

5. lekce – Finanční plánování

Klíčová slova

NÁKLAD

VÝNOS

PŘÍJEM

VÝDAJ

CASH-FLOW

ZISK

ROZPOČET

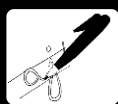
PLATEBNÍ KARTA DEBETNÍ

PLATEBNÍ KARTA KREDITNÍ

BEZHOTOVOSTNÍ PLATBA

SYMBOLY U PLATEB

1



Cvičení : Slovíčka

Vyplňte tabulku - pod každé vysvětlení napište pojem/slovíčko ze seznamu:

NÁKLAD - VÝNOS – PŘÍJEM – VÝDAJ- CASH-FLOW - ZISK - ROZPOČET - PLATEBNÍ KARTA DEBETNÍ –
PLATEBNÍ KARTA KREDITNÍ – BEZHOTOVOSTNÍ PLATBA – SYMBOLY U PLATEB

OBSAHUJE VEŠKERÉ NÁKLADY/VÝDAJE, KTERÉ V PODNIKÁNÍ VZNIKNOU, NEBO OČEKÁVÁM, ŽE VZNIKNOU.
1.
JE TO TOK PENĚZ VE FIRMĚ (NA BANKOVNÍM ÚČTĚ A V POKLADNĚ). VYPOVÍDÁ O TOM, KOLIK PENĚZ JSME V PODNIKÁNÍ OPRAVDU VYPRODUKOVALI A NA CO JSME PENÍZE POUŽILI.
2.
JE TO KARTA K ÚČTU, KDE JSOU PENÍZE.
3.
JE TO KARTA K ÚVĚROVÉMU ÚČTU (ČERPÁTE ZDE ÚVĚR).
4.
PLATBY FORMOU ÚHRADY PLATEBNÍM PŘÍKAZEM (PLATBA, KTEROU ZADÁVÁTE VY JAKO PLÁTCE) A INKASEM (PLATBA, KTEROU ZADÁ VÁŠ DODAVATEL).
5.
JE TO ROZDÍL MEZI NÁKLADY A VÝNOSY. JSOU TO PENÍZE, KTERÉ JSTE PODNIKÁNÍM VYDĚLALI.
6.
VARIABILNÍ SYMBOL (IDENTIFIKUJE PLATBU A PLÁTCE), KONSTANTNÍ SYMBOL (URČUJE CHARAKTER PLATBY), SPECIFICKÝ SYMBOL (DÁLE UPŘESŇUJE PLATBU).
7.
JSOU TO PENÍZE, KTERÉ PODNIKATEL DOSTANE OD SVÝCH KLIENTŮ ČI DODAVATELŮ V HOTOVOSTI.

8.
JSOU TO PENÍZE, KTERÉ ZAPLATÍTE V HOTOVOSTI ZA NÁKUP MATERIÁLU, ZBOŽÍ, PRODUKTŮ, KTERÉ POUŽIJETE VE SVÉM PODNIKÁNÍ.
9.
OBJEM FINANČNÍCH PROSTŘEDKŮ, KTERÉ ZA ÚČETNÍ OBDOBÍ VYNALOŽÍTE VE SVÉM PODNIKÁNÍ. OZNAČENÍ SE POUŽÍVÁ ZEJMÉNA V ÚČETNICTVÍ.
10.
OBJEM FINANČNÍCH PROSTŘEDKŮ, KTERÉ ZA ÚČETNÍ OBDOBÍ ZÍSKÁTE PRODEJEM SVÝCH PRODUKTŮ. OZNAČENÍ POUŽÍVANÉ ZEJMÉNA V ÚČETNICTVÍ.
11.

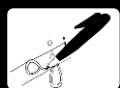


Práce s domácí přípravou

Za domácí úkol jste měli vypracovat SWOT analýzu vašeho podniku založenou na výstupech z průzkumu trhu. Dále jste měli stanovit vlastní marketingovou strategii a marketingové SMART cíle.

Nyní budeme pracovat opět se vzorem podnikatelského plánu.

Prostor pro vaše poznámky:



Cvičení : Proč plánovat finance

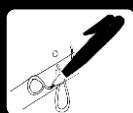
Jaké náklady budu mít na začátku podnikání? (max. 10 nákladů)

Můžu nějaký z těchto nákladů snížit?

