

# **STŘEDOŠKOLSKÁ ODBORNÁ ČINNOST**

**Obor č. 13: Ekonomika a řízení**

**Podnikatel 16+**

**Pavel Musil**

**Jihomoravský kraj**

**Břeclav 28. 2. 2022**

# **STŘEDOŠKOLSKÁ ODBORNÁ ČINNOST**

**Obor č. 13: Ekonomika a řízení**

**Podnikatel 16+**

**Businessman 16+**

**Autor: Pavel Musil**

**Škola: Střední průmyslová škola Edvarda Beneše a obchodní akademie Břeclav, příspěvková organizace, nábr. Komenského č. p., 1126/1, Břeclav 690 25**

**Kraj: Jihomoravský kraj**

**Konzultant: Ing. Jindřiška Zapletalová, Ing. Dagmar Pavlíková Nešporová**

Břeclav 28. 2. 2022

## Prohlášení

Prohlašuji, že jsem svou práci SOČ vypracoval samostatně a použil jsem pouze prameny a literaturu uvedené v seznamu bibliografických záznamů.

Prohlašuji, že tištěná verze a elektronická verze soutěžní práce SOČ jsou shodné.

Nemám závažný důvod proti zpřístupňování této práce v souladu se zákonem č. 121/2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších předpisů.

V Břeclavi dne 28. 2. 2022

Pavel Musil



## **Poděkování**

Rád bych poděkoval svým rodičům, kteří mne podporují v mém osobním i profesním životě a díky nim tato práce mohla vzniknout.

Dále bych rád poděkoval Ing. Jindřišce Zapletalové a Ing. Dagmar Pavlíkové Nešporové za pomoc při sepisování této práce a cenné rady i kritiku, a také celému pedagogickému sboru mé školy za získané znalosti a vědomosti, které jsem v této práci zúročil.

## **Anotace**

Ve své práci SOČ jsem se zabýval problematikou podnikání mladistvých v České republice. V teoretické části jsem popsal, za jakých podmínek se může mladistvý stát plnohodnotným podnikatelem a zařadit se do skupiny mladých podnikatelů. V praktické části jsem se zaměřil na praktické kroky, které musí mladistvý podniknout, aby se stal podnikatelem, a popsal jsem vlastní zkušenosti s podnikáním.

## **Klíčová slova**

Živnost, podnikání, mladiství

## **Annotation**

My work deals with the issue of youth entrepreneurship in the Czech Republic. In the theoretical part I describe the conditions under which a juvenile can become a fully-fledged entrepreneur and the number of young entrepreneurs in the Czech Republic. In the practical part I focus on the practical steps that a juvenile must take to become an entrepreneur and I describe my own experience in business.

## **Keywords**

Trade, business, adolescence

## Obsah

1	Úvod.....	7
2	Živnostenské podnikání a podnikání mladistvých.....	9
2.1	Návrh na přiznání (plné) svéprávnosti (emancipace).....	9
2.2	Návrh na přiznání částečné svéprávnosti – souhlas k určitému právnímu jednání ...	10
2.3	Oblasti podnikání.....	11
3	Počet mladistvých podnikatelů v České republice.....	11
4	Vlastní zkušenosti se založením živnosti.....	13
4.1	Zplnoletnění.....	13
4.2	Živnostenský list.....	14
4.3	Registrace na finančním úřadě, okresní správě sociálního zabezpečení a zdravotní pojišťovně.....	16
4.4	Založení podnikatelského bankovního účtu .....	16
4.5	Závěry zahájení podnikatelské činnosti.....	17
5	Vlastní podnikání .....	17
5.1	Proč jsem začal podnikat .....	17
5.2	Co a jak vyrábím.....	20
5.3	Kalkulace ceny výrobků .....	21
5.4	Prodej výrobků .....	22
5.5	Účetnictví.....	23
5.6	Marketing.....	26
5.7	Reklama .....	27
5.8	Propagace a spolupráce .....	28
5.9	Organizace času .....	29
6	Závěr .....	30
7	Seznam obrázků a tabulek.....	36
8	Přílohy.....	37
9	Citovaná literatura.....	37

# 1 ÚVOD

Podnikání fyzických osob upravuje Zákon o živnostenském podnikání z roku 1991. Podnikatelem v České republice se může stát každý, kdo splní podmínky stanovené ve výše uvedeném zákonu. V roce 2014 byla provedena novela Občanského zákoníku a tím se otevřely možnosti pro podnikání i osob mladistvých, tzn. osob, které ještě nedosáhly plnoletosti (možnost podnikání od 16 let).

V současné době rozvoje informačních technologií se objevuje množství influencerů, youtuberů, bloggerů a dalších osobností, které jsou často velmi mladé a díky tomu není výjimkou, že i mladiství začínají vydělávat nemalé peníze. Jenomže mnozí mladiství sice provozují podnikatelskou činnost, ale dělají ji často tzv. na černo, bez registrace, bez placení daní, a tím porušují zásadním způsobem zákony naší země, v lepším případě podnikají pod jménem zletilého podnikatele. Toto dělají buď vědomě, nebo kvůli neznalostem zákonů a podmínek podnikání, i nevědomě.

Mladiství mají výborné podnikatelské nápady, jsou kreativní, umí si najít místo na trhu a nabídnout zajímavé produkty, které osloví především jejich vrstevníky. Mnohdy si myslí, že činnosti spojené s oficiálním podnikáním by je omezovaly v jejich práci, obíraly by je o čas i peníze. Domnívají se, že se jedná o pouhé dva roky v jejich životě, které mohou překlenout i bez živnostenského listu a bez placení daní.

Podnikání mladistvých je téměř stejné jako podnikání zletilých, pouze jim k podnikání musí dát souhlas soud a to zplnoletněním. Tento proces mimo jiné zahrnuje sepsání oficiální žádosti, stání u soudu a vynaložení finančních prostředků. Zplnoletnění se musí zúčastnit i rodiče mladistvého a jeho podnikatelskou činnost schválit. I toto mohou být důvody, proč mnozí mladiství raději provozují svoji podnikatelskou činnost ilegálně.

Mladiství podnikatelé si chtějí zkusit podnikání co nejdříve, a to se všemi činnostmi, které k tomu náleží. Za pouhé dva roky podnikání získají spoustu zkušeností, znalostí a dovedností, které mohou zúročit v dalším podnikání – již jako plnoletí podnikatelé. Naučí se jednat s úřady, mají nastudované zákony, orientují se v daňové oblasti, v oblastech sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění. Nemusí se bát případného stíhání za porušení zákonů (nelegální podnikání), díky příjmům z podnikání nejsou v osobním životě i v podnikání tolik finančně závislí na dalších osobách.

Od roku 2014 se počty mladistvých podnikatelů pohybují v řádu desítek, k 31. prosinci 2021 byl počet mladistvých podnikatelů v České republice 20. Toto nepatrné množství mladistvých podnikatelů vede k tomu, že úřady, kde se podnikatel musí registrovat, nemají s tímto velké zkušenosti. Banky nenabízejí produkty pro mladistvé podnikatele, vlastně jejich automatizované systémy neumí pracovat s podnikatelem, který nedosáhl 18 let. Také neexistují žádné organizace, které by mladistvým podnikatelům nabízely komplexní pomoc právní, finanční či v teoretické přípravě k podnikání. Výhodu mají žáci ekonomických oborů, kteří

mohou čerpat alespoň teoretické znalosti a částečně i praktické dovednosti ze svého studia a ověřovat si je ve své podnikatelské činnosti. Ostatní mladí je musí získat individuálním studiem, čímž se obírají o čas, který by mohli věnovat podnikatelské činnosti, nebo je musí zaplatit externím dodavatelům, což zase zdražuje jejich podnikání.



## 2 ŽIVNOSTENSKÉ PODNIKÁNÍ A PODNIKÁNÍ MLADISTVÝCH

Živnostenské podnikání upravuje Zákon o živnostenském podnikání č. 455/1991 Sb. a jeho novely. Do roku 2014 mohly podnikat osoby svéprávné a bezúhonné. Mladiství v této době podnikat svým jménem nemohli. Od 1. ledna 2014 po novele Občanského zákoníku mohou začít podnikat i mladiství od 16 let.

„Nový občanský zákoník (NOZ) upravuje možnosti nabytí částečné nebo plné svéprávnosti u nezletilých. Autoři zákona se inspirovali zahraničními normami, které uplatňují hledisko, že nezletilý má způsobilost k právním jednáním odpovídajícím jeho individuální vyspělosti. V praxi to bude znamenat, že od data účinnosti NOZ 1. ledna 2014 budou nezletilí moci podnikat.

Důvod této úpravy je dán již samotným rozšířením možností nezletilého jednat v návaznosti na jeho rozumové schopnosti. Podnikání je pak dalším stupněm, a to zejména v situaci, kdy řada nezletilých má dostatečnou rozumovou vyspělost, např. v oblasti IT, a není důvod, aby podnikali přes „nastrčené“ osoby či rodiče. Obdobně může nezletilý zdědit závod s činností, kterou rovněž může vzhledem ke své rozumové vyspělosti provozovat. Ve všech případech posuzování svéprávnosti a schopnosti mladistvého právně jednat nicméně rozhoduje soud na návrh nezletilého, resp. jeho zákonného zástupce. Soud pak objektivně zkoriguje případný nekritický pohled rodičů na rozumovou vyspělost potomka a ověří, zda jejich schopnosti odpovídají nárokům na samostatný život a provozování živnosti či podnikání. Toto pravidlo je logickým vyústěním stavu společnosti, kdy řada nezletilých rozumově dospívá daleko dříve, než to paušálně právo uzná.“

(<https://amsp.cz/mladistvi-budou-moci-od-1-1-2014-podnikat-stanovisko-amsp-cr/>, AMSP)

Z tohoto hlediska je nutné rozlišit dvě situace:

Nezletilý může dosáhnout buď plné svéprávnosti (tzv. emancipace) a tím i ničím neomezované svobody rozhodovat o všech svých činech, aktivitách a závazcích nebo jen „částečné“ svéprávnosti, vztahující se ke konkrétním činnostem spojeným s podnikáním. Pojem částečná svéprávnost je použit pro odlišení od plné svéprávnosti, správně jde podle dikce zákona o souhlas k určitému právnímu jednání.

