Výše odpočtu je dána **počtem hodin praktického vyučování, odborné praxe či vzdělávací činnosti a činí 200 Kč za každou hodinu**.

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 poradny ZDARMA.

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

PŘIHLÁŠKA KE VZDĚLÁVÁNÍ-STUDIU
 Nástavbové studium ve střední škole

Forma vzdělávání – denní, večerní, dálková, distanční, kombinovaná¹⁾

A Vyplní uchazeč

Jméno uchazeče ^{3a)}		Rodné příjmení ^{3a)}
Datum narození		Státní občanství
Místo narození (stát)		ZPS (ano ³⁾ / ne ³⁾
Adresa trvalého pobytu		Telefon, mobil (e-mail, fax) zákonného zástupce
Telefon (e-mail, fax) uchazeče		
Adresa pro doručování písemností z přijímacího řízení, pokud se nezasílají na adresu trvalého bydliště uchazeče		
Název a adresa střední školy		
Obor vzdělání (kód a název) do kterého se uchazeč hlásí		
Rodičský průkaz skupiny ^{3b)}		
Podpis uchazeče		Zákonný zástupce nezletilého uchazeče ³⁾ : Jméno a příjmení (tiskacím písmem):

Potvrzení lékaře o zdravotní způsobilosti ke studiu a vý


Podle § 40 odst. 15 školského zákona (zákon č. 561/2004 Sb.). Vypňuje se pouze v případě, že se jedná o osobu bez zdravotních problémů, která je schopna studovat. V případě zdravotních problémů musí být předloženo potvrzení lékaře o zdravotní způsobilosti ke studiu a výuce.


A Vyplní uchazeč


Jméno uchazeče ^{3a)}		Rodné příjmení ^{3a)}
Datum narození		Státní občanství
Místo narození (stát)		ZPS (ano ³⁾ / ne ³⁾
Adresa trvalého pobytu		Telefon, mobil (e-mail, fax) zákonného zástupce
Telefon (e-mail, fax) uchazeče		
Adresa pro doručování písemností z přijímacího řízení, pokud se nezasílají na adresu trvalého bydliště uchazeče		
Název a adresa střední školy		
Obor vzdělání (kód a název) do kterého se uchazeč hlásí		
Rodičský průkaz skupiny ^{3b)}		
Podpis uchazeče		Zákonný zástupce nezletilého uchazeče ³⁾ : Jméno a příjmení (tiskacím písmem):


Novinky v seminářích START pro školní rok 2014/2015





 Program **START** je součástí pevného základu v oblasti nabídky seminářů projektu Akcelerace a je podporován Magistrátem hlavního města Prahy. Prvotním cílem seminářů **START** byla motivace studentů posledních ročníků především technických tříd a učilišť k dalšímu zamyšlení se o své profesní kariéře na základě výkladu a diskuse s lektorem Jindřichem Kriegelem. Postupně byl tento projekt na žádost škol rozšiřován o další semináře a novinky přicházejí i ve školním roce 2014/2015.

 **START I** – lektor semináře Jindřich Kriegel je velmi zaujatým pozorovatelem dnešní mladé generace. Protože sám neměl ve věku dnešních studentů 3. a 4. ročníků takové možnosti pro rozvoj své profese, zajímá se o to, co dnešní studenty motivuje ke studiu, k výběru zaměstnání a osobnímu rozvoji. Svě nové nápady diskutuje s odborníky z řad pedagogů a výchovných poradců. Všechny tyto poznatky, a zejména své osobní zkušenosti pak vkládá do obsahu semináře, kterým dokáže studenty zaujmout a vzbudit v nich zájem o vlastní životy, jejich směřování, jak je prožijí a zda jednou budou pracovat v profesích, které je budou bavit. Seminář **START I** je tak neustále aktualizován a studentům přináší nové podněty k zamyšlení.