4

Kdy očekávám, že budu mít zisk? Jak dlouho mi bude trvat, než začnu vydělávat?

Jakou mám finanční rezervu? Z čeho budu mezitím žít (nájem, jídlo...)?



Cvičení : Náklady při podnikání

Přečtěte si příběh podnikatelky Iriny:

Paní Irina si otevřela malý krejčovský salón. Nákup **základního vybavení salónu** (nábytek, šicí stroj, počítač, telefon...) stál 30 000,- Kč, **rekonstrukce a vymalování prostor** stálo 10 000,-Kč.

Nájem prostoru stojí 15 000,-Kč měsíčně, další **poplatky** (energie, služby) jsou 3000,- Kč měsíčně. První měsíc paní Irina také zaplatila 15 000,- Kč **provizi** realitní kanceláři, která jí prostor pro salón našla.

Marketingové náklady (tisk propagačních letáků, reklama v rádiu a novinách) stojí paní Irinu měsíčně 2 000,-Kč. Za **telefon** zaplatí průměrně 800,- Kč měsíčně, za **internetové připojení** 300,- Kč. Každý měsíc také odvádí **zdravotní a sociální pojištění**.

Pro úpravy a ušití oděvů paní Irina průběžně nakupuje nezbytný **materiál** (látky, nitě, stužky, knoflíky...), také průběžně dokupuje **kancelářské potřeby** (tužky, daňové doklady...). Když má paní Irina hodně zakázek, **zaměstnává paní na výpomoc**, které platí 80,-Kč na hodinu.

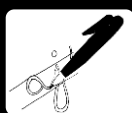
5

Rozdělte náklady na fixní, variabilní a jednorázové.

1. Fixní náklady:

2. Variabilní náklady:

3. Jednorázové náklady:

**Cvičení :
Rozpočet**

Přečtěte si příklad pana Ivana:

Pan Ivan začal podnikat v září 2011 na živnostenský list.

Nájem platí vždy měsíc dopředu 5 000,-; náklady na mobilní telefon měsíčně 2 000,-; Nákup zásob v září 50 000,-; Odvody na sociální zabezpečení 1807,-; Zálohy na zdravotní pojištění 1670,-; Nákup počítače v září 20 000,-; Nákup softwaru v září za 15 000,-; Nákup mobilního telefonu v září za 10 000,-; Vybavení kanceláře v září 30 000,-

Do konce roku se mu podařilo prodat všechno zboží: v listopadu prodal za 30 000,- a 9 000,- v prosinci za 15 000,- a 21 000,-.

1. Napište do vzorové tabulky rozpočtu všechny údaje
2. Splatí pan Ivan své počáteční investice do konce roku 2011?

6

3. Předpokládejme, že pan Ivan nakoupí 1kus zboží za 1000,- a prodá ho za 1500,-. Kolik kusů musí minimálně prodat za jeden měsíc, aby měl pokryty výdaje?

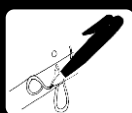
4. Za jak dlouho se panu Ivanovi vrátí počáteční investice, jestliže měsíčně je schopen prodat 35 kusů?



Vaše poznámky

Rozpočet

Proč je důležité mít rozpočet? Co všechno musím do rozpočtu zapsat? Na co nesmím při tvorbě rozpočtu zapomenout? K čemu slouží „rozpočet přežití“?

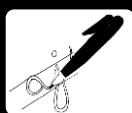
**Cvičení :**
Stanovení minimální ceny**Přečtěte si příklad paní Iriny:**

Paní Irina má měsíční fixní náklady 15 000,-, aby připravila zakázku pro klienta, musí zaplatit brigádníka 20 000,- a nakoupit materiál za 10 000,-. Zakázka zabere 2 měsíce práce. Za rok je schopna přijmout a udělat až 15 zakázek.

Jakou minimální cenu musí paní Irina nastavit, aby pokryla své náklady?