### 2.1 Návrh na přiznání (plné) svéprávnosti (emancipace)

- 1) Návrh může podat nezletilý, který není plně svéprávný a s návrhem musí souhlasit jeho rodič nebo jiný zákonný zástupce. Soud návrhu vyhoví:
  - pokud nezletilý dosáhl věku šestnácti let,
  - pokud je osvědčena jeho schopnost sám se živit a obstarat si své záležitosti (např. již vyvíjí plně činnost umožňující dostatečný příjem a sám si ji organizuje a řídí).

- 2) Návrh na přiznání svéprávnosti nezletilému může podat i jeho zákonný zástupce, pokud nezletilý s návrhem souhlasí a za splnění ostatních výše uvedených podmínek.

Soudní rozhodnutí nahradí dosažení osmnáctého roku věku jako zákonnou podmínku pro zahájení podnikání. Na jeho základě bude moci nezletilý obdobně jako kterákoliv zletilá osoba požádat na příslušném úřadě (zpravidla živnostenském) o vydání podnikatelského oprávnění.

Co se týče samostatného podnikání, např. na živnostenský list, musí nezletilý splnit kromě svéprávnosti také ostatní obecné podmínky stanovené živnostenským zákonem včetně např. zvláštních podmínek provozování živnosti.

## **2.2 Návrh na přiznání částečné svéprávnosti – souhlas k určitému právnímu jednání**

I zde je nutný souhlas zákonného zástupce a soudu.

Zákonný zástupce (rodič) má zájem v konkrétním případě udělit nezletilému povolení k samostatné výdělečné činnosti. Aby mohl nezletilý podnikat, musí mu být soudem přiznána svéprávnost, která se zpravidla bude týkat právního jednání ve vztahu k určitým činnostem s podnikáním spojeným. NOZ stanovil, že souhlasí-li zákonný zástupce, aby nezletilý něco učinil, ať již se bude jednat o jednotlivý čin nebo i o komplex jednání, ale vždy vztažený k určitému konkrétnímu účelu, získá nezletilý bez dalšího způsobilost v těchto záležitostech právně jednat. Zde lze prolomit hranici 16 let věku, požadovanou u plné svéprávnosti a to mj. i z toho důvodu, že je rozhodováno o konkrétních právech a odpovědnostech mladistvého, spojených s odpovídajícími činnostmi souvisejícími s podnikáním, ovšem vždy ve vazbě na individuální schopnosti nezletilého.

Rozhodovat bude soud v místě bydliště nezletilého zájemce o podnikání.

Nezletilý se stane způsobilý k jednáním, jež jsou spojena s činností k samostatnému provozování obchodního závodu nebo k jiné obdobné výdělečné činnosti a bude moci sám provádět veškeré činnosti v rámci podnikání včetně založení bankovních účtů, provádění majetkových transakcí, pronajímání kancelářských prostor a uzavírání smluv.

Zákonný zástupce může svůj souhlas k samostatnému provozování obchodního závodu nebo k jiné obdobné výdělečné činnosti omezit nebo odvolat, avšak jen s přivolením (souhlasem) soudu.

## 2.3 Oblasti podnikání

Samostatné podnikání nezletilých je možné očekávat především v oblastech, které nevyžadují dosažení určitého stupně formálního vzdělání či odborné kvalifikace.

Lze si představit mnoho oborů činností spojených zejména s intelektuální nebo tvůrčí vyspělostí nezletilých. Může to být oblast umění nebo informačních technologií, internetu, reklamy, marketingu, designu, modelingu a fotografických služeb. Dále si v tomto smyslu lze představit i organizování sportovních či společenských akcí, hlídání dětí, úklid nebo zajišťování administrativních činností, využití znalosti cizích jazyků apod.“

## 3 POČET MLADISTVÝCH PODNIKATELŮ V ČESKÉ REPUBLICE

Pro zajímavost jsem provedl šetření v oblasti počtu mladistvých podnikatelů v České republice. Snažil jsem se získat informace na živnostenském úřadu v místě bydliště. Zde žádné informace ohledně věkových skupin podnikatelů neměly. Jediné informace byly dostupné na ministerstvu průmyslu a obchodu, kde zpracovávají statistiky podnikatelů na [www.mpo.cz](http://www.mpo.cz).

The screenshot shows the website of the Ministry of Industry and Trade (MPO) of the Czech Republic. The page is titled "Statistické údaje o podnikatelích" (Statistical data on entrepreneurs). The main content area lists several statistics, including "Počty podnikajících fyzických osob a živnostenských oprávnění dle pohlaví", "Počty podnikajících fyzických osob a živnostenských oprávnění dle věkové struktury", "Počty podnikatelů dle občanství podnikajících v České republice", "Počty živností dle oborů v jednotlivých krajích", and "Počty podnikatelů a živností dle krajů". A red arrow points to the "Živnostenský rejstřík" link in the right-hand navigation menu.

Obr. 1: Stránka MPO ČR

<b>Počet podnikajících fyzických osob a živnostenských oprávnění dle věkové struktury</b>				
Období:	4. čtvrtletí 2021			
"ŽO" je živnostenské oprávnění	"FO" je fyzická osoba			
Věk	Podnikatelé (FO) - počet	Podnikatelé (FO) - %	Živnosti (FO) - počet	ŽO pro fyzické osoby - %
Skupina <18	20	0,00	21	0,00
Skupina 18-20	9784	0,46	12905	0,42
Skupina 21-25	65274	3,10	88159	2,85
Skupina 26-30	138865	6,59	195752	6,33
Skupina 31-35	189417	8,99	275811	8,92
Skupina 36-40	212942	10,11	314878	10,19
Skupina 41-45	283294	13,45	426136	13,78
Skupina 46-50	302350	14,35	460097	14,88
Skupina 51-55	237035	11,25	360563	11,66
Skupina 56-60	220536	10,47	330212	10,68
Skupina 61-65	170965	8,12	250246	8,10
Skupina 66-70	138529	6,58	196124	6,34
Skupina 71-75	84949	4,03	114844	3,72
Skupina 76-80	36161	1,72	46299	1,50
Skupina 81-85	11778	0,56	14241	0,46
Skupina >85	4640	0,22	5200	0,17
<b>Celkem v ČR</b>	<b>2106539</b>	<b>100,00</b>	<b>3091488</b>	<b>100,00</b>

Obr. 2: Přehled podnikatelů FO podle věkových skupin

Z uvedené tabulky vyplývá, že počet nezletilých podnikatelů je v rámci celkového množství podnikatelů zcela nepatrný, procentuální vyjádření po zaokrouhlení vychází 0 %. Jaké důvody mohou vést k tomu, že mladí do 18 let nepodnikají? Např.:

- Soudní mašinerie, s tím spojené náklady na soud, právníka.
- Neochota rodičů podílet se na podnikání jak finančně, tak být fyzicky přítomen u všech registrací.
- Mladistvý může podnikat pod jménem někoho jiného, nemusí pouze na dva roky absolvovat celou řadu náročných kroků, ale nesmí vystupovat pod svým jménem.
- Mladistvý může podnikat tzv. načerno a tím podporovat šedou ekonomiku, ať už z neznalosti nebo neochoty.
- Neznalost zákonů.

Tab. 1: Počet podnikatelů ve věku do 18 let

Rok	Počet podnikatelů k IV. Q	% z celkového počtu podnikatelů
2016	10	0
2017	11	0
2018	18	0
2019	14	0
2020	19	0
2021	20	0

Zdroj: www.mpo.cz

Evidenci podle věkových skupin vede ministerstvo průmyslu a obchodu od roku 2016 a z tabulky je vidět, že počet podnikatelů se za sledované roky zdvojnásobil. Ale pořád jsou to mizivá čísla.

Tab. 2: Počet podnikatelů ve věku do 18 let v roce 2021

Rok 2021	Počet podnikatelů
1. Q	7
2. Q	11
3. Q	15
4. Q	20

Zdroj: www.mpo.cz

V minulém roce se počet podnikatelů od začátku roku do konce roku téměř ztrojnásobil, a za sledované období od roku 2016 bylo na konci roku 2021 nejvíce mladistvých podnikatelů.

## 4 VLASTNÍ ZKUŠENOSTI SE ZALOŽENÍM ŽIVNOSTI

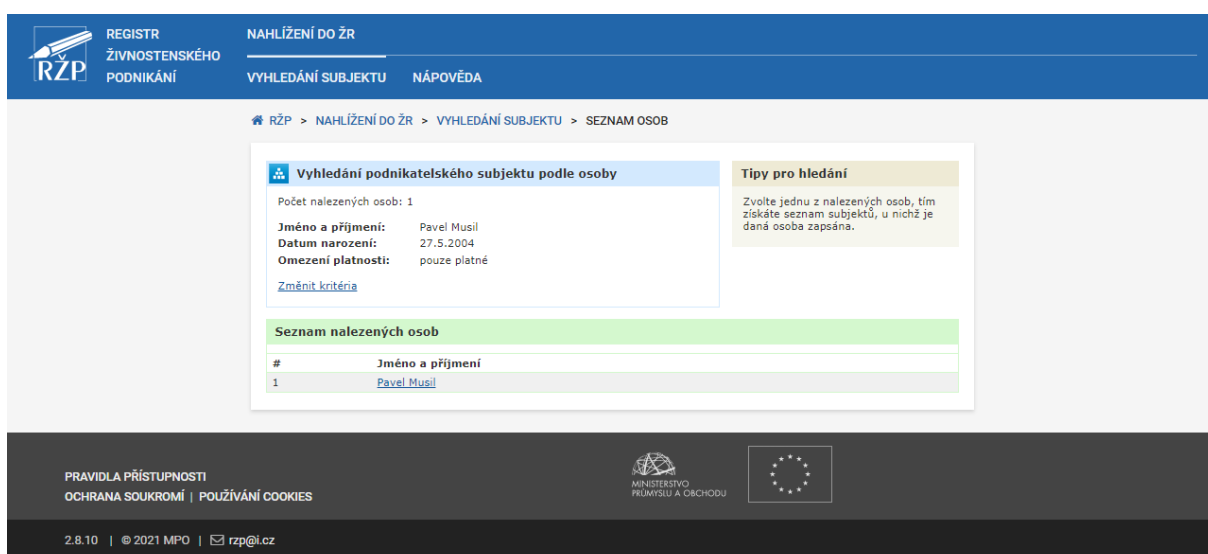
### 4.1 Zplnoletnění

Žádost o zplnoletnění k podnikání jsem podal k Okresnímu soudu v Břeclavi jako navrhovatel já. Protože podle legislativy nemůže návrh podat pouze nezletilý, museli jej na vyzvání soudu podat také rodiče (zákonní zástupci). Ti tento dokument podepsali. Samotný návrh sepsal právník, jelikož v právních záležitostech jsme neměli ani já ani rodiče zkušenosti. Rozhodnutí

Okresního soudu v Břeclavi o částečném zplnomocnění k podnikání vydala samosoudkyně Mgr. Slavíková. Rozsudek byl vyhlášen 18. ledna 2021 a soudní moci nabyl 18. února 2021. Od tohoto data jsem již mohl začít samostatně podnikat jako nezletilý.

