

Hotelová akadémia Ľudovíta Wintera
Stromová 34, 921 01 Piešťany

STREDOŠKOLSKÁ ODBORNÁ ČINNOSŤ

č. odboru: 15

EKONOMIKA A RIADENIE

Som študent a chcem začať podnikat'

2016
Bratislava

Emil Adamkovič
Ročník štúdia : **štvrtý**

Hotelová akadémia Ľudovíta Wintera
Stromová 34, 921 01 Piešťany

STREDOŠKOLSKÁ ODBORNÁ ČINNOSŤ

č. odboru: 15

EKONOMIKA A RIADENIE

Som študent a chcem začať podnikat'

2016

Bratislava

Riešiteľ:

Emil Adamkovič

Ročník štúdia : **štvrtý**

Konzultant:

Ing. Elena Sklárová

OBSAH

Úvod	3
1 Teoretické východiská	4
1.1 Čo je podnikanie	4
1.2 Prečo začať podnikat'	4
1.3 V akej oblasti budem podnikat'	4
1.4 Ako vytvoriť podnikateľský plán	5
1.5 Živnosť alebo s.r.o.	6
1.6 Vznik podnikania/ založenie živnosti	7
1.7 Dane a účtovníctvo	7
1.8 Odvody	8
1.9 Ručenie	9
1.10 Prečo je živnosť výhodnejšia	10
1.11 Záver	10
2 Zakladáme študentskú živnosť	11
2.1 Podmienky na získanie živnosti	11
2.2 Postup pri zakladaní živnosti	12
2.3 Výhody živnostníka	13
2.4 Online predaj	15
2.5 Ako sa presadiť na trhu	15
2.6 Ako získať finančnú podporu	17
3 Ciele práce	19
4 Metodika práce	20
5 Výsledky práce a diskusia	21
6 Záver	23
7 Zhrnutie	24
8 Zoznam použitej literatúry	25
Prílohy	

Úvod

“Predovšetkým chcem vytvoriť niečo, na čo budem hrdý. Toto bola vždy moja filozofia podnikania. Môžem úprimne povedať, že nikdy som do žiadneho podnikania nevstupoval čisto s tým, že chcem iba zarobiť peniaze. Ak je to pre niekoho jediný motív, potom verím, že najlepšie bude, ak nebude robiť nič.”

Richard Branson

Zarábať veľa peňazí, získať slobodu, byť sám sebe pánom a tráviť viac voľného času s priateľmi a rodinou. Áno, presne takto vyzerá úspešné podnikanie. Zdôrazňujeme úspešné! Takáto predstava je v mysli každého začínajúceho podnikateľa, nie to ešte študenta! Pravdou však je, že táto predstava má častokrát ďaleko od reality. Ľudia s mylnými predstavami, nedostatočným prehľadom a skúsenosťami sa pustia do sveta businessu, ktorý ich zmetie ako hurikán Katrina v 2005 v USA. Pripomenieme, že spolu s našetrenými úsporami, časom a energiou. Práca „Som študent a chcem začať podnikat“ vznikla práve preto, aby sa tomuto prehnanému, ale reálnemu scenáru predišlo. Zameriavame sa na študentov, ktorých už v skorom veku láka predstava stať sa podnikateľom.

„Som študent a chcem začať podnikat“ prichádza s otázkou: „Mám nápad, ale čo s ním? Netúším však ako začať, čo podnikanie znamená a ako funguje podnikanie ...“

Odpovede na tieto otázky uvádzame v našej práci. Niektorí predsa musí mladým ľuďom ukázať ako na to!

Veľmi radi máme výrok: „Snívaj vo veľkom, veď toľko isto času ti zaberie vysnívanie veľkého sna, ako toho malého.“ Byť podnikateľom v študentskom veku pripadá väčšine priam nereálne. O to je to krajšie, keď sa to podarí. Téma „Som študent a chcem začať podnikat“ predstavuje priblíženie procesov, ktorým sa študent nevyhne na začiatku podnikania. Súhrn informácií a rád, vyúsťuje do celku, ktorý predstavuje návod, ako svoj študentský nápad premeniť na skutočnosť.

Na začiatku práce sa budeme venovať základným otázkam – čo je to podnikanie, prečo podnikat a v akých oblastiach začať podnikat.

Následne bude rozobraný postup ako správne zostaviť podnikateľský plán a porovnanie foriem podnikania.

Po vyhodnotení kladov a záporov foriem podnikania pre študenta, je opísaný postup založenia „študentskej“ živnosti, spolu s výhodami, ktoré sa živnosti týkajú.

Ďalšie časti sú venované online predaju, rôznym príkladom na súčasný efektívny marketing a možnosťami ako získať kapitál.

V kapitole Výsledky práce a Diskusia budeme realizovať výskum v podobe dotazníka, so zámerom zistiť, či študent disponuje dostatočnou znalosťou o oblasti podnikania.

1 Teoretické východiská

1.1 Čo je podnikanie

Základnú definíciu podnikania na Slovensku nájdete v Obchodnom zákonníku a Živnostenskom zákone. Definícia znie: *"Sústavná činnosť vykonávaná samostatne, vo vlastnom mene a na vlastnú zodpovednosť za účelom dosiahnutia zisku."*

Je zaujímavé, že v zahraničnej literatúre je podnikanie spájané s dosahovaním úspechu. Úspechom sa môže považovať aj fakt, že sa podnikateľ dokáže „postarať sám o seba“. Jeho cieľom je však uspokojiť svoje potreby tým, že uspokojuje potreby svojich zákazníkov.

1.2 Prečo začať podnikat'

„Byť zamestnancom by som prirovnal k pasažierovi pravidelnej autobusovej linky. Zvolíš si miesto kam sa chceš dostať, nastúpiš do autobusu a vezieš sa. Nedokážeš však ovplyvniť ako rýchlo autobus pôjde, ktorými cestami, koľko zastávok bude mať a akú hudbu vodič počas jazdy pustí z rádia. Byť podnikateľom v mojom prirovnaní znamená byť vodičom vo vlastnom aute. Kedykoľvek môžeš zmeniť cieľ svojej jazdy, sám určuješ počet zastávok, smer ako aj rýchlosť jazdy. V neposlednom rade si vyberáš aj spolucestujúcich. Jediné čo nemôžeš robiť vo vlastnom aute, je zaspať.“ – www.studenskefinancie.sk

Svet podnikania sa riadi len jedným pravidlom, a to, že žiadne platné pravidlá neexistujú. Žiadne medze sa nekladú. To, čo jeden považuje za správne, druhý nemusí. To, čo funguje v jednej firme, nemusí v druhej. Neexistuje žiadny univerzálny návod na úspech. Jednoducho existuje šanca byť úspešný. Pri podnikaní nie sú dôležité známky v škole alebo vzdelanie, ktoré človek má. Ak je človek naozaj v niečom dobrý, niečo ho baví, chce sa tomu venovať a odovzdať to verejnosti, nie je nad čím rozmýšľať. Cesta do neba je kľukatá a hrboľatá, ako sa píše v Biblii. Cesta do neba je cestou k úspechu. Podnikanie je spôsob, ako sa postaviť na vlastné nohy, nie je to jednoduché riešenie, a treba si uvedomiť, že nie je ani behom na krátku trať.

Výhody podnikania

1. Nezávislosť
2. Realizácia svojich nápadov a snov
3. Práca, ktorá nás baví
4. Čas práce si určíme sami
5. Práca z domu (ušetříme čas na cestovanie)
6. Potencionálny vysoký príjem

Nevýhody podnikania

1. Neistota zákaziek
2. Neistý príjem
3. Neobmedzená pracovná doba
4. Zodpovednosť
5. Poplatky (dane, odvody)
6. Riziko neúspechu

1.3 V akej oblasti budem podnikat'

Výber oblasti, v ktorej začať podnikat' patrí, medzi najťažšie. Ide o rozhodnutie, ktoré ovplyvňuje budúcnosť. Chystáme sa do danej činnosti investovať peniaze, obetovať čas, preto oblasť v ktorej začíname podnikat' by sme mali mať dostatočne preskúmanú. Je samozrejme zhodnotiť, či na danú činnosť máme predpoklady a taktiež financie.

Oblasť, v ktorej študujeme/pracujeme:

možnosť, ktorá človeka určite napadne medzi prvými, nadobudli sme skúsenosti, prax, prípadne kontakty. Je však otázne, či v danej oblasti je výhodné podnikat'.

Oblasť, ktorá nás baví:

ak máme hobby, ktorému sa venujeme vo voľnom čase, možno je práve čas, svoje aktivity premeniť na peniaze. Je výhodou, že môžeme začať podnikat' v niečom, v čom sa vyznáme a máme radi, na druhej strane je šanca, že naša voľnočasová aktivita sa zmení na prácu, ktorá sa nám postupne znechutí. Je to však voľba, ktorá spojí príjemné s užitočným.

Oblasť, v ktorej je diera na trhu:

začať podnikat' nie je nič jednoduché a nevyhnutnosťou je mať preskúmaný trh. Čo na trhu chýba, po čom je dopyt, sezónnosť produktov a podobne. Čo sme si minule chceli kúpiť a nenašli sme na trhu? Je služba, ktorú nikto v okolí neponúka? Možno práve začneme podnikat' v oblasti, v ktorej sme sa doteraz nepohybovali.

Oblasť, v ktorej už niekto podniká:

ďalšia možnosť, je nájsť podnikanie, v ktorej už niekto podniká a pozmeniť ju, vylepšiť, nájsť spôsob, čo v nej chýba. Samozrejme, nie je na škodu, ak napríklad naši rodinní príbuzní sa pohybujú v danej oblasti a mohli by sme začať byť partnermi.

1.4 Ako vytvoriť podnikateľský plán

Zahraničné prieskumy odhalili fakt, že až tretím najčastejším dôvodom zlyhania podnikania je práve chýbajúci podnikateľský plán. Ak si vieme veci čo najlepšie naplánovať, podnik dokáže oveľa rýchlejšie zarábať a navyše získa o 40% väčšiu šancu na prežitie. Pre maximalizovanie šance na úspech je teda vhodné mať aspoň základný podnikateľský plán.

Na čo potrebujem podnikateľský plán?

Predstavme si situáciu, že máme možnosť sa stretnúť s potencionálnym investorom, prípadne človekom, ktorý by mal záujem sa s nami podieľať na projekte. Príšli by sme na dôležité stretnutie „s prázdnyimi rukami“? Predpokladáme že nie. Preto sa opäť zdôrazňuje výhoda mať vytvorený podnikateľský plán. Okrem iného, podnikateľský plán má svoje využitie aj v týchto prípadoch:

- získanie bankového úveru
- získanie investorov
- získanie podnikateľského partnera
- určenie vlastných podnikateľských plánov a smerovania do budúcnosti

Čo by mal dobrý biznis plán obsahovať?

Na podnikateľský plán si treba vyhradiť dostatočný časový priestor, keďže nie je záležitosťou niekoľko minút. Plán by mal obsahovať minimálne tieto časti:

- 1) **Titulná strana.**
- 2) **Zhrnutie podnikateľského plánu** – stručný opis princípov podnikateľského nápadu, hlavné body, základné informácie o produkte alebo službe.

- 3) **Opis spoločnosti** – vízia do budúcnosti, cieľ podniku.
- 4) **Produkt alebo služba** – v tejto časti je dôležité, čo najlepšie a najpresnejšie opísať produkt alebo službu, ktorú chceme poskytovať. Nachádza sa v nej odpoveď na otázku - prečo je náš nápad jedinečný a líši sa od konkurencie.
- 5) **Trh a konkurencia** – informácie o aktuálnej situácii na trhu v danej oblasti podnikania a najväčších konkurentoch.
- 6) **Marketingový a predajný plán** – dôležitú časť plánu predstavuje marketing – ako chcete presvedčiť zákazníkov, aby si kúpili váš produkt alebo služby, akým spôsobom a na akú vekovú kategóriu sa zamerať, prvky reklamy, komunikácie. Je samozrejmé, mať predstavu aj o cene produktu či služby.
- 7) **Stratégia** – je vhodné vytvoriť si plán rozvoja podniku, ako bude podnik postupovať, na čo sa zamerať, z ktorých silných stránok treba ťažiť a naopak nezabúdať na nedostatky a prípadne ich vylepšenie v budúcnosti. Umožňuje predvídať možné riziká a predvídať krízové situácie. Na to sa využíva aj takzvaná SWOT analýza:
 strengths - silné stránky, vlastnosti, schopnosti, ktoré napomáhajú dosiahnutiu cieľa,
 weaknesses - slabé stránky, nedostatky, ktoré by mohli sťažiť dosiahnutie cieľa,
 opportunities – príležitosti, vonkajšie podmienky, ktoré môžu dopomôcť k dosiahnutiu cieľa,
 threats – hrozby, možné riziká.
- 8) **Plán výroby** – čo najpodrobnejšie opísať spôsob výroby produktu alebo poskytovania služby (materiál, dodávatelia surovín, výrobný proces produktu)
- 9) **Manažment** – táto časť je venovaná organizačnej štruktúre podniku. Zloženie, resp. rozdelenie personálu, riadiaci manažment. Stručne zdôrazniť schopnosti, prípadne úspechy pracovníkov
- 10) **Finančný plán** - najdôležitejšia a zároveň najzložitejšia časť podnikateľského plánu. Je potrebné pracovať s reálnymi číslami a nebyť príliš optimistický. Účtovné výkazy v skrátenej forme (súvaha, výkaz ziskov a strát, výkaz cash flow – výkaz o toku peňazí) by na prvé roky nemali chýbať. Odbornejší plán by samozrejme mohol predstavovať možnosť, ako napríklad získať bankový úver, ako sme už spomínali na začiatku tejto kapitoly.