 Na základě zpětné vazby od studentů, ve které zmiňovali, že by pro ně býval takový seminář vhodný i mnohem dříve, připravilo Kontaktní centrum pro podnikatele na jaro 2014 pilotní semináře **START** pro ZŠ, protože to, jaký bude profesní život každého jednotlivce, ovlivňuje již správný výběr střední školy. Po vyhodnocení velmi úspěšné pilotní části bylo vypsáno 13 termínů seminářů, které mají právě žákům 8. a 9. tříd pomoci s volbou dalšího studia a přiblížit i řemeslné obory jako dobrou volbu pro život. Na přání studentů i pedagogů v pilotním projektu jsme připravili i pokračování semináře pro základní školy, kterým je tzv. Diskuze s podnikatelem, při které vybraný podnikatel přiblíží studentům svůj profesní příběh od dob studií až po současné úspěšné podnikání.

 O verzi semináře **START II** – Efektivní komunikace je mezi středními školami velký zájem. Na přání pedagogů i samotných studentů rozšiřujeme v obsahu semináře praktickou část nácviku komunikačních dovedností. Přistoupili jsme proto k celkové změně struktury a zásadní změně i v obsahu semináře. Novým lektorem bude Mgr. Miroslav Hudeček, který je dlouholetým odborníkem na lidské zdroje, personalistiku a vedení obchodních týmů. Dokáže tedy studentům předat své zkušenosti z oblasti sebeprezentace a komunikace. To studenti zhodnotí nejen v komunikaci např. se svým budoucím zaměstnavatelem, ale i v osobním životě. Naučí se nalézt své silné stránky a použít je při prezentaci sebe sama i před publikem. Součástí semináře bude také zhodnocení projektu lektorem a doporučení ke změnám.

 V rámci Odborného **STARTu** jsme doposud realizovali témata: Základy podnikání, Personalistika pro podnikatele, Obchod a marketing, Právní formy podnikání, Psychologie podnikání, Franchising, Řízení cash-flow, Pojistné a daň z příjmu. Novým tématem, které jsme připravili, je téma **Mozek a úspěch: učíme se správně věci?, ve kterém studenti dostanou praktické návody a doporučení k různým způsobům učení. Naučí se pracovat s informacemi tak, aby je dokázali dokonale využít. Lektorem nového semináře je Ing. Vít Hroch, jenž se dlouhodobě věnuje trenérské praxi v oblasti osobního růstu.**

 Pro **START I**, **START II**, **Odborný START** i **START pro ZŠ** jsou připraveny na webových stránkách projektu Akcelerace rezervační systémy, kde se může každá škola registrovat. Pokud jsou pro některého ze zájemců nabízené termíny nevyhovující, může se obrátit na pracovníky Kontaktního centra pro podnikatele na tel. 606 761 106 nebo na e-mailu akcelerace@rprg.cz. Ti pak přizpůsobí či nabídnou další termíny tak, abychom vyhověli co největšímu počtu škol. (kc)

Projekt Úspěšná žena

Úspěšná žena je projekt, který si klade za cíl podporovat všechny ženy v jejich podnikatelském nebo profesním životě. Projekt byl zahájen na podzim roku 2013 a v každém semestru nabízí čtyři workshopy na aktuální podnikatelské téma.

V září roku 2014 začíná již třetí řada projektu, ve kterém ženám přinášíme informace o nových trendech v podnikání. Účastnice této třetí řady se naučí pravidla tvorby promyšleného business modelu podnikání, zjistí, co je základní podmínkou úspěchu v podnikání, naučí se, jak efektivně propagovat své služby či produkty, a rozšíří své znalosti ve finanční oblasti. Do každého bloku také pravidelně zařazujeme téma věnované osobnímu rozvoji, ve kterém naši lektori pracují s přirozenými vlastnostmi žen. Tím chceme pomoci všem ženám získat větší sebedůvěru a rozvíjet jejich nejlepší schopnosti.

Po celou dobu trvání workshopů jsou všem účastnicím projektu k dispozici poradci, kteří jim v rámci individuálních konzultací pomohou řešit konkrétní problémy.

Neocenitelnou součástí každého jednotlivého workshopu je i neformální diskuse mezi účastnicemi, výměna zkušeností a inspirace jejich osobními příběhy.

Workshop 1 – Promyšlený business model = úspěšné podnikání

Prakticky využitelné informace pro tvorbu správného, tj. realistického podnikatelského záměru a příslušného business modelu. Důležitou součástí workshopu je praktická realizace příkladů s využitím „best practices“ lektorů.