## 4.2 Živnostenský list

V březnu 2021 jsem spolu s matkou požádal na živnostenském úřadu o vydání živnostenského listu. Po předložení rozhodnutí soudu mně byl ŽL bez prodlení vydán. Živnostenský list byl vystaven na tyto obory: výroba textilií a textilních výrobků, brašnářství, velkoobchod, maloobchod. Z provedeného dotazování na Živnostenském úřadu v Břeclavi jsem se se dověděl, že jsem jejich prvním takovýmto podnikatelem.



The screenshot shows the RZP (Registry of Business Entities) website interface. The header includes the RZP logo and navigation links: "REGISTR ŽIVNOSTENSKÉHO PODNIKÁNÍ", "NAHLÍŽENÍ DO ŽR", "VYHLEDÁNÍ SUBJEKTU", and "NÁPOVĚDA". The breadcrumb trail is "RZP > NAHLÍŽENÍ DO ŽR > VYHLEDÁNÍ SUBJEKTU > SEZNAM OSOB".

The main content area displays search results for a person:

- Vyhledání podnikatelského subjektu podle osoby**
- Počet nalezených osob: 1
- Jméno a příjmení:** Pavel Musil
- Datum narození:** 27.5.2004
- Omezení platnosti:** pouze platné
- [Změnit kritéria](#)

There is also a "Tipy pro hledání" (Search tips) box: "Zvolte jednu z nalezených osob, tím získáte seznam subjektů, u nichž je daná osoba zapsána."

Below the search results is a table titled "Seznam nalezených osob" (List of found persons):

#	Jméno a příjmení
1	<a href="#">Pavel Musil</a>

The footer contains: "PRAVIDLA PŘÍSTUPNOSTI", "OCHRANA SOUKROMÍ | POUŽÍVÁNÍ COOKIES", the logo of the Ministry of Regional Development and Regional Policy, the European Union flag, and contact information: "2.8.10 | © 2021 MPO | rzp@l.cz".

Obr. 3: Živnostenský rejstřík

REGISTR ŽIVNOSTENSKÉHO PODNIKÁNÍ NAHLÍŽENÍ DO ŽR VYHLEDÁNÍ SUBJEKTU NÁPOVĚDA

RŽP > NAHLÍŽENÍ DO ŽR > VYHLEDÁNÍ SUBJEKTU > SEZNAM OSOB > SEZNAM SUBJEKTŮ > ÚDAJE SUBJEKTU

### Údaje z veřejné části Živnostenského rejstříku

Platnost k 23.02.2022 10:20:59

**Subjekt**

Jméno a příjmení:	Pavel Musil
Datum narození:	27.05.2004
Občanství:	Česká republika
Adresa sídla:	Lidická 1890/64, 690 03, Břeclav
Identifikační číslo osoby:	09953965

**Živnostenská oprávnění**

**Živnostenské oprávnění č. 1:**

Předmět podnikání:	Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona
Obory činnosti:	Výroba textilií, textilních výrobků, oděvů a oděvních doplňků Výroba a opravy obuvi, brašnářského a sedlářského zboží Velkoobchod a maloobchod
Druh živnosti:	Ohlašovací volná
Vznik oprávnění:	24.02.2021
Doba platnosti oprávnění:	na dobu neurčitou

Úřad příslušný podle §71 odst.2 živnostenského zákona: Městský úřad Břeclav  
[Elektronický výpis z ŽR](#) | [Údaje ve formátu XML](#)  
 Tento výpis je neprodejný a byl pořízen prostřednictvím Internetu dne 23.02.2022.

PRAVIDLA PŘÍSTUPNOSTI  
 OCHRANA SOUKROMÍ | POUŽÍVÁNÍ COOKIES

2.8.10 | © 2021 MPO | [rzp@l.cz](mailto:rzp@l.cz)

Obr. 4: Výpis z živnostenského rejstříku

### Výpis z veřejné části Živnostenského rejstříku

Platnost k 23.02.2022 10:20:59

Jméno a příjmení:	Pavel Musil
Datum narození:	27.05.2004
Občanství:	Česká republika
Adresa sídla:	Lidická 1890/64, 690 03, Břeclav
Identifikační číslo osoby:	09953965

**Živnostenské oprávnění č. 1**

Předmět podnikání:	Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona
Obory činnosti:	Výroba textilií, textilních výrobků, oděvů a oděvních doplňků Výroba a opravy obuvi, brašnářského a sedlářského zboží Velkoobchod a maloobchod
Druh živnosti:	Ohlašovací volná
Vznik oprávnění:	24.02.2021
Doba platnosti oprávnění:	na dobu neurčitou

Úřad příslušný podle §71 odst.2 živnostenského zákona: Městský úřad Břeclav

Ministerstvo průmyslu a obchodu osvědčuje, že údaje uvedené v tomto výpisu jsou k datu platnosti výpisu zapsány v živnostenském rejstříku.

Obr. 5: Živnostenský list

### **4.3 Registrace na finančním úřadě, okresní správě sociálního zabezpečení a zdravotní pojišťovně**

Po získání ŽL proběhla moje registrace na finančním úřadu (poplatník daně z příjmu fyzických osob), okresní správě sociálního zabezpečení a všeobecné zdravotní pojišťovně, vše v místě bydliště v Břeclavi. Na těchto institucích proběhla registrace bez problémů po předložení příslušných žádostí a rozhodnutí soudu. Na všech institucích byla registrace nezletilého k podnikání premiérou, setkali se s ní poprvé.

### **4.4 Založení podnikatelského bankovního účtu**

V březnu 2021 jsem provedl průzkum trhu v oblasti nabídek služeb místních bank a jejich podmínek vedení podnikatelských účtů. Mojí základní podmínkou pro výběr banky bylo vedení účtu a provádění bankovních transakcí bez poplatků. Komerční banka, ČSOB a ČS nabízely podnikatelský účet bez omezení, ale podnikatelské účty měly zpoplatněny. Z tohoto důvodu jsem si vybral Reiffeisenbank.

Postup při založení podnikatelského účtu:

1. Reiffeisenbank nabídla vedení podnikatelského účtu bez poplatků a garantovala i bezproblémové řešení plateb z e-shopu a platební brány. Byla podepsána smlouva kde majitelem účtu jsem já – podnikatel, ale opět musela smlouvu podepsat i matka jako můj zástupce. Banka sjednala služby: běžný podnikatelský účet (účet v CZK, bude kladný zůstatek, měsíční výpisy; přímé bankovníctví – nastavení elektronického klíče, přímé bankovníctví a debetní karta).
2. Používání účtu u Reiffeisenbank – bezproblémový chod a perfektní spárování s e-shopem. Týdenní platby do 25 000 Kč mám možnost jako mladistvý podnikatel provádět sám, nad 25 000 Kč pouze jistitel – matka. Veškeré příkazy k úhradě jsou omezeny částkou 50 000 Kč za týden. Omezení jsou i všechny aktivní prvky banky (např. autokorent). Setkal jsem se s problémy. Abych nemusel kontrolovat to, které objednávky už jsou zaplacené, tak jsem po bance požadoval jsem každodenní párování s e-shopem. Probíhalo to tak, že banka vystavila zpoplatněný výpis s platbami na e-shopu a ten se měl automaticky spárovat s obchody na e-shopu. Protože ale výpis chodil až po půlnoci, tak jsem musel výpis nahrávat ručně. V důsledku mně to tedy nepřineslo usnadnění práce a ani přehled o denních obchodech.
3. Dostal jsem výhodnější nabídku od Fio Banky. Přestoupil jsem tedy k ní. Splňovala podmínku účet bez poplatků a nabídla mně i službu API, která vygeneruje odkaz a spáruje se s e-shopem v momentě, kdy přijde platba. Ani tato banka mně neumožnila žádné aktivní produkty. Opět však nastaly problémy. První byl s autorizací API, kdy po zadání požadavku je hlášena chyba (problém souvisí s plnoletostí), banka neví, co s blokací. Musím zase stav objednávky zadávat ručně. Další problémy byly s limity. Týdenní limit pro platby z účtu i prostřednictvím karty byl nastaven na 15 000 Kč jako u nezletilého majitele účtu. Po



jednání s bankou mám limit 30 000 Kč jak pro platbu přes kartu prostřednictvím platební brán, tak přes terminál. Pro příkazy k úhradě z účtu mně zůstává limit 15 000 Kč.

## 4.5 Závěry zahájení podnikatelské činnosti

Při realizaci základních úkonů, které jsem musel při založení živnosti provést, byly největší problémy s bankou a podnikatelským účtem pro mladistvého. Všechny další instituce v Břeclavi (živnostenský úřad, finanční úřad, okresní správa sociálního zabezpečení a všeobecná zdravotní pojišťovna) zvládly registraci mladistvého podnikatele bez problémů, i když ji absolvovaly poprvé.

U bank je problém, že jejich automatické systémy neumí pracovat s klientem – podnikatelem, který nedosáhl 18 let a přes rodné číslo se blokují především automatické platby spojené s e-shopem, platební brány a samozřejmě všechny aktivní produkty banky. Banky nenabízejí mladistvým podnikatelům žádné aktivní produkty jako kontokorent u běžného účtu, úvěr, kreditní karta... Pro banky není mladistvý podnikatel tou skupinou, na kterou by měly mířit její produkty, protože jak bylo výše v práci uvedeno, tito podnikatelé činí nepatrný zlomek v celkovém množství ostatních podnikatelů.

## 5 VLASTNÍ PODNIKÁNÍ

### 5.1 Proč jsem začal podnikat

Od malička jsem něco vyráběl, tvořil. Nejprve háčkoval, pak jsem přešel na šití. Začal jsem šít batohy a vaky z koženky a modrotisku podle vlastních návrhů.