Dobre spracovaný podnikateľský plán je jeden z krokov, ako zvýšiť svoju šancu na úspech. Treba ho postupne vyvíjať, svoje nápady zapisovať a až v konečnej fáze sa spíše podľa uvedenej štruktúry. Plán je vhodné predložiť svojim blízkym, ktorý jednak nápad neukradnú a objektívnou kritikou pomôžu zdokonaľiť nápady.

1.5 Živnosť alebo s.r.o.

Existuje viacero spôsobov ako podnikáť. Skratky za názvami firiem (ako napríklad s.r.o., a.s ...), ktoré sme doteraz možno prehliadali, práve predstavujú formu podnikania. Pre nás, ako študentov prichádzajú do úvahy iba dve možnosti – a to ako živnostník alebo spoločnosť s ručením obmedzeným (s.r.o.). Sú to najčastejšie formy podnikania na Slovensku. Obe formy majú svoje pre a proti a v mnohých príkladoch sa odlišuje prevádzkovanie týchto foriem podnikania. Otázkou však je, čo je pre nás študentov výhodnejšie.

1.6 Vznik podnikania/založenie živnosti

Založenie živnosti patrí medzi najjednoduchší spôsob, ako začať podnikat'. V prvom rade treba pripomenúť, že podnikat' ako živnostník je jednoduchšie a lacnejšie ako pri spoločnosti s ručením obmedzeným. Samotné založenie stojí za každú voľnú živnosť iba 5€ a za každú remeselnú alebo viazanú živnosť 15€. Veľmi dôležité je podotknúť, že oficiálne nie je potrebný žiaden finančný vklad. Všetky potrebné dokumenty sa dajú vybaviť na jednom mieste (obvodnom či mestskom úrade) a dnes je už aj možnosť založiť si živnosť online. Pri online vybavovaní sú sadzby poplatkov polovičné (7,50€ za remeselnú a viazanú živnosť a voľná živnosť je dokonca bez poplatku). Podnikať ako živnostník sa dá takmer okamžite – dňom ohlásenia (v prípade voľnej živnosti).

V porovnaní so živnosťou je proces zakladania spoločnosti s ručením obmedzeným nielen časovo ale aj finančne náročnejší. V prvom rade treba spomenúť, že na založenie spoločnosti s ručením obmedzeným je potrebné vložiť základné imanie vo výške minimálne 5 000€. Môže mať podobu peniažného a nepeňažného vkladu. Od 1.1.2016 bol novelizovaný zákon o splatení základného imania, v tom smere, že už nie je potrebné sa preukázať výpisom z banky o jeho splatení pri zakladaní s.r.o. Táto zmena v istom smere uľahčuje samotné založenie. Podnik teda fyzicky nemusí pri zakladaní disponovať sumou 5 000€, avšak pri účtovníctve je potrebné na ne prihliadať. Možno ste v poslednej dobe počuli o 1€ „eseróčkach“, no stále tento návrh nebol prezidentom schválený. Preto stále platí základné imanie vo výške 5 000€. Samotné založenie je možné zhrnúť do jednotlivých krokov – založenie s. r. o. spísaním zakladateľských dokumentov, získanie súhlasu daňového úradu so vznikom spoločnosti, získanie osvedčenia o živnostenskom oprávnení, splatenie základného imania, vznik s. r. o. zápisom do obchodného registra. Poplatky pri zakladaní sa vyšplhajú na stovky eur, iba súdne poplatky stoja 330 EUR, plus ďalšie výdaje (overenie notárom, atď.). Založenie s.r.o. sa dá v dnešnej dobe založiť taktiež online, čo vám ušetrí nielen čas, ale konieckoncov aj peniaze. Na internete existuje množstvo firiem, ktoré všetky formality a potrebné dokumenty vybaví za nás. Ak by sme sa rozhodli založiť si s.r.o. online, v prípade, že máte zaručený elektronický podpis, môžete ušetriť vyše 170€, už len napríklad tým, že sa neplatí správny poplatok 331,50€, ale 165,75€. Opäť zaplatíte menej aj pri zakladaní živnostenského oprávnenia. Taktiež je možné kúpiť už existujúcu s.r.o., čo však predstavuje v niektorých prípadoch mnohonásobný počiatočný vklad na podnikanie.

1.7 Dane a účtovníctvo

Každá forma podnikania vrátane živnostníka je povinná evidovať a účtovať svoje príjmy a výdavky. Je taktiež povinná platiť dane štátu na základe výkazov a priznaní. Výška dane z príjmov fyzickej osoby, teda živnostníka je 19 %, prípadne 25 %. Na časť základu dane, ktorá presiahne sumu 35022,31€ sa uplatňuje spomínaná 25% sadzba dane z príjmov. Živnostník si účtovníctvo uchováva pre prípad daňových kontrol a iných úradov. Účtovníctvo staršie ako 5 rokov nie je nutné naďalej uchovávať. Ako živnostník je možné si vybrať z 3 spôsobov vedenia účtovníctva :

- 1) využitie paušálnych výdavkov (najjednoduchšia evidencia)
- 2) daňovú evidenciu (zjednodušené jednoduché účtovníctvo)
- 3) plnohodnotné jednoduché účtovníctvo

Živnostník, ktorý vedie účtovníctvo jedným z týchto spôsobov, vychádza pri výpočte základu dane z príjmov fyzickej osoby z podnikania z rozdielu príjmov a výdavkov. Možnosť uplatniť si nezdaniteľné časti základu dane na daňovníka a daňový bonus patria medzi ďalšie výhody živnostníka. Navyše ak živnostník za celé zdaňovacie obdobie nedostiahne príjem 1901,67€, nemusí podávať ani daňové priznanie.

Mnohí účtovníci sa stotožňujú s názorom, že účtovníctvo živnostníka nie je vôbec jednoduché. Na druhej strane je nespočetne veľa živnostníkov, ktorí si vedú účtovníctvo sami, čo v prípade akejkolvek obchodnej spoločnosti s podvojným účtovníctvom nie je možné.

V prípade spoločnosti s ručením obmedzeným sa musí viesť podvojnú účtovníctvo. Podvojnú účtovníctvo je podstatne zložitejšia forma vedenia účtovníctva ako spomenuté jednoduché účtovníctvo. Zjednodušene povedané, vedie sa evidencia výnosov a nákladov a oddelene sa sledujú príjmy a výdavky súvisiace s týmito výnosmi a nákladmi. Základ dane vychádza z rozdielu výnosov a nákladov. Podstatnou nevýhodou podvojného účtovníctva je, že akonáhle je vystavená faktúra, bez ohľadu na to, či bola zaplatená alebo nie, podnikateľ platí daň. Pre porovnanie, pri jednoduchom účtovníctve platí pravý opak – daň podnikateľ platí iba vtedy, ak došlo k zaplateniu, respektíve k úhrade. Sadzba dane z príjmov právnickej osoby (teda aj pre s.r.o.) je 22 %.

Aj v roku 2016 netreba zabúdať na daňovú licenciu, resp. minimálnu daň a to 480€, 960€ alebo 2 880€. Novozaložené spoločnosti majú prvé zdaňovacie obdobie „úľavu“ od tohto poplatku.

S.r.o. nemá možnosť viesť daňovú evidenciu ani si uplatňovať paušálne výdavky. Je potrebné si uvedomiť, že na vedenie podvojného účtovníctva je potrebná externá firma, prípadne účtovník/účtovníčka, ktorá vám účtovníctvo bude spravovať. V skutočnosti to predstavuje ďalší náklad pre prevádzkovanie spoločnosti s ručením obmedzeným.

1.8 Odvody

Živnostník je prvý rok oslobodený od poplatkov, resp. odvodov do Sociálnej poisťovne. Výška odvodov sa vypočíta z príjmov z podnikania alebo inej samostatnej zárobkovej činnosti alebo z výnosu súvisiaceho s podnikaním za minulý rok. Do Sociálnej poisťovne sa platia povinné odvody na tieto poistenia:

- nemocenské poistenie 4,4 % z vymeriavacieho základu,
- starobné dôchodkové poistenie 18 % z vymeriavacieho základu,
- invalidné dôchodkové poistenie 6 % z vymeriavacieho základu (neplatí ho starobný dôchodca a predčasný starobný dôchodca),
- do rezervného fondu solidarity 4,75 % z vymeriavacieho základu

Spolu je sadzba povinných odvodov do Sociálnej poisťovne 33,15% z vymeriavacieho základu. Minimálny vymeriavací základ je od 1.1.2016 429€, ktorý je stanovený 50% priemernej mesačnej mzdy spred 2 rokov (v roku 2014 bola priemerná mzda 858€). Výška minimálnych mesačných odvodov do Sociálnej poisťovne od 1.1.2016 bude 33,15% zo 429 €, čo je 142,20 €.

Ak živnostník bude dosahovať príjmy vyššie ako 5148€ za rok 2016, od 1.7.2017 musí začať platiť poistné do Sociálnej poisťovne. Platí pravidlo, že čím viacej zarobíte, tým väčšie odvody budete platiť. Odporúča sa však platiť odvody aspoň v minimálnej výške, pretože je

potrebné podotknúť, že ak živnostník neplatí odvody do Sociálnej poisťovne, dané obdobie sa mu nezapočítava do dôchodku. Taktiež nemá nárok na sociálne dávky, napríklad nemocenské.

Živnostník musí taktiež platiť odvody do zdravotnej poisťovne, a to hneď po založení živnosti. Zdravotné poistenie slúži na preplatenie zdravotné výkony lekárom a nemocniciam. Výška zdravotných odvodov pre živnostníkov je 14% z vymeriavacieho základu. Pre zdravotne postihnutého alebo pre poberateľa invalidného dôchodku je sadzba znížená o polovicu na 7%.

Výška minimálnych mesačných odvodov do zdravotnej poisťovne od 1.1.2016 bude 14% zo 429 €, čo je 60,06 €. Pre zdravotne postihnutého alebo poberateľa invalidného dôchodku bude výška minimálnych mesačných odvodov do zdravotnej poisťovne 7% zo 429 €, čo je 30,03 €.

V spoločnosti s ručením obmedzeným nie je výška odvodov stanovená na základe výšky príjmov, ale od pozície konateľa v spoločnosti. Pri s.r.o., kde je konateľ iba jedna osoba, je bežné, ak konateľ vystupuje ako osoba, ktorá nemá nárok na odmenu. Konateľ teda neplatí odvody do sociálnej poisťovne, keďže nemá uzavretú zmluvu so spoločnosťou a na odmenu za výkon funkcie nemá nárok. To však neplatí pre zdravotné poistenie, ktoré je povinné platiť aspoň v minimálnej výške 60,06 € pre rok 2016. Ak by bol konateľ SZČO, poistencom štátu (študent, materská dovolenka ...) alebo by bol zároveň zamestnancom v danej alebo inej spoločnosti, odvody do zdravotnej poisťovne by platiť nemusel. V tomto prípade je však konateľov príjem iba podielom zo zisku spoločnosti. Je potrebné uviesť, že podiely na zisku sa nepovažujú za príjem zo závislej činnosti a tiež nepodlieha zdaneniu, keďže podiely na zisku sa rozdeľujú až po zdanení zisku spoločnosti (daň zo zisku 22%) po skončení účtovného obdobia. Z týchto podielov je potrebné uhradiť odvody do zdravotnej poisťovne, a to vo výške 14%, avšak sociálne odvody sa z neho neplatia. Existujú tiež ďalšie spôsoby ako viesť s.r.o, ako napríklad konateľ, ktorý dostáva odmeny pravidelne/nepravidelne alebo konateľ, ktorý nedostáva odmenu, ale má uzavretú pracovnú zmluvu so spoločnosťou.