8

**Vaše poznámky**
Minimální cena**Jak budu postupovat při stanovení minimální ceny produktu/služby?**



Cvičení : Strategie vstupu na trh

Nyní budete pracovat ve skupinkách. Nejdříve si přečtěte příklad:

Obchod GrandeVita nabízí nejprospěšnější potraviny současné doby dostupné pro každodenní použití, z těchto potravin také vyrábí hotová jídla a nabízí kurzy, jak chutně vařit.

Pro zákazníky je připraven kompletní servis, při prvním setkání s jáhly, pohankou nebo mořskými řasami, je možné rovnou ochutnat produkty z nich a následovně se s nimi naučit pracovat

Ve skupinkách navrhnete alespoň tři možné akce (jednotlivé kroky) s ohledem na růstovou strategii:

Skupina A: strategie nízké ceny **Skupina B:** strategie odlišení **Skupina C:** strategie specializace

Co může majitel GrandeVity udělat, aby se jeho podnikání dále rozrůstalo?

1.

2.

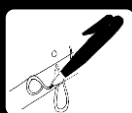
3.

9



Vaše poznámky Strategie vstupu na trh

Jakou strategii vstupu na trh zvolím při svém podnikání?



Cvičení : Marketing- rozpočet

Opět se vracíme k příběhu pana Ivana:

Pan Ivan se rozhodne založit internetovou stránku, nechá si vytisknout vizitky a chtěl by si nechat udělat i několik letáků. Na podzim se navíc koná veletrh, na kterém chce své výrobky vystavit.

1. S jakými náklady musí pan Ivan počítat?

2. Jaké náklady souvisí s vizitkami, internetovými stránkami, letáky a veletrhem?

10

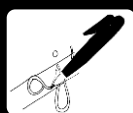
3. Zapište do rozpočtu:

O kolik kusů výrobků by se měl panu Ivanovi zvednout obrat, aby se mu tyto investice vyplatily?



Vaše poznámky
Marketing- rozpočet

Jaké marketingové propagační materiály využiji při svém podnikání (letáky, vizitky, internetové stránky...)? Jak zjistím náklady (kolik mě to bude stát)?

**Cvičení :
Sestavení cash-flow**

Opět se vracíme k příkladu pana Ivana. Nyní se podíváme na jeho finance z časového hlediska:

Pan Ivan začal podnikat v září 2011 na živnostenský list.

- Nájem platí vždy měsíc dopředu 5 000,- do 25 dne v měsíci;
- Náklady na mobilní telefon měsíčně 2 000,- do 10 dne v měsíci;
- Nákup zásob 26. října 50 000,-;
- Odvody na sociální zabezpečení 1807,-;
- Zálohy na zdravotní pojištění 1670,-;
- Nákup počítače 10. září 20 000,-;
- Nákup softwaru 10. září za 15 000,-;
- Nákup mobilního telefonu 5. září za 10 000,-;
- Vybavení kanceláře 30 000,- nakupoval 15. září
- Prodej zboží 10. listopadu za 30 000,- na fakturu se splatností 14 dní
- Prodej zboží 20. listopadu za 9 000,- dostal hotově hned
- Prodej zboží 15. prosince záloha 10 000,- získal hned a 5 000,- na fakturu se splatností 14 dní
- Prodej zboží 21. prosince 21 000,- placeno hotově hned

11

1. Sestavte cash-flow

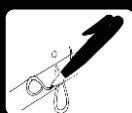
Kolik musí mít pan Ivan na začátku podnikání našetřeno, aby mu stačili peníze?

2.

Na začátku prosince přijde panu Ivanovi objednávka na zakázku. Aby mohl pan Ivan zakázku připravit, musí nakoupit zboží v hodnotě 40 000,-. Zakázka musí být hotova 20. prosince.

Může pan Ivan zakázku přijmout?

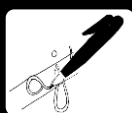
12



Cvičení :
Výběr bankovního účtu

Co musím zvážit před výběrem bankovního účtu?

Na co bych se měl v bance zeptat?



Cvičení :

Kde hledat peníze

Kde mohu získat peníze?

Ve skupinkách napište alespoň 5 výhod a 5 nevýhod k vyjmenovaným způsobům získání peněz.

13



14



ZAPAMATUJTE SI!