Obr. 6: Výrobky batoh a vak

Všechno jsem financoval z peněz, které jsem dostal od rodičů k různým příležitostem, jako jsou narozeniny či svátek.

Do školy a mezi své přátele jsem začal nosit své produkty a tyto se velmi líbily a přátelé, spolužáci a známí měli zájem o jejich koupi. Ale já jsem je mohl jenom darovat. V této době jsem už studoval na Obchodní akademii v Břeclavi a získal jsem první znalosti z podnikání, ekonomiky, účetnictví, živnostenského práva a napadlo mne, že můžu začít podnikat a své výrobky prodávat ať už přes e-shop nebo na řemeslných trzích a tím získám peníze na své podnikání. Mým podnikatelským záměrem bylo šití výrobků na základě vlastních návrhů, na trhu jedinečných svým zpracováním i designem.

Tak jsem mohl uspokojit poptávku po mých produktech a ještě získat i peníze na rozvoj svého podnikání a rozšíření výrobního sortimentu.

Tři roky jsem pracoval a zkoušel tvořit výhradně pro sebe a bral jsem to jako učňovská léta. Když už jsem měl pocit, že moje výrobky jsou kvalitní a mohu je nabízet, zpracoval jsem si podnikatelský plán:

#### 1) Co budu vyrábět a prodávat

Na začátku nejjednodušší věci na výrobu – vaky přes ramena, kožené batohy, kabelky přes rameno. Mají jednoduchý konstrukční střih, pro mladé zákazníky jsou atraktivní svojí originalitou. Další výrobky budu doplňovat podle poptávky. Nejdříve se zaměřím na pánskou módu, protože konstrukce střihů není tak náročná a také nároky mužské části zákazníků nejsou tak vysoké.

#### 2) Komu budu nabízet

Budu cílit na skupinu zákazníků z mého věkového okolí. Dále se pokusím získat ke spolupráci nějakou známou osobnost, která by propagovala mé výrobky i ve skupině veřejně známých lidí.

#### 3) Jak budu nabízet a prodávat

Moje generace vyrostla na internetu, facebooku, instagramu, ve značné míře k nákupům používá e-shopy. Využiji tyto aplikace k nabídce a prodeji svých výrobků. I já mám zkušenosti s nákupem přes e-shopy a zjistil jsem jejich výhody a nevýhody. Podle svých zkušeností s nákupy přes e-shopy se můžu vyvarovat chyb, na které jsem sám narazil a připravit svým zákazníkům příjemné obchodní prostředí.

#### 4) Jak budu vyrábět

Mé možnosti pro výrobu jsou zatím omezené, a to jak z hlediska času, tak z hlediska prostor. Mým výrobním prostorem se zatím stal můj pokoj v domě rodičů. Musel jsem ho upravit tak, aby se mi tam vešel šicí stroj, stůl pro konstrukci střihů, pro střihání a zkoušení. Omezen jsem i časově, protože stále ještě studuji a prioritou je zatím úspěšné zvládnutí střední školy a maturita. Proto můžu pracovat pouze odpoledne a hlavní část práce zůstává na víkendy a prázdniny.

## 5) Za kolik budu prodávat

Jsem začínající podnikatel, nemám na trhu ještě žádné jméno, proto svoje výrobky nemůžu nabízet za vysokou cenu, jinak by se staly neprodejnými. Základem pro určení ceny bude cena materiálu a cena režii. Cenu práce a zisk doplním tak, aby byla cena konkurenceschopná na trhu a abych vydělal na další projekty a malé investice do svého podnikání. Provedl jsem si průzkum trhu s podobnými výrobky. Samozřejmě nemůžu konkurovat cenou levným výrobcům, kteří mají sériovou výrobu nebo vozí zboží z levných asijských trhů.

## 6) Proč budu vyrábět a prodávat

Nejdůležitější je otázka proč. Protože chci zkusit jaké je to podnikat, jestli mám do budoucna šanci se se svým podnikáním uživit, chci se prosadit na trhu a oslovit svými výrobky své zákazníky. A také se pochlubit tím, co umím a v čem jsem dobrý.

### SWOT analýza podnikání

<b>Silné stránky</b> Vytvářím na trhu unikátní produkt Zájem o mé produkty – dává to smysl mé snaze Možnost poznat zajímavé lidi (známé osobnosti, se kterými spolupracuji při propagaci výrobků) Koníček s možností výtěžku Příjmy z podnikání zlepšují moji finanční situaci	<b>Slabé stránky</b> Omezení z hlediska času (zatím musím hlavně studovat) Omezení z hlediska financí (žádná banka mi neposkytne úvěr) Nemám odborné vzdělání v oboru návrhářství a výroby textilních doplňků, tzn. musím si všechno sám vyzkoušet, případně nastudovat
<b>Příležitosti</b> Další spolupráce se známými osobnostmi Možnost prosadit se ještě jako žák Podnikání tzv. na zkoušku a možnost rozhodnout se, jestli budu v profesním životě v tomto podnikání pokračovat	<b>Hrozby</b> Zvýšení cen vstupů Nedostatečná poptávka po výrobcích Ztratím zájem a motivaci zdokonalovat se Najdu si jiného koníčka Nedostatek času (další studium, rodina...)

Obr. 7: SWOT analýza

## 5.2 Co a jak vyrábím

V současné době moji nabídku tvoří:

- PÁNSKÁ MÓDA
- KOLEKCE – STORY OF MY LIFE
- PÁNSKÁ KOLEKCE – PODZIM 2021
- DÁMSKÉ BATOHY
- PÁNSKÉ BATOHY
- KABELKY
- CROSSBODY
- TAŠKY PŘES RAMENO
- HÁČKOVANÉ ŠÁTKY
- KOLEKCE S MOTIVY – MALÝ PRINC

Novou kolekci oblečení tvořím na jaro a léto. Návrhy výrobků, stříhy a zkušební modely si vytvářím sám. Pro mne nový výrobek neznámá, že ho jenom ušiji. Strávím hodně času nad tím, než ho vymyslím, technologicky zpracuju, odzkouším. Pokud je nevyhovující, stává se odpadem a já začínám znovu, dokud není nový výrobek dokonalý.

Své výrobky vyrábím z látek potištěných svými vzory, tyto látky si nechávám tisknout v tiskárně Minox, která je tradiční rodinnou firmou nedaleko Uherského Hradiště. V začátcích jsem vyráběl z normálního metrážního potisku. Samozřejmě všechno bylo za maloobchodní ceny. Po zhruba ročním období mi začali někteří dodavatelé materiálu, především látek, nabízet velkoobchodní ceny, i když pro ně nesplňuji množství pro velkoobchod, což je pro mě známkou, že si vedu v podnikání dobře. Zásoby látek a jejich tisk plánuji přesně na výrobky, protože provádím kusovou výrobu a od každého výrobku vyrobím maximálně tři kusy. Sklad látek je součástí mé výroby, kterou provádím zatím ve svém pokoji v domě rodičů. Musel jsem vybrat optimálního dodavatele, aby mi vyhovoval cenově, množstevně, aby měl pro mne vhodné dodací podmínky a dopravu materiálu. Vybíral jsem z pěti dodavatelů, kdy tři jsem na začátku okamžitě vyloučil, protože neměli pro mne vhodnou technologii výroby materiálu látek. Ze zbývajících dvou pouze jeden mi nabídl možnost výroby vždy na požadovaný počet mých výrobků. V ekonomické teorii se tomuto říká výběr dodavatele.

Na začátku podnikání mi rodiče koupili nový profesionální šicí stroj za téměř 13 000 Kč. Zkušenosti s technologií výroby jsem získal metodou „pokus-omyl“, studiem knih o technologii výroby a z informací z internetu. V letošním roce jsem si zakoupil další profesionální šicí stroj pro speciální výrobu za téměř 26 000 Kč. Financoval jsem ho částečně z vlastního výdělků a částečně mě podpořila rodina. Tato investice mi uspoří čas i materiál. Vybíral jsem šicí stroj s ohledem na své potřeby i finanční možnosti.



Obr. 8: Výrobky s motivem Malý princ

### 5.3 Kalkulace ceny výrobků

Základem mých kalkulací je kusová výroba, norma spotřeby materiálu a ceny materiálu, cena práce odhadem. Minimální zisk – nepotřebuji se zatím podnikáním živit.

Při stanovení kalkulací vycházím především z ceny materiálu, z normy spotřeby materiálu na výrobu výrobku. Normy si musím u každého výrobku stanovit sám tak, že jeden výrobek vyrobím jako zkušební kus z materiálu 2. jakostní skupiny. Další položkou kalkulace je moje vlastní práce, kdy jsem si stanovil pevné peněžní vyjádření na jednotlivé výrobky podle svých zkušeností. Ostatní režie započítávám odhadem a zhruba u každého výrobku jsou stejné. Výsledná prodejní cena se tak skládá ze spotřeby materiálu (látka, nitě, další komponenty), režii, mé práce a zisku.

Zisk tvoří zhruba 10 až 20 % z prodejní ceny.

Cena výrobků je z hlediska průzkumu trhu běžná, spíš nižší, aniž by byla podhodnocená.

Tab. 3: Kalkulace na výrobek – batoh

<b>Položka</b>	<b>Kč</b>	<b>% z prodejní ceny</b>
Přímý materiál	720,00 Kč	55,4
Přímé mzdy	400,00 Kč	30,8
Ostatní režie	29,00 Kč	2,2
Zisk	150,00 Kč	11,6
<b>Celkem</b>	<b>1 299,00 Kč</b>	<b>100</b>

Hodinovou sazbu mám jen u osobních konzultací, což je doplňková služba, která vyplynula z poptávky mých zákazníků. U osobních konzultací vybíráme spolu se zákazníkem vhodnou barvu, střih výrobku a dále provedu návrh v grafickém programu, aby zákazník viděl, jak výrobek bude vypadat. Pro mne je tento postup velmi výhodný, protože u osobních konzultací můžu požadovat vyšší cenu a nevznikají žádné náklady, pouze můj čas. Odměnou je velká spokojenost zákazníka, když se o něho pečuje.