1.9 Ručenie

Medzi najväčšie nevýhody živnosti patrí práve ručenie. Živnostník ručí za svoje záväzky celým svojím majetkom – teda aj osobným majetkom a aj majetkom svojej rodiny. Ak sa dostanete do dlhov a nebudete mať splnené záväzky, exekútor vám môže siahnuť doslova na všetko (auto, rodinný dom ...) a to do akejkoľvek peňažnej hodnoty. Samozrejme pri tejto vedomosti je vhodné spraviť rôzne opatrenia, aby sa týmto skutočnostiam čo najpravdepodobnejšie predišlo.

V prípade s.r.o, čo aj v samotnom názve (spoločnosť s ručením obmedzeným) vypovedá, že majiteľ, resp. podnikateľ ručí za svoje záväzky len obmedzene a to do výšky vkladu (min. 5000€). Preto podnikanie v podobe s.r.o. je bezpečnejšia forma, keďže neohrozujete svoj osobný majetok a taktiež majetok vašej rodiny.

Živnosť alebo s.r.o. ? Rozhodovanie nie je ľahké, ale pri výbere treba zvážiť prvotné náklady, obtiažnosť a ďalšie iné faktory. Ak by napríklad živnostník dosahoval príliš veľké zisky, odvody sa budú zväčšovať. Je rozumné, prvý rok si založiť živnosť, rozbehnúť podnikanie a na základe výsledkov a prípadných úspechov po roku zmeniť formu podnikania na s.r.o. Všetko má svoje pre a proti, preto treba zvážiť, kde klady presahujú, a naopak, mínusy ubúdajú práve pri vašom podnikaní.

1.10 Prečo je živnosť pre študenta výhodnejšia

- 1) Študent nemusí platiť zdravotné poistenie prvé 2 roky od založenia živnosti (ďalšie roky je to 14% z vymeriavacieho základu podľa daňového priznania z 2 rokov).
- 2) Študent (takisto aj bežný podnikateľ) nemusí platiť prvý rok odvody do Sociálnej poisťovne. Pri nízkych príjmoch počas nasledujúcich rokov (menej ako 5148€) je taktiež oslobodený od odvodov do sociálnej poisťovne.
- 3) Jednoduché založenie nízke počiatočné náklady (5€ za každú voľnú živnosť, 15€ za každú remeselnú alebo viazanú živnosť, pri s.r.o. je to zhruba skoro 400€ + min. vklad 5000€).
- 4) Jednoduchšie (menej nákladové) účtovníctvo ako pri s.r.o.
- 5) Možnosť uplatniť paušálne výdavky, daňový bonus, nezdaniteľné časti základu dane.
- 6) Podnikateľ platí dane, až keď došlo k úhrade faktúry.

1.11 Záver

Na začiatok študentského podnikania je vhodné zvoliť si živnosť. Najvýraznejším plusom by mali byť spomenuté nízke náklady na založenie a neplatenie odvodov v prvých rokoch podnikania. Treba však upozorniť a racionálne zvážiť investície na začiatku podnikania, keďže pri živnosti je ručenie celým svojím majetkom. Nepredpokladá sa, že by rozhodovanie podnikateľa bolo natoľko ľahostajné, že by k tomuto riziku mohlo dôjsť. Aj napriek tomuto negatívu, výhody živnosti stále prevažujú. Na druhej strane, je určite na mieste vyzdvihnúť s.r.o., ktorú by sa oplatilo založiť, už popri rozbehnutom podnikaní, ktoré vykazuje nejaký zisk. Najlepším scenárom by bolo, ak by po 2 rokoch (nastáva povinnosť platiť odvody), bola zmenená forma podnikania práve na s.r.o. Tým sa mení štruktúra odvodov na nižšie v prípade jednotlivca. Avšak nastáva povinnosť počiatočného vkladu, prípadné zaistenie osoby, ktorá vám bude spravovať účtovníctvo. Tieto finančné náklady by ale nemali predstavovať prekážku pri zabehnutom podnikaní. Ďalším plusom je ručenie, kedy pri s.r.o. ručíte iba majetkom spoločnosti, čím sa dá predísť riziku straty osobného majetku. S.r.o. všeobecne pôsobí dôveryhodnejšie.

2 Zakladáme študentskú živnosť

2.1 Podmienky na získanie živnosti

Všeobecné podmienky na získanie živnosti

- 18 rokov,
- spôsobilosť na právne úkony,
- bezúhonnosť,

Status ŠTUDENT spĺňa –

1. *„Študent strednej školy do 26 rokov (tzv. nezaopatrené dieťa).*
2. *Študent denného štúdia VŠ do menej ako 30 rokov a najdlhšie do získania vysokoškolského vzdelania druhého stupňa (teda do získania titulu Mgr. alebo Ing.).*
3. *Študent externého štúdia VŠ do 26 rokov.*
4. *Študent doktorand na vysokej škole do 30 rokov a ak celková dĺžka doktorandského štúdia neprekročila štandardnú dĺžku štúdia pre doktorandský študijný program v dennej forme a nezískal už vysokoškolské vzdelanie tretieho stupňa (teda napríklad titul PhD.).*

Študent je poistencom štátu aj v období prázdnin až do vykonania štátnych záverečných skúšok alebo do zápisu na vysokoškolské štúdium druhého stupňa alebo tretieho stupňa v dennej forme štúdia, ak zápis na vysokoškolské štúdium druhého stupňa alebo tretieho stupňa bol vykonaný do konca kalendárneho roka, v ktorom bolo získané vysokoškolské vzdelanie prvého stupňa alebo druhého stupňa v dennej forme štúdia.“ – www.firmaren.sk

2.2 Postup pri zakladaní živnosti

1. Určenie obchodného mena, tzn. názvu živnosti

Obchodné meno predstavuje meno, pod ktorým sa budete prezentovať. Podnikateľ je povinný sa týmto menom preukazovať na faktúrach, daňových dokladoch a ďalších materiáloch. Taktiež je týmto menom označená prevádzka. Dôležitosť obchodného mena treba zdôrazniť, keďže dokáže výrazným spôsobom ovplyvniť zákazníka. Obchodné meno by nemalo byť klamlivé či zavádzajúce, malo by súvisieť s predmetom podnikania a taktiež dva rôzne podnikateľské subjekty nemôžu vystupovať pod tým istým menom. Často je obchodným menom meno a priezvisko fyzickej osoby, no v súčasnosti sa stretávame aj s nápaditými názvami, ktoré majú úspech medzi zákazníkmi.

Zásady pri tvorbe obchodného mena

- **Jednoduchosť** – názov by mal byť jednoduchý, predsa v jednoduchosti je krása, prípadne aby bolo možné ho ľahko skloňovať

- **Vysloviteľnosť** – ľahká výslovnosť prispieva ku ľahšiemu zapamätaniu si názvu. Ak plánujete podnikat' predovšetkým na Slovensku, voľte radšej slovenské názvy, naopak v zahraničí voľte názvy v angličtine, o ktorých je známe ako sa správne vyslovujú
- **Zapamätateľnosť** – názov, ktorý sa ľahko zapamätá pri prvom zhlíadnutí na internete, časopise či v televízii.
- **Originálnosť** – nápaditosť a zároveň originalita, ktorou sa odlišíte od konkurencie

2. Stanovenie predmetu činnosti

Je nevyhnutné si stanoviť, čo bude náplňou vášho podnikania. Živnostenský zákon rozdeľuje živnosti na 3 druhy – je presne stanovené, čo môže byť remeselnou živnosťou (vyučeníím v odbore/prax nadobudnutá odborná spôsobilosť – klampiar, murár...) a viazanou živnosťou (preukázanie odbornej spôsobilosti iným spôsobom – inštruktor autoškoly, očná optika ...). Tretím druhom je voľná živnosť, kde spadajú všetky ostatné činnosti.

Zoznam presne vymedzených činností nájdeme na internetových stránkach:

Remeselné živnosti - <http://www.szk.sk/rozdelenie-zivnosti/remeselne/>

Viazané živnosti - <http://www.szk.sk/rozdelenie-zivnosti/viazane/>

Zoznam odporúčaných voľných živností

Voľné živnosti - <http://www.szk.sk/rozdelenie-zivnosti/volne/> .

3. Ohlásenie živnosti na živnostenskom úrade

Dokumenty, ktoré bude potrebné vypísať, resp. doručiť:

- **Formulár na ohlásenie živnosti** – obsahuje osobné údaje, predmet podnikania, miesto podnikania, stanovenie zodpovednej osoby (ak nemáte nadobudnutú odbornú spôsobilosť pri remeselnej alebo viazanej živnosti a zamestnávate niekoho, kto tieto podmienky spĺňa, stanovíte ho ako zodpovedného zástupcu), dobu prevádzkovania živnosti – určitá/neurčitá.
- **Výpis z registra trestov** – na jeho základe si živnostenský úrad overí vašu bezúhonnosť, tento dokument si získava úrad sám. Uvediete údaje ako dátum a miesto narodenia, mená rodičov.
- **Prihláška na registráciu daňovníka na daňový úrad** – následne budete prihlásený na daň z príjmov fyzických osôb a obdržíte kartičku DIČ (daňové identifikačné číslo) na vašu adresu. Ak potrebujete prihlásiť DPH, prípadne daň zo závislej činnosti (máte zamestnancov), je potrebné navštíviť daňový úrad.
- **Prihláška do zdravotnej poisťovne** – keďže zakladáte živnosť, prihlásite sa ako SZČO (samostatne zárobkovo činná osoba). Do 8 dní je nutné ísť do poisťovne, kde sa určí výška preddavkov, ktoré budete mesačne uhrádzať (min. 60,06 €).

Pri voľnej živnosti je poplatok za každú jednu voľnú živnosť 5€, pri remeselných a viazaných za každú jednu 15€. Doma si preto nezabudnite peniaze na elektronické kolky a občiansky preukaz.

Živnostenský úrad vám následne po nahlásení vydá IČO (identifikačné číslo organizácie) do 5 pracovných dní.

Alternatívy ohlásenia živnosti

a) Elektronicky – prostredníctvom Ústredného portálu verejnej správy www.slovensko.sk, k nej však potrebujete veľa iných prostriedkov ako napríklad elektronický občiansky preukaz, určité softvérové a hardverové vybavenie, elektronický podpis, atď. Je taktiež potrebná určitá technická znalosť, čo nepredstavuje najľahšiu cestu získania živnostenského oprávnenia.

b) Prostredníctvom externého poradcu – Firma, resp. portál, ktorý je špecializovaný na získavanie živnostenského oprávnenia. Reálne ušetrí v prvom rade váš čas tým, že nemusíte chodiť po úradoch a aj peniaze, keďže ceny sú nastavené nižšie ako pri osobnom získavaní živnostenského oprávnenia na príslušnej inštitúcii. Na internete ich nájdete viacero – www.firmaren.sk, www.empowerbiznis.sk, www.podnikajte.sk a mnoho ďalších.

4. Povinnosti v zdravotnej a sociálnej poisťovni

Po ohlásení živnosti vás živnostenský úrad automaticky prihlási do zdravotnej poisťovne. V prípade študenta je nutné túto skutočnosť nahlásiť do zdravotnej poisťovne v podobe špeciálneho tlačiva na preddavky na zdravotné poistenie. Tlačivo je možné si stiahnuť na stránke vašej poisťovne. Študent na základe tohto tlačiva je oslobodený od mesačnej platby preddavkov na zdravotné poistenie. V prípade sociálnej poisťovne povinnosť registrovať sa vzniká až od 1.7. nasledujúceho roka. To platí nielen pre študenta, ale aj pre ostatných bežných podnikateľov. Táto povinnosť však platí, pokiaľ ste za prvý rok nadobudli príjmy vo výške viac ako 5148 €. V opačnom prípade, máte odvodové prázdniny do 30.6. nasledujúceho roka.

5. Založenie podnikateľského účtu

Je vhodné, nie však povinné, si vytvoriť osobitný (podnikateľský) účet na podnikateľskú činnosť. Tým oddelíte súkromný účet od vášho pracovného, čím môžete predísť rôznym nezrovnalostiam. Účet v dnešnej dobe založíte aj bez vysokých poplatkov v rôznych bankách.

6. Ďalej budete potrebovať

Určite pri podnikaní v súčasnosti sa nezaobídete bez telekomunikačných služieb (telefón, internet).