Lektoři: Ing. Tomáš Bort a Ing. Petr Cimala

Workshop 2 – Účetnictví a daně pro podnikatelky v praxi – účetnictví zvládne opravdu každý

Interaktivní workshop přehledně mapuje základní principy účetnictví. Účastnice se naučí vést základy účetnictví v praxi a obdrží dárek v podobě nástroje, jež jim nahradí SW řešení vedení účetnictví.

Lektor: Ing. Jaroslava Paskerová



Workshop 3 – Základní podmínka úspěchu aneb je to trochu jinak

Jak ovlivnit svůj úspěch? Jak se stát jednou z těch, které uspějí? Na čem zapracovat? Co určuje naše chování a jednání? Účastnice najdou odpovědi na tyto a další otázky, jež se týkají uvědomění si možností a podmínek jejich vlastního úspěchu.

Lektor: Ing. Vít Hroch

Workshop 4 – Obchodní a marketingové trendy – propagujte a prodávejte své služby a výrobky efektivně

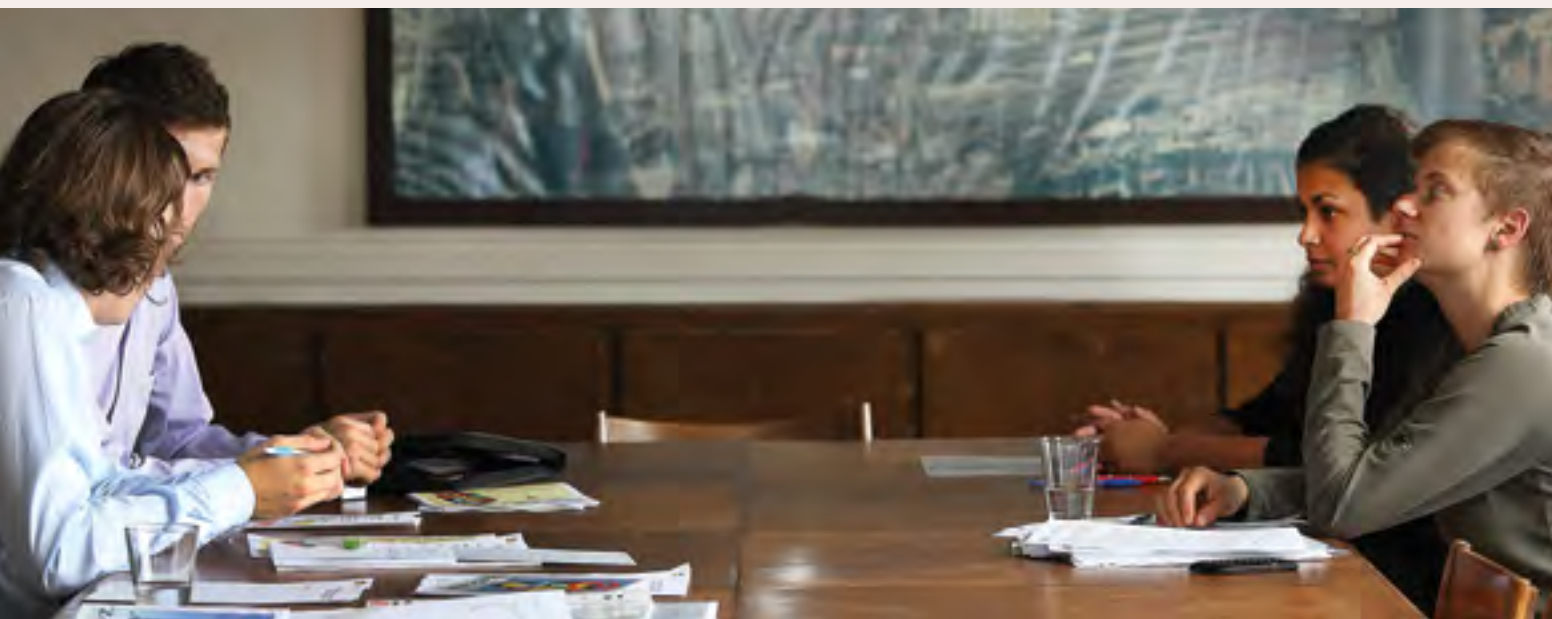
V rámci workshopu se účastnice seznámí s tvorbou marketingové a obchodní strategie a v praktických ukázkách získají přehled o nejnovějších trendech v oblasti designu a funkčnosti webových stránek. Dostanou návod, s jakými nástroji co nejefektivněji propagovat na trhu své zboží a služby.