## 5.4 Prodej výrobků

Pro provedení analýzy trhu a svých možností jsem se rozhodl pro 100% prodej přes e-shop. Podnikat a prodávat jsem začal v době největších restrikcí z důvodu nemoci Covid-19, a proto nebylo možné vůbec uvažovat o prodeji v kamenných prodejnách či na farmářských a jiných trzích. Proto byla jasná volba e-shop. Dalším důvodem bylo i rozšíření nabídky po celé republice i za hranice a k tomu je prodej přes internet a dobré recenze nejlepší cestou. Své webové stránky s e-shopem jsem začal budovat sám v červnu 2021 na základě šablonového e-shopu na platformě shoptet. Musel jsem zakoupit jejich produktový balíček, který obsahuje různé doplňky a nástroje. Platím měsíční paušál, a to zvýšený, protože mám např. skladové hospodářství, které mi hlídá dostupnost položek na mé webové stránce. Vybíral jsem ze tří nabídek, vybral jsem si shoptet, protože má nejlepší zákaznickou podporu a nabízí nejnižší cenu. Dalším motivem pro výběr této platformy byly i dobré recenze od ostatních obchodníků a široký okruh zákazníků.

Tento e-shop jsem chystal v přípravném modulu, kde jsem měl zpřístupněny všechny doplňky a nástroje na období jednoho měsíce. Po uplynutí zkušebního měsíce se některé nástroje deaktivovaly a de facto zmizely a já jsem musel dokoupit výše zmíněné skladové hospodářství.

Veškeré designové práce na webových stránkách i své internetové logo jsem vytvářel sám v grafickém programu PhotoShop Adobe 2020 v placené verzi.



Obr. 9: Titulní stránka mojí webové stránky

V prvním měsíci byla uskutečněna pouze jedna objednávka. Stránka nebyla registrována ve vyhledávači, to mě teprve čekalo. Nikde nebyla žádná moje reklama. Ozvali se mi ze Seznamu, že mi udělají PR a na jejich vyhledávači a dostanou mě na přední pozice, ale chtěli zaplatit 13 000 Kč, což pro mne bylo v té době nereálné, protože jsem ještě neměl žádný obrat, ze kterého bych toto uhradil. Po určité době a zveřejnění informací na Facebooku a Instagramu se moje webová stránka již stala známější a zájemci si začali objednávat, počet objednávek se pohybuje za měsíc zhruba v počtu 3 až 5 podle období. Momentálně mi počet objednávek vyhovuje, protože ještě pořád studuji střední školu a vyrábět víc, starat se o marketing a účetnictví, by bylo nad moje síly.

## 5.5 Účetnictví

Nedílnou součástí podnikatelské činnosti je také vedení evidence pro zjištění základu pro výpočet daně z příjmu a placení záloh na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění. Výhodou nezletilého podnikatele, který ještě studuje, je to, že zálohy na zdravotní a sociální pojištění nemusím platit a tím mi zbývá více kapitálu.

Protože můj obrat nedosahuje výše 2 000 000 Kč a nejsem plátcem DPH, mohl jsem si vybrat mezi vedením účetnictví a vedením daňových příjmů a výdajů. Vybral jsem si daňovou evidenci pro podnikatele. Pro moje potřeby je daňová evidence dostačující. Okamžitě vidím, jaký je stav mých finančních prostředků na účtu a pro mne je přehlednější i pro další rozhodování ohledně nákupů a dalšího rozhodování, např. v oblasti investic. Na tuto evidenci nemusím při svém rozsahu podnikání využívat žádný účetní program, ale mohu vést evidenci zatím v tabulkovém procesoru Excel. Tím šetřím své výdaje za nákup softwaru a jeho roční aktualizace. V Excelu si můžu provádět i analýzy nákupů a prodejů podle jednotlivých výrobků. Svě příjmy a výdaje realizuji pouze přes bankovní účet, nevedu hotovostní placení. Je to jednodušší, nemusím vést evidenci hotovostního placení a hlídat pokladní limit. Na výpisech z banky mám veškeré příjmy a výdaje. Je to i jednodušší pro případnou kontrolu z finančního úřadu.

## „Daňová evidence

(1) Daňovou evidencí se pro účely daní z příjmů rozumí evidence pro účely stanovení základu daně a daně z příjmů. Tato evidence obsahuje údaje o

a) příjmech a výdajích, v členění potřebném pro zjištění základu daně,

b) majetku a dlužích.

(2) Pro obsahové vymezení složek majetku v daňové evidenci se použijí zvláštní právní předpisy [o účetnictví](#), není-li dále stanoveno jinak.

(3) Pro ocenění majetku a dluhů v daňové evidenci se hmotný majetek oceňuje podle o oceňování majetku<sup>1a</sup>) ke dni nabytí u majetku nabytého bezúplatně. Dluhy se oceňují při vzniku jmenovitou hodnotou, při převzetí pořizovací cenou. Peněžní prostředky a ceniny se oceňují jejich jmenovitými hodnotami. Pořizovací cenou pozemku je cena včetně porostu, pokud se nejedná o pěstitelský celek trvalých porostů ([§ 26](#)), bez stavby na něm zřízené. Do pořizovací ceny majetku pořízeného formou finančního leasingu se zahrnou výdaje s jeho pořízením související, hrazené uživatelem. V případě úplatného pořízení majetku a dluhů, za jednu pořizovací cenu, se cena jednotlivých složek majetku stanoví v poměrné výši k ceně jednotlivých složek majetku oceněných podle zvláštního právního předpisu,<sup>1a</sup>) s výjimkou peněz, cenin, pohledávek a dluhů. Je-li v případě úplatného pořízení nemovitých a movitých věcí, majetkových práv, pohledávek a dluhů rozdíl mezi pořizovací cenou a oceněním tohoto majetku podle zvláštního právního předpisu,<sup>1a</sup>) zvýšeným o hodnotu peněz, cenin, pohledávek včetně daně z přidané hodnoty, a sníženým o hodnotu dluhů, záporný, postupuje se obdobně jako v případě záporného oceňovacího rozdílu při koupi obchodního závodu ([§ 23](#)).

(4) Zjištění skutečného stavu zásob, hmotného majetku, pohledávek a dluhů provede poplatník k poslednímu dni zdaňovacího období. O tomto zjištění provede zápis. O případné rozdíly upraví základ daně podle [§ 24](#) a [25](#).

(5) Poplatník je povinen uschovávat daňovou evidenci za všechna zdaňovací období, pro která neuplynula lhůta pro stanovení daně.“

( Zákon o daních z příjmů - ČÁST PRVNÍ - DAŇ Z PŘÍJMŮ FYZICKÝCH OSOB)

Další evidenci, kterou musím ze zákona vést, je evidence pohledávek a závazků. Tuto evidenci vedu také v tabulkovém procesoru Excel.



EVIDENCE PŘÍJMŮ A VÝDAJŮ											
P.č.	Datum	Doklad	Text	Běžný účet		Příjmy celkem	Příjmy		Výdaje celkem	Výdaje	
				Příjmy	Výdaje		daňové	nedaňové		daňové	nedaňové
1.	15.4.2021	VBU01	osobní vklad	500		500		500			
2.	15.4.2021	VBU01	poplatek za založení účtu		20				20	20	
3.	22.4.2021	VBU01	platba za zakázku č. 001	1 299		1 299	1 299				
4.	28.4.2021	VBU01	osobní vklad	2 000		2 000		2 000			
5.	5.5.2021	VBU02	platba FAP 01 - látka		2 650				2 650	2 650	
6.	17.5.2021	VBU02	platba FAP 02 - web		355				355	355	

Obr. 10: Tabulka pro vedení daňové evidence

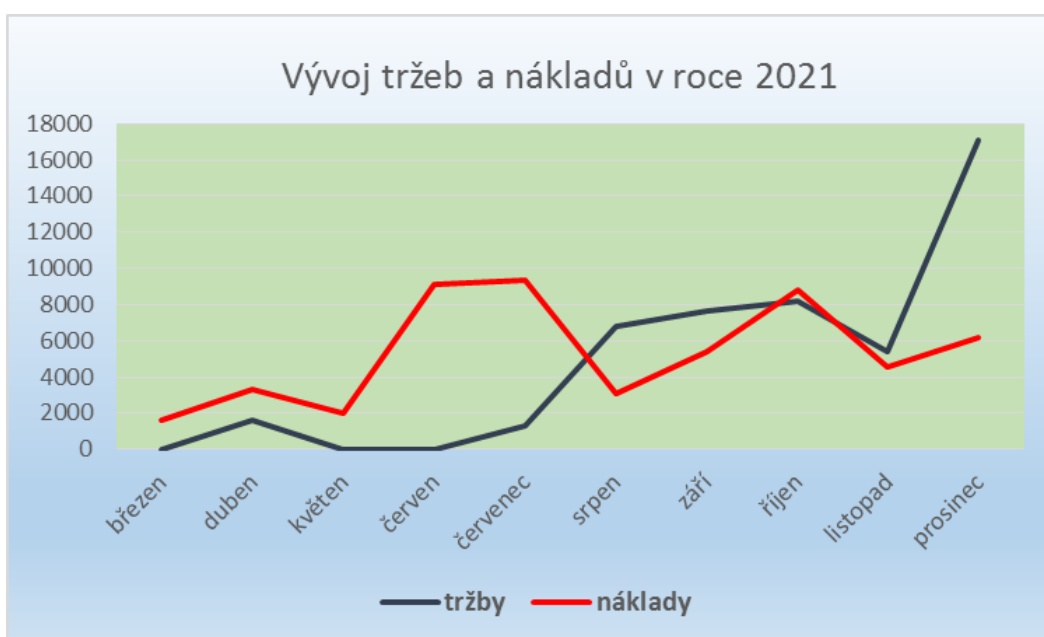
EVIDENCE ZÁVAZKŮ							
P.č.	Datum	Doklad	Dodavatel	číslo faktury	Částka	Splatnost	Uhrazeno
1.	2.5.2021	FAP01	ABC s.r.o.	2021055	2 650	10.5.2021	VBU02 5.5.2021

Obr. 11: Tabulka pro vedení evidence závazků

V roce 2022 budu prvním rokem platit daň z příjmů fyzické osoby za rok 2021 podle Zákona o dani z příjmů fyzických osob. Z evidence příjmů a výdajů zjistím daňový základ jako rozdíl mezi daňovými příjmy a daňovými výdaji. Vypočtený základ vynásobím daňovou sazbou 15 %. Vypočtenou daň ještě snížím o daňově odpočitatelnou částku na poplatníka a daňovou slevu na studenta. Termín pro odevzdání a zaplacení je 31. března 2022.