2.3 Výhody živnostníka

Paušálne výdavky

„Paušálne výdavky predstavujú fixnú sumu vo výške 40% zo súčtu príjmov z podnikania a z inej samostatnej zárobkovej činnosti (ďalej len “inej SZČ”).“ - www.podnikajte.sk

Zjednodušene povedané, paušálne výdavky sú legálne výdavky, ktoré nám napomáhajú znížiť celkovú daň z príjmu. Maximálna výška paušálnych výdavkov v roku 2016 je 5040 € ročne. Živnostník si taktiež do svojich nákladov po výpočte paušálnych výdavkov môže zaradiť aj odvody do poisťovní v danom zdaňovacom období. V prípade, ak živnostník dosahoval príjmy iba z časti zdaňovacieho obdobia (začiatok alebo koniec podnikania), má nárok na uplatnenie paušálnych výdavkov vo výške 40% zo zdaniteľných príjmov každý mesiac a to vo

výške maximálne 420 €. Osoba, ktorá má nárok na uplatnenie paušálnych výdavkov v roku 2016 je tá, ktorá dosahuje príjem z podnikania, z inej samostatnej zárobkovej činnosti alebo z použitia diela a umeleckého výkonu, avšak nie je platcom DPH, resp. platcom len časť roku 2016 (časť zdaňovacieho obdobia).

Komu sa paušálne výdavky oplatia ? Každý podnikateľ, resp. daňovník musí zvážiť, aké reálne náklady má vykonávanie činnosti podnikania. Platí pravidlo, že podnikateľovi sa oplatí uplatňovať si paušálne výdavky iba v tom prípade, ak má podnikateľ nižšie skutočné náklady bez odvodov do poisťovní ako paušálne výdavky bez odvodov do poisťovní. Takéto prípady väčšinou nastávajú, ak je činnosť podnikania o ich vlastnej práci (účtovníci, programátori, umelci ...), alebo na ich činnosť nakupujú málo vstupov. Na druhej strane rozhodovanie vám uľahčí fakt, či podnikáte sám, alebo zamestnávate zamestancov. Spravidla je nevýhodné uplatňovať si paušálne výdavky, ak niekoho zamestnávate.

Podmienky na uplatnenie paušálnych výdavkov:

Je potrebné a zároveň aj povinné viesť chronologicky evidenciu o príjmoch potrebnú na zistenie základu dane a taktiež evidenciu o zásobách a pohľadávkach. Na základe týchto evidencií je daňovník schopný zostaviť Daňové priznanie k dani z príjmov fyzickej osoby typu B, ktoré je nevyhnutné pri spôsobe uplatňovania výdavkov formou paušálnych výdavkov.

(V prílohách uvádzame v tabuľke príklad na výpočet dane pri uplatňovaní paušálnych výdavkov).

Nezdaniteľné časti základu dane

Vo všeobecnosti existuje možnosť, ako si znížiť daň pomocou nezdaniteľnej časti základu dane. Živnostník má možnosť si uplatniť nezdaniteľné časti základu dane po sčítaní príjmov a nákladov. Po tomto sčítaní vznikne základ dane, kedy je možné si tento základ dane znížiť o nezdaniteľnú časť, a tým platiť menšiu daň. Výška nezdaniteľnej časti teda závisí od výšky základu dane a životného minima ku 1. januáru príslušného roka (životné minimum pre rok 2016 je 198,08€). Podľa daňovej legislatívy je výška ročnej nezdaniteľnej časti stanovená na úrovni 19,2 násobku životného minima, t.j. suma 3803,33 €. Túto sumu si môže odrátať živnostník od základu dane, ak pri ročnom zúčtovaní dosiahol základ dane menší alebo rovný ako 100-násobok životného minima (19 809 €). Naopak ak daňovník tento základ dane prekročil, to znamená, že základ dane mal vyšší ako 19 809 €, nezdaniteľná časť dane je suma zodpovedajúca rozdielu 44,2-násobku životného minima (8755,578 €) a jednej štvrtiny základu dane. Ak by bol výsledok nižší ako nula, nezdaniteľná časť základu dane sa rovná taktiež nule. Pokiaľ daňovník podniká iba časť roku, teda nie celé zdaňovacie obdobie, má nárok znížiť si základ dane o jednu dvanástinu nezdaniteľnej časti základu dane za každý mesiac vo výške 316,94€.

Zákon umožňuje si znížiť základ dane na tieto položky:

- na daňovníka
- na manželku (manžela)
- príspevky na starobné dôchodkové sporenie (2. pilier)
- príspevky na doplnkové dôchodkové sporenie (3. pillar)

2.4 Online predaj

Život bez internetu by si už málo kto vedel predstaviť. Je súčasťou nášho každodenného života, preto 21. storočia môžeme právom nazvať ako éra internetu. Internet sa stal jedným zo základných obchodných, informačných, ale aj konzultačných nástrojov.

„Pri vzniku internetu stála skvelá myšlienka, že informácie by mali byť prístupné zdarma.“

– Cresta Norris, Online predaj

Táto myšlienka však nedomyslela fakt, že samotný vývoj a poskytovanie stojí čas a peniaze. V súčasnosti, by sa dalo povedať, že ľudia začali rozmýšľať opačne. Prichádzajú s otázkami ako obsah speňažiť a ako internet využiť na podnikanie. Internet sa stal jedinečným nástrojom pre činnosť podnikania. Ponúka možnosť profitovať v akomkoľvek druhu podnikania. Od predaja hmotných predmetov, po predaj tých nehmotných v podobe služieb. Podnikať na internete môžeme napríklad pomocou inzertných miest (E-bay, Aliexpress, Amazon, či slovenské ako Bazoš.sk či Bazár.sk) alebo internetového obchodu (E-shop). Treba zdôrazniť, že podnikať na internete je výhodné nielen pre poskytovateľa, ale aj pre zákazníka.

Výhody pre poskytovateľa:

- potenciál osloviť milióny zákazníkov po celom svete,
- nevznikajú náklady na prenájom kamennej predajne a ani skladovacie náklady – tým pádom je tovar lacnejší,
- možnosť lepšie a efektívnejšie zasiahnuť cieľovú skupinu,
- jednoduchá a rýchla aktualizácia cien, sortimentu a informácií,
- sledovanie návštevnosti, aktivít a meraní pomocou nástrojov Google Analytics,
- odozvy zákazníkov v podobe recenzií,
- vernému zákazníkovi možnosť poskytnúť akcie, vernostné programy, iné výhody

Výhody pre zákazníka:

- najväčšou výhodou je dostupnosť produktov a služieb z pohodlia domova,
- nižšie ceny ako v kamenných predajniach,
- nie je časovo obmedzené a zákazník sa môže v pokoji rozhodnúť,
- produkt či službu si má možnosť overiť na základe recenzií, obrázkov či videí a porovnávať ju s konkurenciou,
- možnosť výberu zaplattenia a prevzatia.

2.5 Ako sa presadiť na trhu

Presadiť sa na trhu v dnešnej dobe nie je vôbec jednoduché. Kým v minulosti prevažoval dobyt nad ponukou, dnes je to opačne. Všetkého je všade veľa a je čoraz náročnejšie vymyslieť nápad, ktorý by nemal konkurenciu. Samozrejme všetko závisí od daných okolností, no je štatisticky dokázané, že iba 10% zo tzv. Startupov končí úspešne. Na presadenie sa na trhu slúži dobrý marketing a reklama. Podnikatelia túto skutočnosť už dobre ovládajú, preto sú ochotní investovať stále viac finančných prostriedkov práve do reklamy a dobrého marketingu. Technológie idú nesmernou rýchlosťou vopred, preto sú aj stále nové možnosti a metódy ako zákazníka presvedčiť o kúpe produktu, či služby. Tradičné formy

marketingu už nie sú zďaleka také účinné ako pred pár rokmi. Existujú nové, veľmi efektívne formy marketingu ako napríklad:

- **Guerilla marketing** – predstavuje formu nízkonákladového marketingu, ktorá sa prezentuje najmä svojou nápaditosťou, nezvyčajnosťou, no je veľmi ľahko pochopiteľná.
- **Virálny marketing** – základnou myšlienkou tejto formy marketingu je ziasiahnuť veľké množstvo ľudí prostredníctvom správy, ktorú si následne ľudia budú šíriť medzi sebou, pomocou sociálnych sietí, e-mailov, portálov atď. Správa môže mať rôznu formu ako napríklad text, či video.
- **Event marketing** – využíva sa na veľkých podujatiach, akciách, expách, kde sa kladie dôraz hlavne na originalitu a zážitkovosť. Táto forma marketingu má nie len posilniť obľúbenosť, ale aj zlepšiť image podniku. Väčšinou sa využíva sponzoring, s cieľom zlepšiť a upevniť vzťahy medzi obchodnými partnermi.
- **Product placement** – už názvu možno vyčítať, že ide o typ marketingu, ktorý sa zameriava na umiestnenie produktov s cieľom zviditeľniť sa prostredníctvom filmu, seriálu či známej osobnosti.
- **Greenwashing** – princíp greenwashingu je prezentovať spoločnosť, ktorá sa zaujíma o životné prostredie a svoje produkty tomu aj prispôsobujú. Často však spoločnosti investujú iba minimum prostriedkov na environmentálny účel. Hlavný cieľ spočíva v získaní dôvery zákazníkov.

Hlavným cieľom marketingu je prilákať a presvedčiť zákazníka o kúpe produktu alebo služby. Reklama tento cieľ naplňa. Čoraz viac sa do popredia dostáva elektronický marketing, inak povedané digitálny marketing. E-marketing má obrovský potenciál zasiahnuť obrovské množstvo potenciálnych zákazníkov, a to aj globálne. Internetová reklama má viacero foriem, no najpoužívanejšie a zároveň aj najúčinné sú vo forme bannerov a PPC reklamy (Pay per click) – sponzorovaný odkaz. (V prílohách uvádzame obrázky nových foriem marketingu.)

Marketingová komunikácia

Cieľom marketingovej komunikácie je získať čo najviac návštevníkov na webovú stránku. Najlepším miestom umiestnenia reklamy je jednoznačne medzi vyhľadávacími Google a medzi sociálnymi sieťami Facebook.

Google.com – je v súčasnosti najdominantnejším vyhľadávateľom, ktorý má 89,8%-tný podiel na trhu. Po zadaní kľúčových slov, resp. fráz sa vo vyhľadávači zobrazia odkazy na rôzne webové stránky. Spravidla prvé tri odkazy sú platené, ktoré využívajú PPC reklamu. Funguje na princípe, že zadávateľ reklamy platí iba za uskutočnený klik a následné otvorenie stránky. Pri tejto reklame je dôležité správne zvoliť kľúčové slová, synonymá, prípadne pády. Existujú dokonca aj online programy, ktoré tieto kľúčové slová vytvárajú, ako napr. Google KeyWords Planner.

Druhá forma reklamy vo vyhľadávači Google je optimalizácia pre vyhľadávače alebo SEO (search engine optimization). Zjednodušene povedané, SEO má za úlohu vašu internetovú stránku dostať na čo najvyššie miesto vo vyhľadávaní. Reálne to znamená, že po zadaní kľúčových slov váš odkaz vyskočí ako prvý (hneď po platených reklamách), prípadne čo

najvyššie. Za kliknutie sa neplatí, no optimalizácia SEO vyžaduje vysokú technickú zručnosť. Podstatou je znalosť algoritmu, ktorý vyhľadávač používa na zoradenie výsledkov.

Facebook – je celosvetovo najznámejšia sociálna sieť. Špecifikom sociálnych sietí je možnosť vytvoriť obsah a následne ho zadarmo uverejniť na internete. Až 84% zisku Facebooku v roku 2012 pochádzalo práve z reklamy. 728 mil. užívateľov navštívi každodenne Facebook a priemerná mesačná účasť je 1,19 mld. návštevníkov. Práve preto sa stal Facebook efektívnym nástrojom na propagáciu produktov či služieb na internete. Možnosť viesť cieľnú marketingovú kampaň a ľahko získať zákazníkov spôsobilo, že práve Facebook sa stal jedným s najvýraznejším marketingovým prvkom.

2.6 Ako získať finančnú podporu na podnikanie

„74% mladých podnikateľov začínalo s kapitálom menším ako 5 000€.

Iba 3 z 10 mladých podnikateľov majú na štart k dispozícii dostatok kapitálu.“ – zmpps.sk

Mikropôžičky – Slovak Business Agency

„Hlavným cieľom programu, ktorý má pod patronátom SBA je sprístupniť finančné prostriedky podnikateľom formou úveru za zvýhodnených podmienok. Malí a strední podnikatelia často narážajú v komerčných bankách na ťažko prístupné úverové zdroje na financovanie podnikateľských zámerov. Mikropôžičkový program je oproti podmienkam v banke nastavený tak, aby sa k nemu dostalo čo najviac podnikateľov. Podmienky získania pôžičky sú jednoduchšie ako v komerčných bankách.“ www.sbagency.sk

Európsky investičný fond

Európsky investičný fond (EIF) ponúka prostredníctvom rôznych bánk (ČSOB, UniCredit, OTP, Sperbank ...) zvýhodnené úvery pre malých a stredných podnikateľov. Hlavnými výhodami je ľahšia dostupnosť úveru, nízka úroková sadzba a vyšší limit na úveroch krytých EIF. www.eif.org

Združenie mladých podnikateľov Slovenska

„Našou víziou je stať sa hlasom mladých podnikateľov a podnikateliek, ktorý bude obhajovať ich záujmy v inštitúciách formujúcich podnikateľské prostredie v SR a vytvárať mosty medzi úspešnými podnikateľmi dneška a zajtrajška.