Lektoři: PhDr. Markéta Hinková a David Hauerland

Příjemná cena jednoho workshopu je Kč 450,-. Více informací o obsahu jednotlivých workshopů, profesní profily lektorů a možnost registrace najdete na www.akcelerace-praha.cz. Pro dotazy můžete také kontaktovat pracovníky Kontaktního centra pro podnikatele na telefonním čísle 606 761 106 nebo na e-mailu akcelerace@rprg.cz.

Akcelerace na městských částech

Pracovníci Kontaktního centra pro podnikatele během léta vyjžděli za klienty přímo do městských částí. Navštěvovali městské části, které se zapojily do letní roadshow podpory podnikání projektu Akcelerace. Přivezli tak své služby zájemcům přímo do míst jejich podnikání či bydliště. Vybrané výjezdny dny byly spojeny i se zajímavými semináři, workshopy či tematickými kulatými stoly.



Tato setkání by měla přinášet zejména možnost sledování nových informací a trendů v podnikání, zároveň by měla podpořit i setkávání místních podnikatelů na neformální úrovni a předávání zkušeností mezi nimi.

První zastávka se za podpory starosty Ing. Aleše Háněla konala na Úřadu MČ Praha-Zbraslav.

Téma, které zajímalo všechny zúčastněné, bylo založení společnosti s ručením omezeným a s tím spojené daňové a právní povinnosti. Každý z účastníků měl i dotazy přímo k oboru svého podnikání. Například provoz internetového obchodu nebo dotační možnosti pro rozvoj podnikání. Spolu s projektem Akcelerace poskytoval poradenství k příspěvkům na zaměstnance nebo zaměstnávání cizinců i zástupce Úřadu práce.



Pro městskou část Běchovice byl na žádost radnice připraven seminář Triky a tipy v personalistice.



AKCELERACE
PROGRAM PODPORY PODNIKÁNÍ
NA ÚZEMÍ HLAVNÍHO MĚSTA PRAHY

Podnikatelské odpoledne v Schoellerově sále čakovického zámečku bylo doplněno kulatým stolem, který byl zaměřen na rozvoj podnikání a zvyšování zisku. Aktivním účastníkem diskuse u kulatého stolu byl spolu s podnikateli i Ing. Alexander Lochman, Ph.D., starosta Čakovic, který řekl: „Uvědomujeme si důležitost podpory malých podnikatelů. Svou činností v regionu doplňují jeho občanskou vybavenost, a to většinou právě ve službách, které v regionu chybí. Jsme rádi, že můžeme poradenské služby tohoto typu prostřednictvím Akcelerace přivést pro naše podnikatele přímo sem k nám.“

Téma rozvoje podnikání a zvyšování zisku posilováním obchodních aktivit bylo pro všechny zúčastněné velmi zajímavé,

o čemž svědčila více jak dvouhodinová inspirativní diskuse. Podnikatelé řešili otázky motivace obchodníků, zvyšování jejich proaktivního přístupu v komunikaci s klienty a péči o své zákazníky. V rámci diskuse došlo i na téma tvorby správného týmu a vyhledávání spolupracovníků, kteří musí být nejen dobrými obchodníky, ale také se musí sladit s týmem svých kolegů tak, aby podporovali jeho výkonnost.

Na závěr celého odpoledne podnikatelé vyjádřili spokojenost s organizováním podobných aktivit v rámci městské části. Spolu s Ing. Janem Rosenkranzem, předsedou komise pro podnikání, měli nad celou akcí organizační záštitu, navrhli několik nových témat pro další pokračování vzdělávání podnikatelů v městské části Čakovice.