Obr. 12: Graf znázornění tržeb



Obr. 13: Graf vývoje tržeb a nákladů

## 5.6 Marketing

„Marketing (někdy psáno také marketink; z angl. market – „trh“ a koncovky -ing, vyjadřující zpravidla děj nebo akci)[1] je proces zaměřený na uspokojování potřeb zákazníka.[2] Pomocí nástrojů, metod a technik marketingového výzkumu dochází ke zjištění potřeb a přání zákazníka ze strany firem, státních institucí či dalších organizací; na základě zjištěných

skutečností pak tyto organizace přijmou taková opatření, jejichž cílem je nabídnout zákazníkovi výrobky a služby s co největší přidanou hodnotou, ve správný čas, v ideálním místě a za vhodnou cenu. Marketing prostupuje všemi činnostmi firmy: od zajištění zdrojů, přes logistiku, výrobu a skladování až po prodej a zajištění poprodejšího servisu. Marketingem se odborně zabývají marketéři.“

(<https://cs.wikipedia.org/wiki/Marketing>, nedatováno)

Teprve v průběhu podnikání jsem zjistil, že vše, co dělám, je vlastně marketing – výrobek, cena, distribuce, reklama. V podstatě marketing znamená úspěch na trhu, setkání se obchodníka se zákazníkem, tak, aby zákazník byl spokojen s výrobkem a cenou a obchodník se ziskem z výrobku nebo zboží. Mou základní marketingovou strategií je vcítění se do potřeb zákazníka, snaha reagovat na jeho požadavky a pomáhat mu při rozhodování o koupi. Tuto strategii mohu uplatňovat. Jak uvádím výše, zatím se orientuji na kusovou výrobu, oslovuji zákazníky, kteří chtějí mít originální produkt, a já jim ho nabízím.

Marketing prostupuje všemi činnostmi podnikání: od zajištění zdrojů, přes logistiku, výrobu a skladování až po prodej a zajištění prodejního servisu. Celý marketingový proces zpracovávám sám.

## 5.7 Reklama

„Reklama je placená nebo neplacená propagace výrobku, služby, společnosti, obchodní značky nebo myšlenky, mající obvykle za cíl zvýšení prodeje. Podle použitého média se rozlišuje televizní, novinová, internetová, rozhlasová, plakátová nebo jiná.“

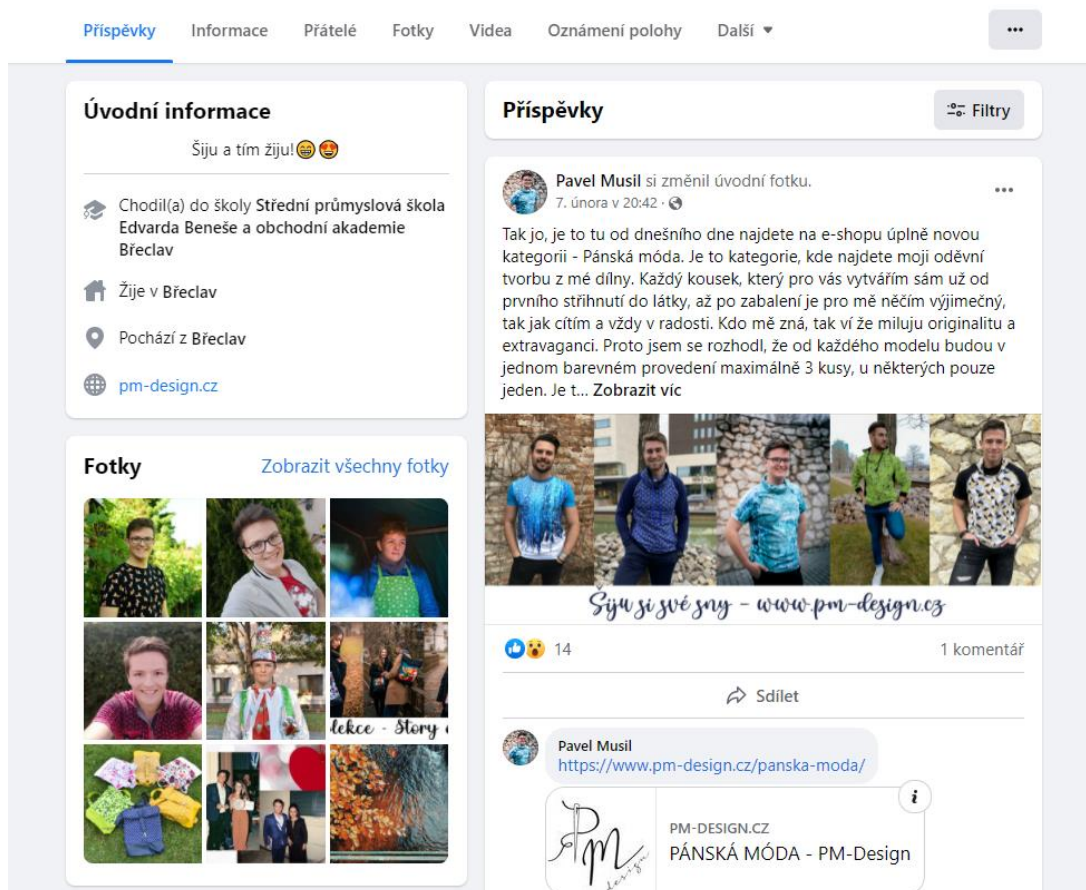
(<https://cs.wikipedia.org/wiki/Reklama>, nedatováno)

Reklamu využívají především obchodní společnosti, ale i neziskové organizace a profesní či sociální organizace. Profituje z ní však nejen její zadavatel (ten, kdo bývá v reklamě podepsán – výrobce či distributor), ale i její zpracovatel (většinou reklamní agentura) a šířitel reklamy (např. webový portál, noviny, časopis, pošta).

Reklamu se snažím vytvářet tak, aby se mi líbila a zaujala mne jako by z pohledu zákazníka. Vkládám ji především na sociální síť Facebook a Instagram, na kterých tráví volný čas v poslední době množství lidí všech věkových skupin. Vybírám také různé okruhy, na koho bude reklama cílená, např. věkové rozhraní, města, ... a také sleduji účel, který od reklamy očekávám. Nejčastěji používám „pozvánku“ na svůj e-shop tak, aby budoucí návštěvníci viděli, co na e-shopu najdou, ale také aby se na něj rychle dostali (přes odkaz v pozvánce).

Zatím za nejlepší reklamu považuji dobré reference a doporučení od svých zákazníků.

Na grafické práce používám placené programy, a to PhotoShop a Ilustrátor od Adobe a také program Canva.



Obr. 14: Pozvánka na eshop přes Facebook

## 5.8 Propagace a spolupráce

Každý rok se snažím vytvořit minimálně 4 různorodé kolekce. Ty je také potřeba nafotit tak, aby zaujali budoucího zájemce, ale také aby z fotek byla vidět radost a pohoda. Moje produkty fotilo více fotografů, ať už moje kamarádky, které focení baví, tak i profesionální fotograf, se kterým jsem pracoval loňský podzim/zimu a mám v plánu s ním pracovat dále.

Spolupracuji také s finalisty a vítězi soutěže Muž roku, kteří jsou mými modely a mé projekty je baví a chtějí mě podpořit. Za to si jich velice vážím a moc za to děkuji, protože je to další známka toho, že moje práce má smysl.

V loňském létě vznikla krásná kolekce – kolekce s motivem obrazu od české herečky a zpěvačky Markéty Schimmerové Procházkové, která mi namalovala obraz. Motiv obrazu jsem následně použil na batohy, stahovací vaky, kosmetické tašky a tašky přes rameno. I když to byla limitovaná kolekce, získala u mých zákazníků velký úspěch. Po spuštění prodeje byla přes noc vyprodána a my na žádost zákazníku připravili dotisk a následně doskladnění kolekce. Moc si cením této spolupráce, byla to krásná zkušenost a na základě domluvy již plánujeme

novou limitovanou kolekci s novými motivy. Jsme oba rádi, že naše práce, resp. její obraz a můj produkt dělá radost napříč naší republikou.

Začátkem letošního roku jsem byl osloven nadací Kapka naděje jako tvůrce pro jejich charitativní akci pro fakultní nemocnici Plzeň na podporu onkologicky nemocných dětí. Rozhodl jsem se na jejich charitativní dražbu věnovat dva mé produkty na podporu tohoto projektu.

Čas od času dostanu formou e-mailu oslovení pro spolupráci od modelů, influencerů nebo českých osobností. V současné době ve spolupráci s nimi připravuji několik – zatím tajných – projektů.

Nyní můj realizační tým tvoří osm osob – dva fotografové, čtyři modelové a dvě modelky. Jsem rád, že je plný pohodářů a usměvavých lidí, se kterými je radost spolupracovat.

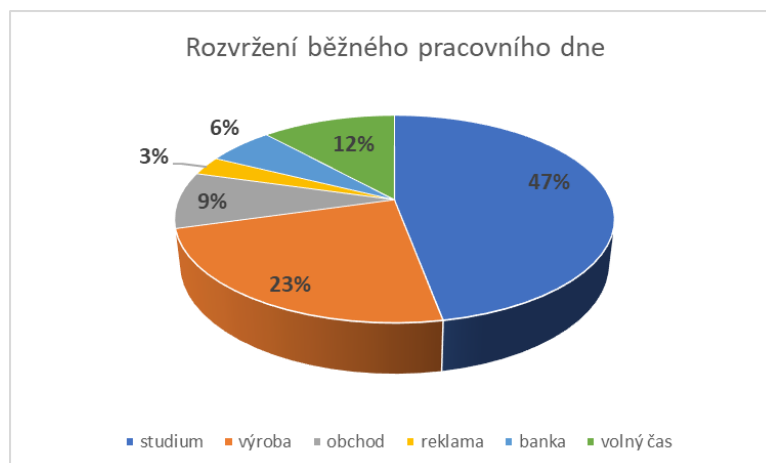
Při loňském lockdownu před Vánoci a náhlém zrušení vánočních trhů jsem se zapojil do projektu Darujeme české Vánoce – projekt, který pomáhá zviditelnit malé české tvůrce tím, že je propaguje v katalogu tvůrců a také na jeho webu. Tato propagace mě zachránila před ztrátou z podnikání. Přes tuto skupinu a online vánoční trhy na Facebooku se na můj e-shop dostalo několik zákazníků a ti podpořili moji tvorbu.