Združenie mladých podnikateľov Slovenska (s oficiálnou skratkou ZMPS) bolo založené v roku 2010 ako organizácia združujúca slovenských podnikateľov do 40 rokov. Hlavným dôvodom vzniku bola nedostatočná pozornosť venovaná podpore mladej generácie podnikateľov, v ktorej je budúcnosť podnikania na Slovensku. Vzhľadom na to, že mladým ľuďom nechýbajú dobré nápady, ale hlavne skúsenosti, kontakty a kapitál, má Združenie mladých podnikateľov Slovenska ambíciu vykonávať najmä aktivity, ktoré pomôžu zlepšiť tento stav.“ www.zmps.sk

Biznis anjeli

„Združujeme úspešných podnikateľov a manažérov, ktorí chcú investovať svoje skúsenosti, čas a peniaze do startupov. Sme prvou sieťou podnikateľských anjelov v SR, ktorá vznikla v

roku 2011 a naším poslaním je podpora rozvoja inovácií a podnikania nastupujúcej generácie podnikateľov. “ www.businessangels.sk

Podnikateľské súťaže

Predstavujú možnosti pre mladých, ktorí sa prezentujú svojimi nápadmi ako napríklad:

Mladý inovatívny podnikateľ – www.invencia.sk alebo JA Business Idea – www.jaslovensko.sk .

Podobnou formou sa ponúkajú možnosti pre ženy podnikateľky:

Top 10 žien biznisu – www.top10zien.hnonline.sk resp. Podnikateľka Slovenska – www.podnikatelkaslovenska.sk

3 Ciele práce

V súčasnosti je túžba podnikat' čoraz viac populárnejšia. Podnikanie predstavuje spôsob, ako zarobiť neobmedzené množstvo peňazí, veď vždy je lepšie mať niečo vlastné, ako pracovať pre niekoho za „pár korún“. Bohužiaľ, žijeme v dobe, kedy sa človek zaraďuje do spoločnosti podľa toho, aké má auto, koľkoizbový má byt a koľko miestne číslo má na účte. Človek hľadá spôsob, ako čo najviac zarobiť, aby vedel zabezpečiť seba a prípadne aj rodinu. Položí si otázku ako ? Sme presvedčení, že takmer každému napadne podnikanie. Pri slove podnikanie si človek predstaví obrovskú firmu, muža alebo ženu v strednom veku, v obleku a s drahým autom v garáži. Hneď pri tejto predstave, jeho motivácia klesne, keď si pomyslí, že som študent, pred sebou maturita, na účte niekoľko stoviek eur, plnú hlavu problémov a o podnikaní viem minimum. Takmer nepredstaviteľná myšlienka však ? Sme študenti, oplatí sa nám vôbec podnikat' ? Mnohí si pomyslia, že tí najväčší podnikatelia sú učite nejakí mafianti. Povedzme si pravdu, koľkokrát si pomyslíte, keď okolo vás prejde 100 000€ auto, že určite človek peniaze naň nemohol zarobiť tvrdou prácou a spravodlivo. Je to pochopiteľné, keďže médiá veľakrát vyhľadávajú hlavne senzácie o daňových podvodoch vo firmách, o tom, kde unikli milióny eur na onaký projekt a podobne.

Väčšina ľudí v akomkoľvek veku si povie nezmysel, mladý nemá skúsenosti, nemá šancu sa uchytiť, kde na to zoberie peniaze a podobné negatívne výroky. Táto práca je určená práve pre tých, ktorí tieto odrádzajúce vety nepočúvajú a majú v sebe niečo, čo by chceli odovzdať verejnosti a zároveň priniesli niečo aj pre seba v podobe zárobku. Chceli by sme taktiež poukázať na to, že práve mladí ľudia majú potenciál priniesť na trh niečo nové a kreatívne, čo je momentálne „in“. Veď kto má lepši prehľad v sociálnych sieťach, nových módnych trendoch, aplikáciach? Práve to je dôvod, prečo študenti, respektíve mladí ľudia majú šancu sa uchytiť. Cieľom našej práce je návod, ktorý ukáže mladým, ako začať svoj nápad premieňať na skutočnosť. Od možnosti vybrať si správnu formu podnikania, vytvorenia podnikateľského plánu, až po získanie informácií o výhodách online predaju, marketingu, či tipoch, ako získať finančnú podporu. V našej práci sme sa snažili čo najlepšie a najjednoduchšou cestou ukázať, že podnikat' ako študent je nielenže možné, ale dokonca aj výhodné.

4 Metodika práce

Z vlastnej iniciatívy som zisťoval informácie, ako začať podnikáť v podobe článkov na rôznych biznis portáloch.

Podarilo sa mi osobne sa porozprávať s pracovníčkou Živnosteského úradu v Bratislave. Spolu sme preberali vhodný výber formy podnikania. Taktiež som viedol rozhovory s dvomi účtovníčkami, ktoré mi radili, akými spôsobmi sa dá znížiť daň, aké výhody má študent a ako viesť účtovníctvo. Skrátka podnikáť pri minimálnom vklade, s čo najmenšími výdavkami a zaujímavým ziskom. Konzultoval som s kamarátom, absolventom Fakulty manažmentu Univerzity J. A. Komenského v Bratislave, ktorý svoju diplomovú prácu venoval novým trendom marketingovej komunikácie.

Po prečítaní kníh o online predaji, internetových obchodoch a rôznych článkoch na internete, som si vytvoril obraz, čo všetko je reálne potrebné na to, aby študent mohol začať podnikáť, aby sa uberal správnym smerom a bol úspešný.

Mal som možnosť získať prístup k informáciám, ktoré by mohli pomôcť iným, ďalším iniciatívnym študentom ako som ja. Bol som presvedčený o tom, že študenti nemajú takmer žiadne informácie o podnikaní, o odvodoch, o marketingu. Bol som presvedčený, že návod ako začať podnikáť ako študent, tu ešte nie je a študentom by uľahčil začiatok vlastného podnikania. Práve preto som sa rozhodol začať výskum v podobe dotazníka, kde sa moje hypotézy potvrdili. Tento impulz ma naviedol k napísaniu práce.

V štruktúre SOČ som následne všetky nadobudnuté informácie zhrnul to témy „Som študent a chcem začať podnikáť.“ Obsahuje informácie, ktoré som zhrnul z internetových zdrojov, kníh a osobných stretnutí.

5 Výsledky práce a diskusia

Mladí iniciatívni ľudia nemajú dostatok informácií na to, aby svoje kreatívne nápady premenili na skutočnosť. Nie ešte, aby svojimi nápadmi zarábali peniaze. Všetky informácie nemajú možnosť získať ani v škole a ak sa s nimi stretli, tak veľmi okrajovo. Získanie dostatočného množstva kvalitných informácií z prvej ruky na začiatok podnikania je nie len zdĺhavé, ale aj náročné. Dôkaz neznalosti v oblasti podnikania a marketingu vidieť vo výskume, ktorý bol uskutočnený medzi žiakmi Hotelovej akadémie Ľudovíta Wintera v Piešťanoch. Chcel by som pripomenúť, že v rámci štúdia máme predmety, ktoré s touto činnosťou súvisia. Avšak ani zďaleka nie sú dostatočné na to, aby študent bol schopný začať podnikat'. Výskum mal podobu dotazníka, kde boli položené otázky na tému podnikanie ako študent, odvody s ním spojené a prvky marketingu. Dotazník vyplnilo 100 študentov od 1. po 5. ročník.

Výsledky sú nasledovné:

Rozmýšľal si nad tým, že by si sa z teba mohol/mohla stať podnikateľ/podnikateľka ?

Až 88% zo študentov rozmýšľa v študentskom veku, že by sa mohol stať podnikateľom/podnikateľkou. Je to jasný dôkaz, že návod pre študenta, ako začať podnikat' pomôže mladým ľuďom dosiahnuť tento cieľ.

Aj pre podnikanie sú nevyhnutné informácie, myslíš že ich máš dostatočné ?

40 respondentov nedisponuje dostatočnými informáciami. Najviac a to 46 respondentov uviedlo, že nevie posúdiť, či má dostatočné informácie. Predstavuje to fakt o neznalosti všetkých nevyhnutných náležitostí, ktoré sú spojené so začatím a prevádzkovaním podnikateľskej činnosti. 14 študentov odpovedalo kladne.

Študent-podnikateľ má množstvo výhod. Vieš o tom ?

Viac ako polovica študentov vie o výhodách študenta-podnikateľa, avšak na základe predošlého zistenia usudzujeme, že študent nemá dostatočné znalosti o samotnom podnikaní. Tým sú myslené všetky povinnosti od založenia až po prevádzkovanie činnosti podnikateľa. 46% študentov ani netuší, o výhodách, ktoré ako študent-podnikateľ má.

Čo je pre študenta výhodnejšie si založiť ?

Je zaujímavé sledovať fakt, že iba 42 respondentov uviedlo, že živnosť je výhodnejšia pre študenta. Pri 40 respondentoch je otázkou, či na základe predošlých grafov, je relevantné usúdiť, či študent vie, že napríklad iba založenie s.r.o. spolu s povinným počiatočným vkladom sa vyšplhá na tisícky eur. Podľa môjho názoru, keby študent vedel o týchto faktoch, preferovali by možnosť založiť si živnosť. 18 študentov uviedlo, že nevie, čo je výhodnejšie.

Študent-podnikateľ má aj povinnosť platiť odvody, vyber tie správne:

Neznalosť študentov o odvodoch ich viedla k pomerne častým nesprávnym odpovediam. Najviac respondentov a to 40 respondentov, označilo správne pri odpovedi, že študent nemusí platiť zdravotné odvody po predložení dokladu o návšteve školy, čo považujeme za úspech. Najviac respondentov zakružkovalo nesprávnu odpoveď: ak neplatím odvody do zdravotnej poisťovne, nemám nárok na lekárske ošetrovanie – a to konkrétne 28, čo je pomerne vysoký počet. Pri logickom uvažovaní, však táto odpoveď predstavovala jasný „chyták“.

Študent-podnikateľ má aj povinnosť platiť odvody, vyber tie správne:

Fakt, že študent nedisponuje dostatočnými informáciami dokazuje graf, ktorý ukazuje, že iba 2% dokázali uviesť všetky správne odpovede. 56% uviedlo 1 správnu odpoveď spomedzi 6 možností a až 27% nedokázalo správne určiť ani jednu správnu odpoveď.

Aké sú najefektívnejšie miesta na internete na umiestnenie reklamy ? Vyber 2 možnosti.

Možností a pestrosť internetu a sociálnych sietí ukázali, že mladí ľudia nielenže poznajú internet a sociálne siete, ale dokonca vedia o miestach vhodných na umiestnenie reklamy. To dokazuje výsledok ukázaný v grafe, kde až 77 študentov uviedlo Facebook ako miesto pre efektívnu reklamu, 68 Youtube. Z nášho pohľadu a so získanými informáciami, sme očakávali väčšie zastúpenie pri odpovedi Google, ktorú uviedlo iba 39 študentov. Minimum respondentov uviedlo iné miesta, ktoré nie sú primárne efektívne, na umiestnenie reklamy. Dôležité je zdôrazniť fakt, že mladí ľudia vedia, kde v súčasnosti sú umiestňované reklamy v prostredí internetu a sociálnych sietí.

Aké sú celosvetovo najznámejšie webové stránky na predaj a nákup produktov ? Napíš aspoň 2.

Posledná otázka dotazníka predstavovala otvorenú odpoveď, kde študenti sami určovali celosvetovo najznámejšie webové stránky na predaj a nákup. Najviac respondentov uviedlo E-bay, ďalej Aliexpress a Amazon . 16 študentov nevedelo uviesť ani jednu webovú stránku. 13 študentov uviedlo iné odpovede. Výsledok však ukazuje, že mladí ľudia by dokázali svoj produkt umiestniť na vhodnú webovú stránku s čo najvyšším potenciálom predaja, pri vysokom počte návštevníkov týchto webových stránok.

(Dotazník a jeho grafické vyhodnotenie uvádzame v prílohách, príloha č. 1, grafy č. 1 – 8).