Jiří Koutský, radní Prahy 7



Podnikatelské odpoledne v Praze 7 se setkala s velkým zájmem a pracovníci Kontaktního centra pro podnikatele radili zájemcům o zahájení podnikání nebo rozvoji toho stávajícího. Velký dík patří zejména radnici Prahy 7, která celou akci podpořila a zaštitila. „Jsme rádi, že jsme tuto akci mohli na radnici Prahy 7 uspořádat a pomoci tak některým našim občanům v oblasti podnikání, protože každý úspěšný podnikatel v naší městské části přispívá ke kvalitnějšímu životu našich spoluobčanů,“ řekl Jiří Koutský, radní Prahy 7, který se sám zúčastnil a s podnikateli v rámci odpoledne diskutoval.

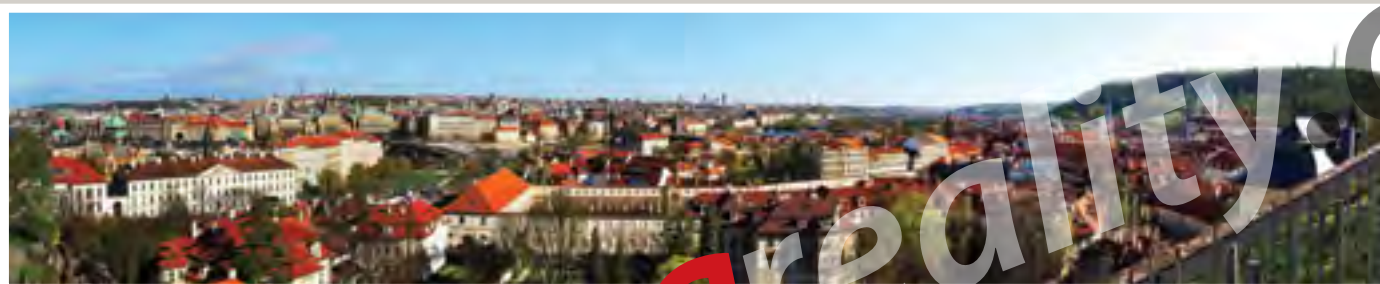
Nejčastější dotazy se týkaly rozvoje podnikání a možností čer-

pání dotací. Pracovníci zájemcům radili v otázkách založení cestovní kanceláře, financování podnikání, jak co nejrychleji založit společnost s ručením omezeným a s druhy zaměstnaneckých smluv. Přítomny byly i pracovnice Úřadu práce, které podnikatelům představily služby ÚP pro podnikatele a poskytly informace o možnosti čerpání příspěvků v rámci aktivní politiky zaměstnanosti. I zde podnikatelské odpoledne doplnil kulatý stůl na téma rozvoje podnikání.

S radnicí Prahy 7 připravují pracovníci Kontaktního centra pro podnikatele a projektu Akcelerace i další takové dny, o jejichž realizaci budeme vždy co nejdříve informovat.



Informace o možnosti bezplatného využití Realitního portálu **Hlavního města Prahy**



www.rprgrealty.cz

Dovolujeme si vás informovat o možnosti bezplatného využití Realitního portálu Hlavního města Prahy, který vznikl z iniciativy Magistrátu hlavního města Prahy a jehož cílem je přehledně poskytovat veškerou nabídku nemovitého majetku jak ve vlastnictví Hlavního města Prahy, tak ve vlastnictví městských částí. Realitní portál plní funkci podpůrného nástroje pro prodej či pronájem nemovitostí v majetku městské samosprávy. Potenciální klient 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 (např. fotodokumentace nemovitosti, poloha na mapě, detailní popis nemovitosti, atd.). Portál tedy poskytuje potenciálním klientům komplexní informace o dané nemovitosti, a plní tak funkci podpůrného nástroje pro prodej či pronájem nemovitostí v majetku municipalit. Konkrétní představu o Realitním portálu HMP lze získat na adrese: www.rprgrealty.cz.

Pevně věříme, že služby poskytované prostřednictvím našeho portálu budou pro vaši městskou část přínosem. V této souvislosti nás prosím neváhejte kdykoli kontaktovat na e-mailu info@rprg.cz.