Mám jeden zajímavý zážitek – na základě zrušení vánočních trhů jsem byl osloven Brněnským deníkem, abych jako podnikatel napsal příspěvek, ve kterém popisuji svou reakci na toto proticovidové opatření.

## **5.9 Organizace času**

V neposlední řadě se musím podělit ještě o jednu důležitou problematiku v mém podnikání, a to je organizace času. V době, kdy jsem začal podnikat, mi bylo 16 let a několik měsíců, stále ještě studuji střední školu, což je moje priorita a hlavní náplň současného života. Podnikání je zatím pouze vedlejší činnost, kterou mohu dělat ve svém volném čase s ohledem na to, aby mi nezasahovala do mých studijních povinností.

Ted' mám rok podnikání za sebou a budu bilancovat první rok samostatného podnikání. Zjistil jsem, že abych byl úspěšný, musím si přesně plánovat svůj čas. Polovinu pracovního dne trávím ve škole a studijními povinnostmi. Další polovinu si musím rozplánovat na vlastní výrobu, vymýšlení návrhů, vyřizování objednávek, expedici objednávek, zajištění dodávek materiálu, správu sociálních sítí, správu webu, propagaci, kontrolu bankovního účtu a párování plateb s e-shopem. To je stručný výčet mých pracovních povinností.



Obr. 15: Graf rozvržení pracovního dne

## 6 ZÁVĚR

Moje práce nemá ambice vědecké studie, která rozebírá závažné ekonomické téma. Ani to není návod, kuchařka, jak začít podnikat. Spíš má ambice povzbudit mladé, dosud nerozhodnuté budoucí podnikatele k poslednímu kroku k podnikání. Aby to zkusili a nebáli se toho, že se to dá zvládnout.

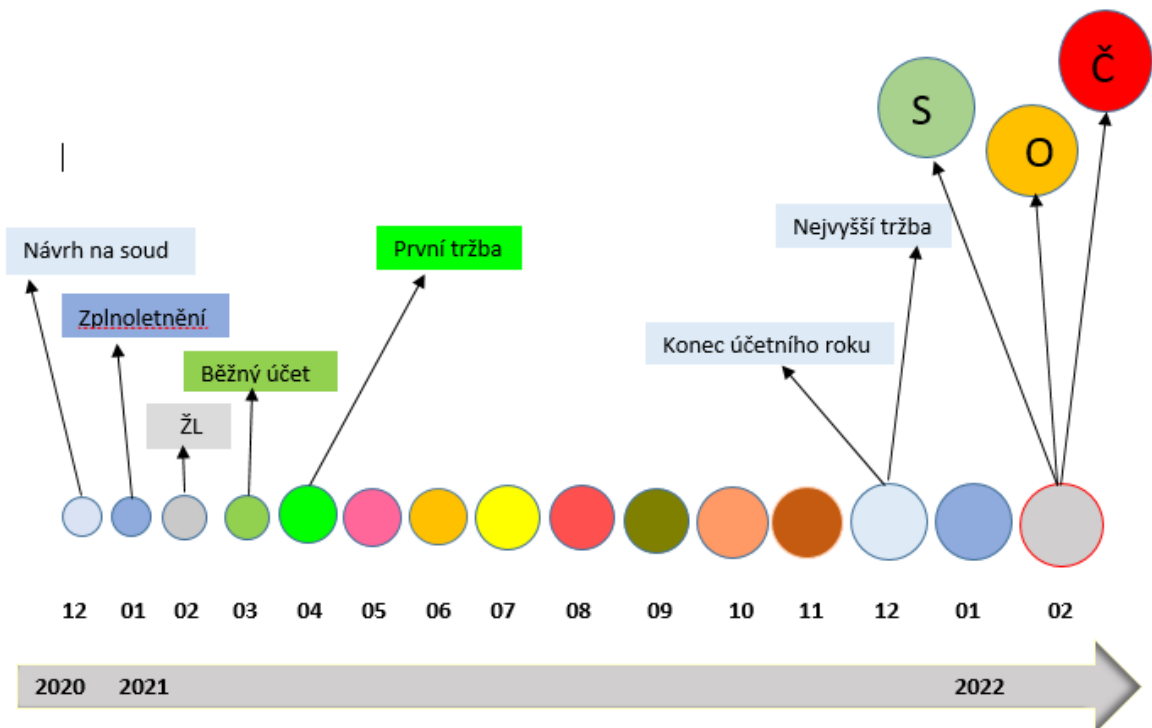
Snažil jsem se popsat, jaké problémy mé začátky provázely, kolik dalších vedlejších činností souvisí s hlavní podnikatelskou činností, ale i to, kolik za dva roky získám zkušeností, vědomostí, naučím se orientovat v podnikatelském prostředí. Jaký široký okruh zákazníků si můžu za dva roky vybudovat a tím, že jsem vlastně jeden z mála mladistvých podnikatelů (rarita v podnikání) mohu dokonce v současné době více zaujmout než běžný dospělý podnikatel a získat tím další zajímavé spolupracovníky, kteří mne dále zpropagují ve svém oboru a okolí.

Velkou výhodou pro mne je i to, že nejsem finančně závislý na příjmech z podnikání a mám plnou podporu od svých rodičů, kteří mi i teď ještě pomáhají v podnikání s finanční stránkou. Také je mojí výhodou, že studuji obchodní akademii a můžu v podnikání využívat teoretické znalosti získané při studiu - vlastně studium se mi prakticky promítá do mého podnikání. Pokud mám problém se záležitostí ekonomického, obchodního zaměření, můžu se obrátit na učitele odborných předmětů a ti mi rádi a ochotně pomohou.

Také svoji práci brzy využiju při besedách o podnikání se svými spolužáky, které plánujeme s vedením školy. Můžu jim předat své zkušenosti a třeba se někteří rozhodnou začít podnikat, což bych považoval za svůj velký úspěch.

Při svém téměř dvouletém podnikání jsem si uvědomil, že jsem za celou dobu nenarazil na podporu mladistvých podnikatelů od státních či neziskových organizací. Proto bych chtěl

v dalších letech iniciovat vznik podpory mladým podnikatelům, třeba s pomocí Hospodářské komory nebo Asociace středních a malých podnikatelů, případně založením vlastní organizace s podporou významných podnikatelů.



Obr. 16: Podnikání na časové ose

## Příloha 1- Korespondence s bankou RB

Raiffeisenbank a.s.



Vážení,

dovolte nám navázat na Váš e-mail.

Pro tento případ podnikání nezletilého limity nastaveny nejsou.

Jen doplníme, že jsou tu dvě možné situace. 1/ Bud' byla nezletilému soudem přiznána svéprávnost, což prakticky znamená, že s ním ve všech záležitostech můžeme jednat jako s dospělou osobou starší 18 let, nebo 2/ byl nezletilému udělen souhlas k výdělečné činnosti a tímto souhlasem je nezletilý způsobilý pouze k jednání, které je s podnikáním spojeno. Tzn., že si může sjednat podnikatelský účet bez limitů, ale pokud by například chtěl sjednat osobní účet, limity by zůstaly nastaveny jako u nezletilých, pokud by tento účet nebyl spojen s podnikatelskou činností.

S přáním příjemného dne

Daniela Cimermanová  
Kontaktní centrum  
Raiffeisenbank a.s.

## Příloha 2 - Korespondence s CSOB

ČSOB a.s.



Dobrý den,

těší mě, že se na nás obrátíte s Vaším dotazem.

V případě, že klient není zletilý, ale je soudem zplnomocněn podnikat na základě pravomocného rozhodnutí soudu, není nijak omezen na účtu nebo na platebních kartách (limity pro elektronické bankovníctví, limity na kartách).

Je tedy možné zřídit podnikatelský účet bez dalšího omezení.

Věřím, že vám uvedené informace pomohou.

Budete-li mít další dotazy, neváhejte se na nás obrátit.

Přeji příjemný den

Štěpánka Cohornová  
Servis ČSOB  
800 300 300 (ze zahraničí +420 495 800 137)  
info@csob.cz  
[www.csob.cz](http://www.csob.cz)  
Radlická 333/150, 150 57 Praha 5

## Příloha 3 – Korespondence s Fio banka

Fio banka



Dobrý den,

Fio banka umožňuje poskytnutí bankovních služeb pro podnikatele i osobám nezletilým. Nutnou podmínkou poskytnutí bankovních služeb nezletilé osobě je získání souhlasu s podnikáním od svého zákonného zástupce a opatrovníckého soudu. Nezletilá osoba, která má takový souhlas, může samostatně využívat všechny služby banky, které jsou spojeny s výkonem podnikání.

Pokud byste měla zájem o bližší informace o rozsahu poskytovaných služeb, prosím, dostavte se osobně na pobočku Fio banky, kde Vám po předložení dokumentace, prokazující udělení výše uvedených souhlasů, upřesníme podmínky a rozsah nabízených služeb. Ještě upřesníme, že dokumentaci je nutné předkládat v originále.

S pozdravem

Ing. Kamil Prachař, vedoucí pobočky Hodonín  
tel: 224 346 914, e-mail: [hodonin@fio.cz](mailto:hodonin@fio.cz)  
Fio banka, a.s., Národní třída 79, 695 01 Hodonín  
[www.fio.cz](http://www.fio.cz)



## Příloha 4 – Korespondence s KB

Komerční banka, a.s.



Vážení, děkujeme za Váš dotaz a níže zasiláme bližší údaje.

V případě založení FOP u klienta, kterému není 18 let, je potřeba doložit rozhodnutí soudu, že soud přivoluje na základě souhlasu zákonného zástupce, že klient může samostatně provozovat podnikatelskou činnost, a poté se k osobě přistupuje jako k dospělému, tedy si i samostatně podepisuje dokumenty. Na základě rozsudku, s **vyznačenou právní mocí**, si bude moci nezletilá samostatně zřídit v KB podnikatelský účet (či jiný účet, i soukromý) a na něj návazné produkty (kartu, internetové bankovníctví). Smlouvy a návazné dokumenty k těmto produktům bude nezletilá podepisovat sama. Nezletilá si však nebude moci v žádném případě zřídit žádný aktivní produkt – kreditní kartu, úvěr či kontokorent.