6 Záver

Výborný nápad je samozrejme predpokladom k úspechu. No ani zďaleka to nie je všetko. Predstavuje dobrý začiatok dlhej cesty za slobodou a ziskom. Chce to nielen odhodlanie, ale aj trpezlivosť a veľa tvrdej práce. Veľa začínajúcich podnikateľov si myslí, že po pár mesiacoch či roku si budú užívať vysnívaný luxus, čo vôbec nie je pravidlo a v súčasnosti je pravdepodobnosť čoraz menšia. Trh je presýtený, ponuka prevažuje nad dopytom, človek má možnosť si vyberať z rôznych ponúk. Ľudia však stále hľadajú kvalitu, nápaditosť a originalitu. A tej je na trhu málo. Študent svojim „mladým“ myslením má veľkú šancu tieto vlastnosti uspokojiť.

Na strednej škole je študent vo veku, kedy postupne začína rozmyšľať, akým smerom sa bude ďalej uberať. Sme presvedčení, že podobné myšlienky napadnú viacerých. Ide o rozhodnutie, ktoré vyvoláva pocit neistoty a možno aj strach. Niektorí chcú pokračovať v štúdiu na vysokej škole, niektorí odísť do zahraničia a ďalší sa chce čo najrýchlejšie zamestnať. Ostala ešte jedna možnosť. Možnosť postaviť sa na vlastné nohy, investovať peniaze, čas a energiu do niečoho čo ma baví, do niečoho vlastného. Tou možnosťou je podnikanie.

Práca „Som študent a chcem začať podnikať.“ predstavuje súhrn informácií, ktoré môžu študentovi napomôcť k rozhodnutiu začať vlastnú podnikateľskú činnosť a zároveň ponúknuť mu možnosti, ktoré sú nielen finančne nenáročné, ale aj efektívne a moderné. Možno ho odradia práve všetky povinnosti a sústredí sa na inú činnosť. Možno ho posunú o krok vpred k tomu, aby začal konať.

Výsledky práce ukázali, že študenti, ktorí rozmyšľajú a zároveň by chceli začať podnikať, potrebujú doplniť informácie o podnikateľskej činnosti. Vieme konštatovať, že tieto informácie študentom chýbajú.

Táto práca, by to mala priniesť mladým ľuďom zdôraznenie výhody, ktorými študent disponuje a usmernenie na čo najvyššiu pravdepodobnosť na úspech.

Na základe získaných poznatkov sme sa rozhodli vytvoriť krátku brožúru so zhrnutými informáciami o študentskom podnikaní a jeho výhodách. Brožúry budú k dispozícii v priestoroch školy a radi by sme ich ponúkli aj úradom práce vo viacerých mestách.

7 Zhrnutie

Až 88% zo 100 opýtaných respondentov premýšľalo v študentskom veku nad tým, že by sa mohli stať podnikateľom/podnikateľkou. Iba 2% študentov vedelo vybrať správne možnosti v otázke študentských odvodov. Nie sú to jednoznačné fakty na to, aby študent mal jednoduchý prístup k informáciám, ktoré mu ukážu, čo všetko podnikanie prináša ?

Hlavným cieľom tejto práce bolo ukázať, ako svoj nápad napísať na papier vo forme podnikateľského plánu. Podloženými faktami určiť správnu formu podnikania pre študenta, t.j. živnosť a následne podrobnými krokmi ju založiť. Opísať nevyhnuté činnosti spojené s podnikaním ako sú vedenie účtovníctva a platenie odvodov a daní. Zdôrazniť výhody internetového podnikania spolu s prvkami marketingu. A na záver získať prehľad o možnostiach, ako získať finančnú podporu z rôznych zdrojov.

8 Zoznam použitej literatúry

Čo je podnikanie: <http://www.uspesne-podnikanie.sk/co-je-podnikanie> (2016-02-01)

Definícia podnikania: <https://sk.wikipedia.org/wiki/Podnikanie> (2016-02-01)

Prečo začať podnikat': <http://www.ekonoom.sk/zaciname-podnikanie/10-dovodov-preco-si-mal-zacat-podnikat/> (2016-02-01)

Výhody a nevýhody podnikania: <https://studentskefinancie.sk/clanok/vyhody-a-nevyhody-podnikania> (2016-02-01)

Založiť živnosť alebo s.r.o.: <http://www.uspesne-podnikanie.sk/zalozit-zivnost-alebo-sro> (2016-02-02)

Začíname podnikat' – živnosť: <http://robime.it/zaciname-podnikat-zivnost/> (2016-02-02)

Živnosť alebo s.r.o.: <https://www.podnikajte.sk/start-podnikania/c/1956/category/pravne-formy/article/zivnost-sro-2015.xhtml> (2016-02-03)

Živnosť alebo s.r.o.: <https://www.podnikajte.sk/start-podnikania/c/1888/category/pravne-formy/article/zivnost-alebo-s-r-o-2015.xhtml> (2016-02-03)

Odvody živnosť: <http://pavolvarhanik.sk/odvody-zivnost-zmeny-2016> (2016-02-03)

Aké odvody treba platiť: <https://www.firmaren.sk/clanky/student-a-zivnost-ake-odvody-treba-platit> (2016-02-07)

Živnosť alebo s.r.o.: <https://www.podnikajte.sk/start-podnikania/c/1956/category/pravne-formy/article/zivnost-sro-2015.xhtml> (2016-02-08)

Aké odvody platí konateľ: <http://radypodnikatelom.sk/ake-odvody-plati-konatel/> (2016-02-10)

Aké odvody platí konateľ: <http://podnikam.webnoviny.sk/ake-odvody-plati-konatel-r-roku-2016/> (2016-02-10)

Aké odvody platí konateľ s.r.o.: <http://podnikam.webnoviny.sk/ake-odvody-plati-konatel-s-r-o/> (2016-02-10)

Podnikateľský plán: <http://www.szco.sk/Chcem-zacat-podnikat/Podnikatelsky-plan> (2016-02-13)

Ako napísať dobrý podnikateľský plán: <https://www.firmaren.sk/clanky/ako-napisat-dobry-podnikatelsky-plan> (2016-02-13)

Paušálne výdavky: <https://www.podnikajte.sk/dane-a-uctovnictvo/c/2334/category/dan-z-prijmov/article/pausalne-vydavky-2016.xhtml> (2016-02-27)

Nezdaniteľné časti základu dane: <https://podpora.financnasprava.sk/971382-Nezdanite%C4%BEn%C3%A1-%C4%8Das%C5%A5-z%C3%A1kladu-dane-na-da%C5%88ovn%C3%ADka-v-roku-2015> (2016-02-28)

Nezdaniteľné položky: <http://www.finance.sk/dane/informacie/nezdanitelne-polozky/nadanovnika/> (2016-02-28)

Dôležité čísla: <http://www.etrend.sk/financie/dolezite-cisla-v-roku-2016.html> (2016-02-28)

V čom začať podnikat': <http://hnporadna.hnonline.sk/moja-kariera/524734-mate-skvely-napad-na-biznis-vieme-kto-vam-ho-zaplaci> (2016-03-05)

Mikropôžičky: <http://www.sbagency.sk/mikropozicky-uver-za-zvyhodnenych-podmienok#.VtmmqPkrKHt> (2016-03-07)

JA Business Idea: <http://www.jaslovensko.sk/showdoc.do?docid=4433> (2016-03-07)

Citáty úspešných podnikateľov: <http://www.investicne.sk/2013/10/30/20-skvelych-citativ-od-uspesnych-podnikatelov/> (2016-03-10)

BEDNÁR MILAN: Podnikanie cez internet II.:Otvorte si internetový obchod a zarábajte cez internet. 2. vyd. Košice: VIENALA s.r.o. 2015. 223s. ISBN 978-80-971993-1-9

CRESTA NORRIS: Online predaj. Bratislava: Eastone Books. 2011. 136s. ISBN 978-80-8109-178-0

Prílohy

Príloha č.1 Dotazník

Milý spolužiak,

máš nápad, ktorý by ťa v budúcnosti mohol živiť ? Robíš niečo, čo ťa baví a chceš, aby si za to dostával peniaze ? Potom vyplň tento dotazník, kde zistíš, či máš dostatočné informácie na to začať.

Rozmýšľal si nad tým, že by si sa z teba mohol/mohla stať podnikateľ/podnikateľka ?

áno nie

Aj pre podnikanie sú nevyhnutné informácie, myslíš že máš dostatočné ?

a) áno b) nie c) neviem posúdiť

Študent-podnikateľ má množstvo výhod. Vieš o tom ?

áno nie

Čo je pre študenta výhodnejšie si založiť ?

a) živnosť b) s.r.o c) neviem

Študent-podnikateľ má aj povinnosť platiť odvody, vyber tie správne:

- a) Čím viac zarobím, tým nižšie odvody platím
- b) Nemám povinnosť platiť odvody do zdravotnej poisťovne, po predložení dokladu o návšteve školy
- c) Odvody do sociálnej poisťovne platím vo výške 33,15% vymeriavacieho základu
- d) Šetrím si na dôchodok, aj keď neplatím odvody do sociálnej poisťovne
- e) Prvý rok odvody do sociálnej poisťovne platiť nemusím
- f) Ak neplatím odvody do zdravotnej poisťovne, nemám nárok na lekárske ošetrovanie

Aké sú najefektívnejšie miesta na internete pre umiestnenie reklamy ? Vyber 2 možnosti.

a) Youtube b) Yahoo c) E-mail d) Google
e) Instagram f) Twitter g) Snapchat h) Facebook

Aké sú celosvetovo najznámejšie webové stránky na predaj a nákup produktov ? Napíš aspoň 2.

.....

Ďakujem ☺

Emil Adamkovič, 24.1.2016

Obrázok č.2 Guerilla marketing



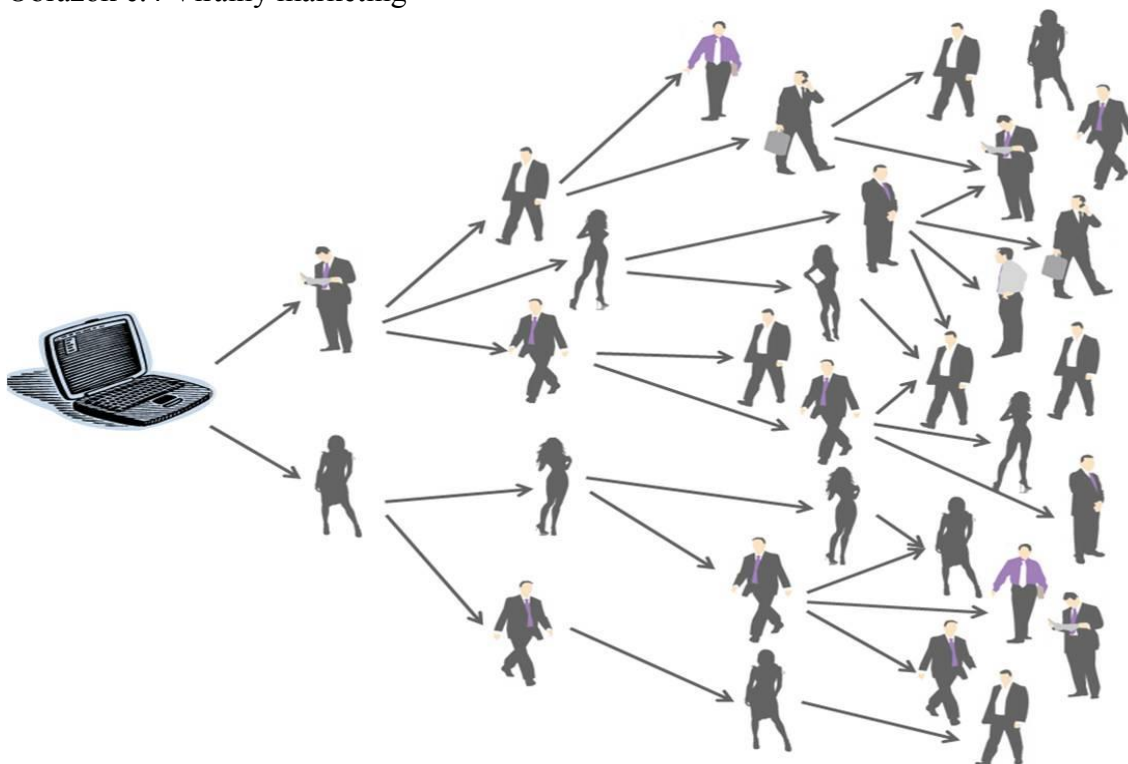
<http://www.guerrillafreelancing.com/wp-content/uploads/2010/07/guerrilla-marketing-example-4.jpg>

Obrázok č.3 Guerilla marketing



<https://dounplxsvevsn.cloudfront.net/wp-content/uploads/2015/02/06140713/Nike-guerrilla-marketing.jpg>

Obrázok č.4 Virálny marketing



<https://calxtopic5.files.wordpress.com/2013/12/viral-mkt3.jpg>

Obrázok č.5 Event marketing



<http://urbanemedia.co/files/2011/09/Pictures-Urbane-Way-Event-Marketing-.jpg>

Obrázok č.6 Product placement



<http://intuitiveconsumer.com/blog/wp-content/uploads/2015/05/product-placement.jpg>

Obrázok č.7 Greenwashing



http://www.greenwashingindex.com/wp-content/uploads/2299_651_general-motors-greenwash.jpg

Obrázok č.8 PPC reklama a SEO Efekt

The image shows a Google search interface with the query "chcem začať podnikat". The results are categorized into "Všetko" (All), "Obrázky" (Images), "Videá" (Videos), "Správy" (News), "Mapy" (Maps), "Viac" (More), and "Vyhľadávacie nástroje" (Search tools). The search results show a "Približný počet výsledkov: 36 200 (0,35 sekúnd)".

