

## **Jak začít podnikat v ČR**

Pokud chcete začít podnikat v České republice, měli byste znát několik základních kroků, jak na to. Víte-li už co bude předmětem vašeho podnikání, jak danou službu nebo výrobek budete nabízet zákazníkům, co bude smyslem vašich produktů a proč o ně bude zájem, musíte si také ujasnit, jak váš nápad zrealizujete.

### **Před zahájením podnikatelské činnosti**

Ještě před zahájením samotné podnikatelské činnosti musíte vědět, která forma podnikání pro vás bude ta nejvhodnější. Abyste si vybrali opravdu tu nejlepší formu podnikání, vytvořte si podnikatelský plán, díky kterému si formu určíte. Forma podnikání může být jako fyzická osoba nebo právnická osoba, kdy můžete zvolit z několika typů obchodních společností. Dále si ujasněte postupy výroby, distribuce a prodeje, možná rizika podnikání a také ostatní možnosti, které během vaší podnikatelské činnosti mohou vyvstat.

Máte-li vše perfektně promyšleno, zamyslete se také nad tím, jak postupovat při získání živnostenského oprávnění, nebo jak postupovat při zřizování některé z obchodních společností. Živnostenské oprávnění dnes jako takové již nezískáte. Pokud chcete začít podnikat na živnost, slouží k tomu výpis ze živnostenského rejstříku. Většina živností se dnes ohlašuje na živnostenském úřadě, kde doložíte splnění všeobecných podmínek. Toto doložení ve většině případů stačí, protože velké množství živností patří do skupiny tzv. volných živností. Pokud chcete začít podnikat v oblasti patřící do živnosti vázané nebo živnosti řemeslné, musíte navíc ještě doložit požadovanou odbornou způsobilost, kterou může být třeba vzdělání nebo praxe. Všechny tyto podmínky musíte před začátkem podnikatelské činnosti promyslet a řádně nastudovat.

Nepromyslíte-li dostatečně svůj podnikatelský záměr, můžete si způsobit zbytečné a velmi nepříjemné komplikace. Nejlepší radou pro začínající podnikatele je začít se představovat zákazníkům nejdříve s méně produkty nebo službami, ale odvedenými na vysoké úrovni. Podle toho také upravte váš podnikatelský záměr. Nejjednodušším začátkem je ale vybrat si pro své podnikání činnost, která je obsažená ve výpisu tzv. volných živností. Dále si samozřejmě musíte sestavit finanční a marketingový plán, které vám opět více přiblíží vaše plánované podnikání. Pokud plánujete provozovat vaši živnost v samostatné provozovně, měli byste vědět, jaké podmínky musí provozovna splňovat například z pohledu hygieny, požárního zabezpečení, bezpečnosti, stavebních úprav a dalších. Také nezapomeňte na to, že v provozovně budete nejspíš muset řešit povinnost placení rozhlasových a televizních poplatků.

### **Získání živnostenského oprávnění**

Získání živnostenského oprávnění vás vyjde na tisíc korun. Musíte splnit podmínky dané živnostenským zákonem. Pokud jste se již zaregistrovali na živnostenském úřadě, můžete začít podnikat. Nezapomínejte ovšem na odpovědnosti, které vám statutem podnikatele vznikly. Jako podnikatel si totiž musíte sami platit zdravotní a sociální pojištění. Jako první tedy ohlaste vaši živnost pojišťovně a České správě sociálního zabezpečení. Minimálně jednou ročně také budete muset podat přiznání daňové správě.

### **Podnikatelská činnost**

Začátky podnikání většinou nejsou jednoduché. Mnoho podnikatelů během prvních začátků zjistí, že měli nedostatečný podnikatelský, finanční a marketingový plán. Ztratí spoustu finančních prostředků a po pár měsících s podnikáním skončí. Z tohoto důvodu je tak důležité si vše důkladně promyslet ještě před tím, než se do samotného podnikání pustíte. Šťastnějším podnikatelům se už od začátku relativně daří, a proto své podnikání rozšiřují a dále vylepšují.

Důležitým krokem během začátků podnikání je správné rozložení času mezi propagaci a obchodní činnost. Také byste měli vědět, kolik zakázek reálně zvládnete, aby byly všechny termíny dodrženy, aby všechny vaše produkty měly stejnou kvalitu a také aby byl udržen poměr pracovního a volného času. Dále je na začátku důležité stanovit správnou cenu vašich produktů. Cena by neměla být příliš vysoká, ale na druhou stranu ani příliš nízká. Cena musí odrážet situaci na trhu, potřeby podnikatele, povinné měsíční výdaje a také ochotu zákazníků. Do ceny také jako začínající podnikatel musíte zahrnout jistou rezervu, která je nutná pro případné potíže.