§ 33

(1) Udělí-li zákonný zástupce nezletilého, který nenabyl plně svéprávnosti, souhlas k samostatnému provozování obchodního závodu nebo k jiné obdobné výdělečné činnosti, stává se nezletilý způsobilý k jednáním, jež jsou s touto činností spojena. K platnosti souhlasu se vyžaduje přivolení soudu.

(2) Přivolení soudu nahrazuje podmínku určitého věku, je-li stanovena pro výkon určité výdělečné činnosti jiným právním předpisem.

(3) Souhlas může zákonný zástupce odvolat jen s přivolením soudu

**ZDE** naleznete nabídku našich podnikatelských účtů. V případě zájmu o domluvení schůzky pro založení podnikatelského účtu kontaktujte naši bezplatnou infolinku na tel. čísle 800 521 521 (po-pá 7-22; víkendy+svátky 8-22).

S přáním příjemného dne

**Gabriela Rázková**

útvář péče o zákazníky

Komerční  
Infolinka: 800 521 521

banka,

a.s.

**Facebook** /komercni.banka **Twitter** @komercka  
e-mail: [mojebanka@kb.cz](mailto:mojebanka@kb.cz)  
[www.kb.cz](http://www.kb.cz)

## Příloha 5 – Korespondence s ČS

Česká spořitelna, a.s.



Dobrý den,

děkuji Vám za využití clientské schránky.

Pokud nám nezletilý podnikatel předloží platný průkaz totožnosti, výpis z obchodního rejstříku a originál či úředně ověřenou kopii rozhodnutí soudu o přiznání svéprávnosti či plnoletosti, může u nás požádat přes libovolnou pobočku České spořitelny o zřízení podnikatelského účtu. Možnost plateb a změn limitů poté bude probíhat jako u každé jiné zletilé osoby.

Doufám, že jsou mnou podané informace dostačující.

V případě Vašich dalších dotazů se na nás můžete kdykoliv obrátit. Telefonický kontakt na naše podnikatelské oddělení je 956 777 778 v pracovní dny od 8:00 do 18:00 hod. Obecné informace Vám také ochotně poskytnou kolegové na kterékoli pobočce nebo telefonní bankéři na bezplatné informační lince 800 207 207, která je v provozu nepřetržitě.

S přáním příjemného dne

**Martin Zahnáš**

Klientské centrum České spořitelny

Tým specialisté pro podnikatele

Infolinka: 956 777 778

[www.csas.cz](http://www.csas.cz)

## Příloha 6 – Korespondence s AirBank



Dobrý den,

těší nás, že se s žádostí o účet obracíte právě na nás.

Velmi rádi bychom Vám vyhověli, nicméně v současné době podnikatelské účty neumíme. Podrobněji se na ně díváme a zvažujeme jejich nabídku pro klienty. Nedokážeme však říci, jestli to bude do roka a do dne, nebo někdy v budoucnosti.

Pokud by Vám to vyhovovalo, můžete si u nás založit účet na své rodné číslo a používat jej pro podnikatelské účely. A jak to uděláte? Vše snadno vyřídíte i z pohodlí domova: <https://www.airbank.cz/...et/>. Pokud už u nás máte osobní účet, můžete si pod svou Rámcovou smlouvou založit další běžný účet, který budete využívat pro své podnikání: <https://www.airbank.cz/...tu/>.

Jestli však potřebujete podnikatelský účet se všemi náležitostmi, v České republice je dostatek bank, které tento druh služeb nabízí. Držím palce, ať tak najdete vhodnou alternativu přesně pro Vás.

V případě, že Vás zajímá něco dalšího, mrkněte do naší Poradny: <https://www.airbank.cz/...na/>. Na této stránce najdete naši virtuální asistentku Anetu, která umí poradit s častými dotazy a navíc je tu pro Vás ve dne v noci. Super je, že ji najdete i v naší aplikaci My Air na úvodní stránce vpravo nahoře.

Přeji krásný a pohodový den

Anna Šumberová / Kontaktní centrum Air Bank a.s. / člen skupiny PPF

Chci zprávy do e-mailu Přihlášení členové Denik Klubu čtou vše bez omezení. Chci předplatné Přihlásit se

## Náhrada za zrušené vánoční trhy: na jihu Moravy budou online

29.11.2021

**Michal Hrabal**  
Reportér  
Napíšte mi 68

Vánoční trhy vláda minulý týden zakázala, úplně však nezmysly. Skupina Darujeme české Vánoce, která podporuje drobné řemeslníky a živnostníky, spustila lokální online trhy.



73 fotografií v galerii

Vánoční tržště na sociálních sítích vzniklo i pro Jihomoravský kraj. „Už loni před Vánoci jsme v celé zemi výrazně rozproudili prodeje navzdory zrušeným trhům. Ty i přes všechny sliby nebudou ani letos, přitom se jedná o nejdůležitější část roku pro většinu zlatých českých ručiček.“ řekla iniciátorka projektu Darujeme české Vánoce a také tvůrkyně didaktických knížek a hraček Hana Šormová.

trhy-v-brne-letos-potravajijjen-do-seste-hodiny-podvecerni.html?back=1695150275-2244-50&photo=1

Předplatte si Denik  ZDE >

### DALŠÍ ČLÁNKY Z RUBRIKY

- BRĚNSKO**  
Nejdřív kácení. Stavba vratné smyčky u písařecké vozovny začne v květnu
- BRĚNSKO**  
Nad Karosami v Brně se smráká. Poslední vůz B931 skončil ve šrotu
- BRĚNSKO**  
Okolí arény pro Kometu je kompletní, povolili pěší tepnu i přístup k lanovce

### ČTENÁŘ REPORTÉR


Pomoc lidem na Ukrajině. Četníci z Kufimí shromáždí boty, spacáky i lékárničky  
Nic nového pod sluncem. S ruskými tanky se setkávají poctivě

Chcete tady mít zveřejněný svůj příspěvek?

Poslejte ZDE

Chci zprávy do e-mailu Přihlášení členové Denik Klubu čtou vše bez omezení. Chci předplatné Přihlásit se

Výzva, aby lidé koupili i letos na Vánoce alespoň jeden dárek od českého živnostníka či řemeslníka, se šíří v krajských skupinách na sociální síti Facebook. „Rozdělením na kraje lépe zvládneme nával poptávek i představení tvůrců,“ sdělila správkyně jihomoravské skupiny Markéta Šarbořtová.






### Zrušení trhů je za hranou, tvrdí Turbomošt. Legendární vánoční nápoj stejně bude

PŘEČÍST ČLÁNEK >

Lidé ve skupině mohou přímo poptávat dárky od někoho z okolí. Regionální prodejci se pak s nimi snáze domluví i na vyzvednutí nebo předání výrobků. Hlavní skupina, ve které je nyní čtyřicet tisíc lidí, funguje celoročně.


Mladý podnikatel Pavel Musil plánoval podpořit adventní prodeje na vyhlášeném jarmarku ve Valticích, rád proto využije online trhy. „Sjednal jsem pronájem místa, nakoupil materiál a následně šel své designové batohy a kabelky. Den před otevřením se ale vše změnilo. Kamennou prodejnu nemám, jen e-shop, proto měl být jarmark ve valtickém podzemi pro toto období jediným prodejním místem,“ svěřil se.

Předplatte si Denik.cz a čtete vše bez limitu a omezení. [Více zde.](#)

29.11.2021 **DISKUZE**   

Vánoce, Morava, Jihomoravský kraj, Facebook, Pavel Musil, Vánoční trhy

### HLAVNÍ ZPRÁVY



**Okolí arény pro Kometu je kompletní, povolili pěší tepnu i přístup k lanovce**  
Kromě multifunkční haly mohou oficiálně vzniknout také její okolní plochy na brněnském výstavěšti...

### ZPRÁVY ODJINUD

- KONDICE**  
Recept: Kokosovocitronové donuty
- KONDICE**  
Jóga jako cesta z workoholismu
- DŮM A ZAHRADA**  
Mugcake: Superychlá snídaně do hrníčku ...
- DŮM A ZAHRADA**  
Podkrovní koupelnu musíte vybatvit hlavně...

## 7 SEZNAM OBRÁZKŮ A TABULEK

Obr. 1: Stránka MPO ČR .....	11
Obr. 2: Přehled podnikatelů FO podle věkových skupin .....	12
Obr. 3: Živnostenský rejstřík.....	14
Obr. 4: Výpis z živnostenského rejstříku .....	15
Obr. 5: Živnostenský list .....	15
Obr. 6: Výrobky batoh a vak.....	17
Obr. 7: SWOT analýza .....	19
Obr. 8: Výrobky s motivem Malý princ .....	21
Obr. 9: Titulní stránka mojí webové stránky.....	23
Obr. 10: Tabulka pro vedení daňové evidence.....	25
Obr. 11: Tabulka pro vedení evidence závazků .....	25
Obr. 12: Graf znázornění tržeb.....	26
Obr. 13: Graf vývoje tržeb a nákladů .....	26
Obr. 14: Pozvánka na eshop přes Facebook.....	28
Obr. 15: Graf rozvržení pracovního dne .....	30
Obr. 16: Podnikání na časové ose .....	31
Tab. 1: Počet podnikatelů ve věku do 18 let .....	13
Tab. 2: Počet podnikatelů ve věku do 18 let v roce 2021 .....	13
Tab. 3: Kalkulace na výrobek – batoh.....	22

## 8 PŘÍLOHY

Příloha 1- Korespondence s bankou RB .....	32
Příloha 2 - Korespondence s CSOB .....	32
Příloha 3 – Korespondence s Fio banka .....	32
Příloha 4 – Korespondence s KB .....	33
Příloha 5 – Korespondence s ČS .....	34
Příloha 6 – Korespondence s AirBank .....	34
Příloha 7 – Článek Brněnský deník.....	35

## 9 CITOVANÁ LITERATURA

Zákon o daních z příjmů - ČÁST PRVNÍ - DAŇ Z PŘÍJMŮ FYZICKÝCH OSOB.  
(nedatováno).

*<https://amsp.cz/mladistvi-budou-moci-od-1-1-2014-podnikat-stanovisko-amsp-cr/>*. (AMSP).  
Načteno z *<https://amsp.cz/mladistvi-budou-moci-od-1-1-2014-podnikat-stanovisko-amsp-cr/>*.

*<https://cs.wikipedia.org/wiki/Marketing>*. (nedatováno). Načteno z Wikipedia.

*<https://cs.wikipedia.org/wiki/Reklama>*. (nedatováno).