The first three results are PPC ads, highlighted by a red box and labeled "PPC Reklama - Sponzorovaný odkaz":

- Podnikateľské nápady - jaslovensko.sk**
Reklama www.jaslovensko.sk/veltrh
JA Veltrh podnikateľských talentov pod záštitou prezidenta SR
- Zarobte až 250€ za deň - jaspravim.sk**
Reklama www.jaspravim.sk/praca-z-domu
Ponúkajte čo ste ochotní urobiť a za koľko. Zarobte si z domu už dnes
Máte lahodný hlas – Viac vyrábať šperky – Ponúkajte kreatívne texty
- Podporujeme inovácie - sapie.sk**
Reklama www.sapie.sk/
SAPIE podporuje inovatívne firmy na ceste za svetovým úspechom.
Tvorba startup - E-commerce a export - Kreatívne vzdelávanie
Kto sme a čo robíme? – Kontaktujte nás – Organizované podujatia

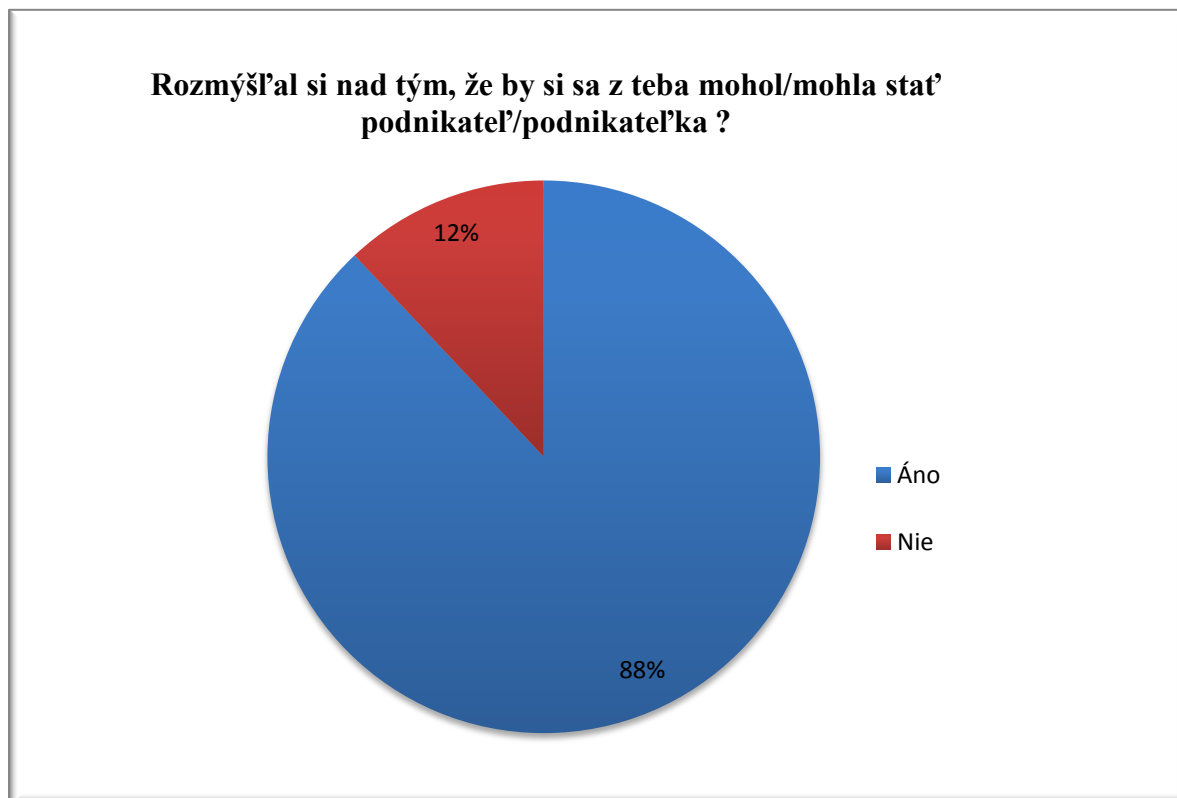
The remaining results are organic search results, highlighted by a red box and labeled "SEO Efekt":

- podnikanie, szco, odvody, dane - Chcem začať podnikat'**
www.szco.sk/Chcem-zacat-podnikat
Chcem začať podnikat'. Úvodom o živnosti a podnikaní - Podmienky prevádzkovania živnosti - Rozdelenie živností - Pred tým, než začneme - Podnikateľský plán ...
- podnikanie, szco, odvody, dane - Chcem začať podnikat' ...**
www.szco.sk/Chcem-zacat-podnikat/Podnikatelsky-plan
Podnikateľský plán. Skôr ako sa bežný človek dá na podnikanie, dosť dlho uvažuje o všetkom možnom, čo s tým súvisí. A ako to často chodí, nie všetky úvahy ...
Túto stránku ste navštívili 2-krát. Dátum poslednej návštevy: 23.2.2016
- 10 rád, ako začať podnikat' | Podnikam.sk**
podnikam.webnoviny.sk/10-rad-ako-zacat-podnikat/
10 rád, ako začať podnikat'. 27. októbra 2013. Bežecká trať Foto: Ilustračné foto: FreeDigitalPhotos.net. Obchodné meno, registrácia, dane, odvody...

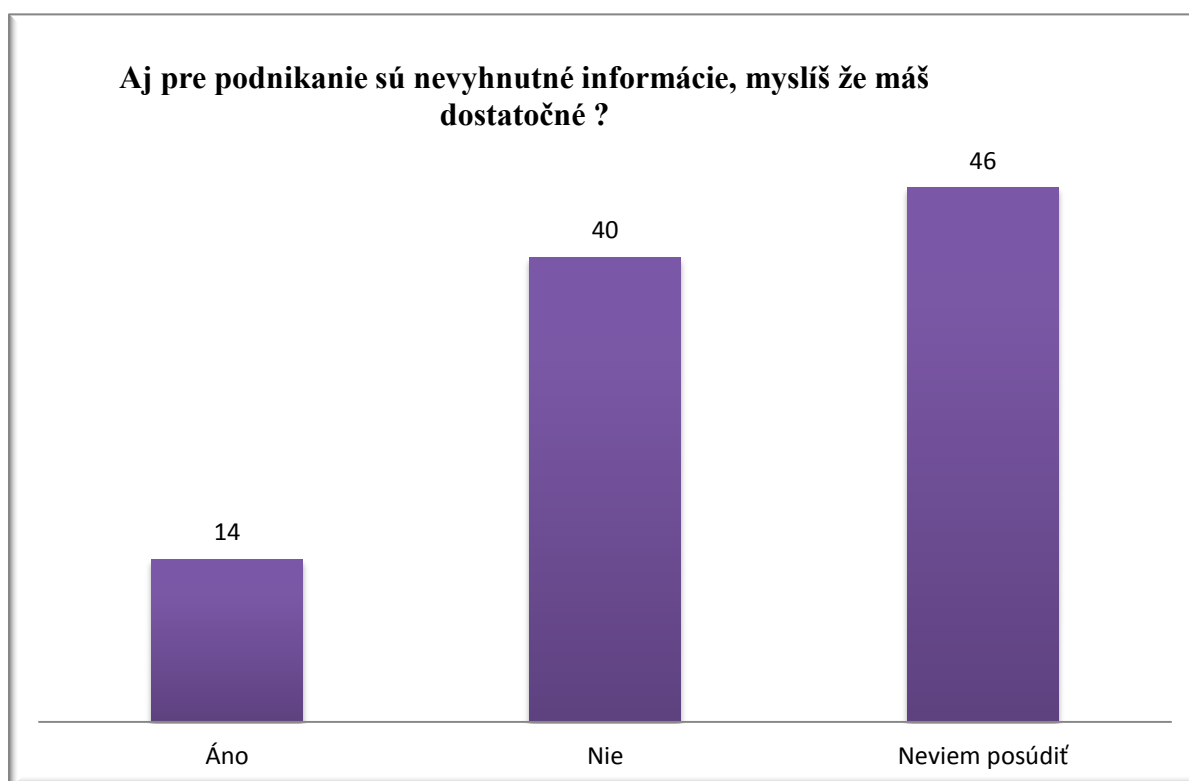
Tabuľka č.1 Výpočet dane pri uplatňovaní paušálnych výdavkov v roku 2016:

Položka	Výpočet	Suma v €
Príjmy v roku 2016		13 000
Paušálne výdavky 2016	13 000 x 0,4 (40%)	5200 (max.5040) = 5040
Zaplatené poistné a príspevky do poisťovní*	202,26 (min. čiastka) x 12	2427,12
Základ dane (príjem – PV – poistné)	13 000 – 5040 – 2427,12	5532,88
Nezdaniteľná časť základu dane		3803,33
Základ dane upravený o nezdaniteľnú časť	5532,88 – 3803,33	1729,55
Daň (19%)	1729,55 x 0,19	328,62

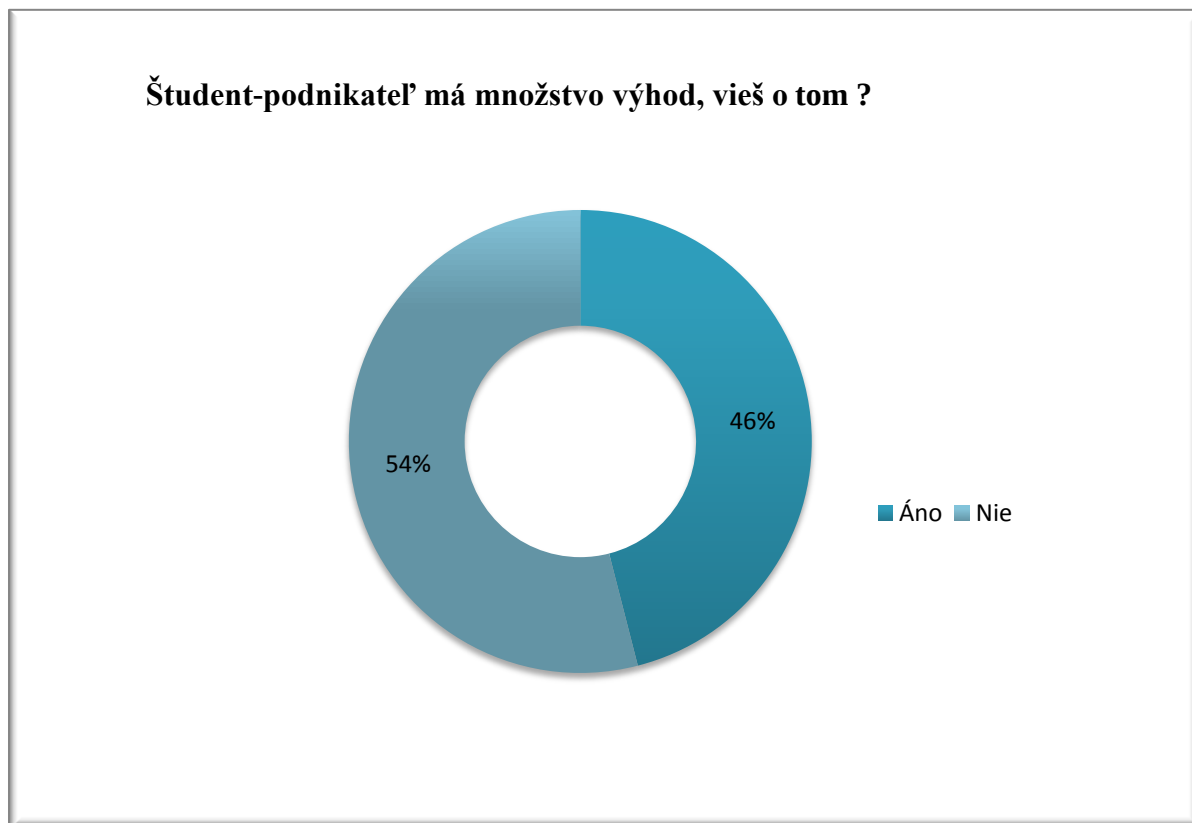
Graf č.1



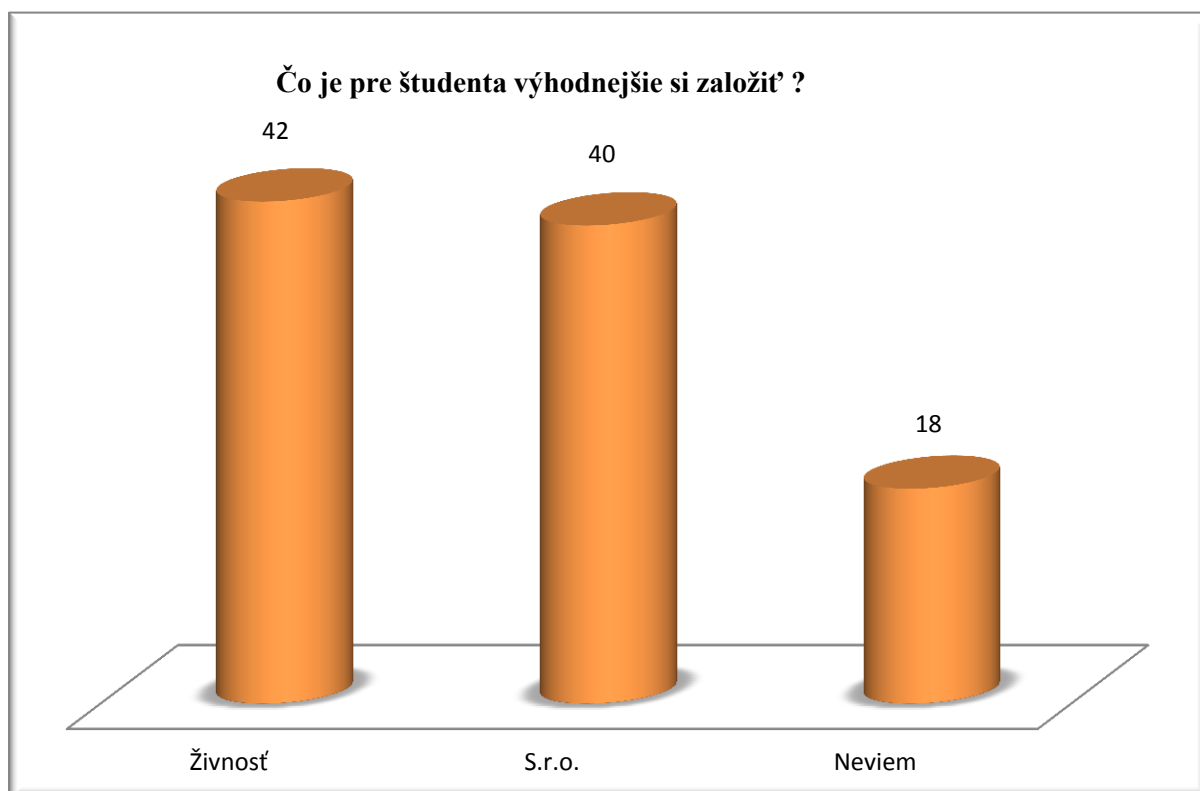
Graf č.2



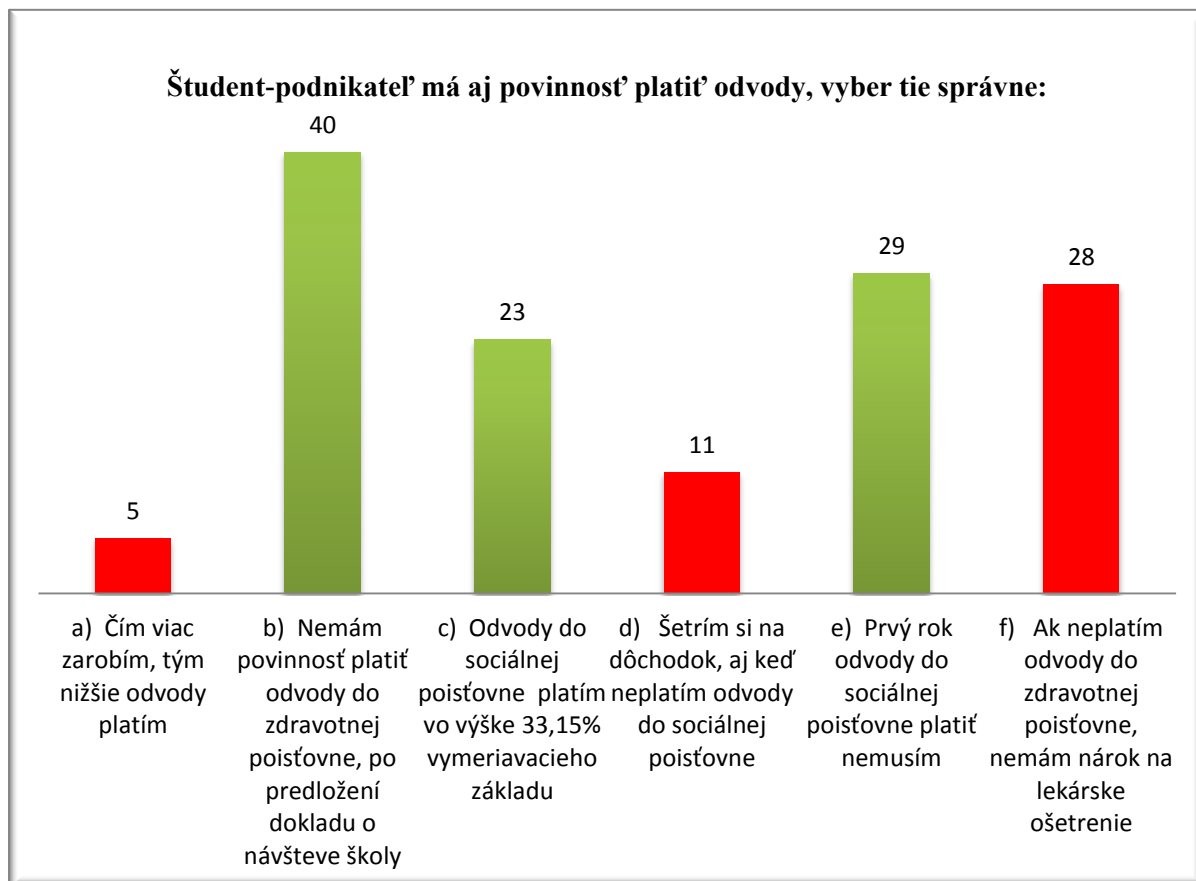
Graf č.3



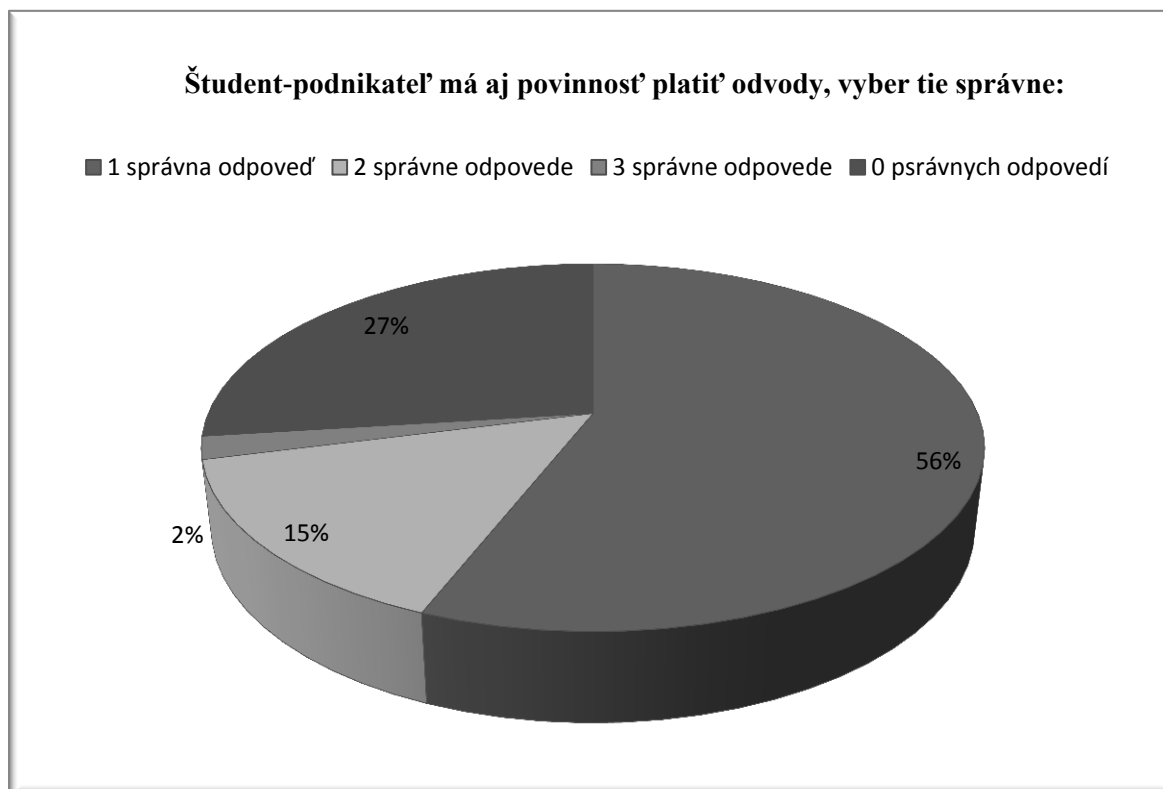
Graf č.4



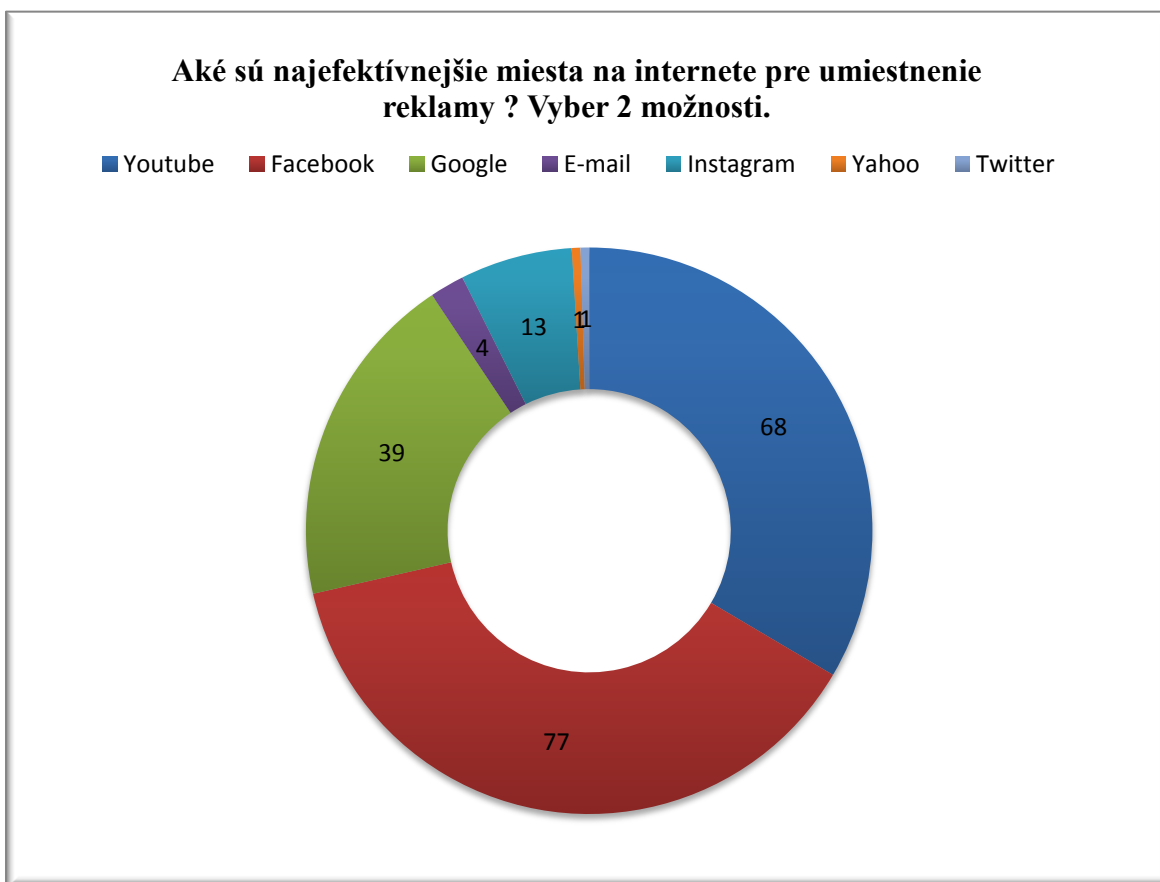
Graf č.5



Graf č.6



Graf č.7



Graf č.8