Finanční plánování

Finanční plánování je v podnikání důležité

- ujasním si, kolik peněz budu potřebovat
- odhadnu příjmy/výnosy v podnikání
- zjistím, kolik musím vydělat, abych zaplatil všechny náklady/výdaje
- vím, kolik peněz budu mít k dispozici
- budu vědět, kdy tyto peníze budu moci použít

Před zahájením podnikání si sestavte tyto tři finanční přehledy:

- rozpočet pro podnikání
- rozpočet přežití
- cash-flow

15

Rozpočet pro podnikání

Obsahuje veškeré náklady/výdaje, které mi v podnikání vzniknou nebo očekávám, že vzniknou.

Při sestavování rozpočtu je důležité nevynechat žádný náklad/výdaj, který v budoucnu budeme mít.

Náklady/výdaje můžeme v rozpočtu rozdělit na:

- **Fixní** – jedná se o náklady, které budeme muset zaplatit každý měsíc, bez ohledu na to kolik prodáme
- **Variabilní** – náklady, které se váží k produktu a jsou spojeny s náklady na výrobu/produkci produktu
- **Jednorázové** – náklady, jež potřebuji k rozjezdu podnikání, např. vybavení provozovny atd.

Rozpočet přežití

Rozpočet pro přežití je také velmi důležitý, spočítáme si, kolik peněz musíme minimálně vydělat každý měsíc, abychom nezkrachovali. Při sestavování rozpočtu přežití, bychom se měli zamyslet nad těmito otázkami:

- Kolik potřebuji na běžný provoz domácnosti?
- Jak dlouho bude trvat období, kdy budu mít nízké zisky?
- Jaké množství peněz bych si měl nechat stranou pro případ, že očekávané zisky nebudou tak vysoké?

I tyto náklady/výdaje je třeba brát v úvahu a počítat s nimi, když si připravuji rozpočet pro podnikání. Nesmím zapomenout zejména na placení nájmu, potravin atd.

Rozpočet si můžete sestavit s výhledem na každý měsíc, ale i podrobněji, např. na každý den, či týden.

Tvorba ceny

Náklady tvoří dolní hranici ceny. Jakmile nejsem schopen pokrýt své náklady, znamená to, že podnikání je ztrátové a není z dlouhodobého hlediska udržitelné.

Pokryté musím mít jak variabilní, tak fixní náklady.

Cena obsahuje:

- **Variabilní náklady**
- **Fixní náklady**
- **Zisk pro firmu**
- **Zisk pro zákazníka** – co je zákazník ochoten zaplatit za můj produkt?

Ideální je najít kompromis mezi ziskem pro firmu a ziskem pro zákazníka – hodnotou.

Čtyři skupiny zákazníků:

		Hodnota	
		nedůležité	důležité
Cena	důležité	Zákazník, který upřednostňuje nízké ceny a kvalita výrobku pro něho není až tak důležitá.	Tento zákazník již porovnává různé nabídky. Srovnává cenu v poměru ke kvalitě. Rozhoduje se na základě nejvýhodnějšího poměru cena/výkon.
	nedůležité	Jedná se zejména o situace, kdy cena ani kvalita není důležitá a dáváme přednost například jednoduchosti získání produktu (např. nákup sirek).	Zákazník, který dbá na značku. Kvalita výrobku je pro něho důležitá a tuto kvalitu mu zaručuje právě značka. Značka bude zachovávat věrnost.

Při průzkumu trhu bychom měli zjistit, na jaký typ zákazníků se budeme zaměřovat. Cenu pak budeme moci stanovit i na základě typu cílového zákazníka.

Strategie vstupu na trh

Nízké ceny:

- Vždy musím pokrýt své náklady/výdaje
- Jaká je charakteristika trhu?

Odlišení:

- Nový produkt, inovace, odlišení od konkurence

Specializace:

- Výběr konkrétní skupiny zákazníků a nabídka navržená přesně pro tuto skupinu

Cash-flow

Jedná se o tok peněz ve firmě, tzn. na bankovním účtu a v pokladně. Vypovídá o tom, kolik peněz jsme v podnikání opravdu vyprodukovali a na co jsme peníze použili.

Proč je dobré mít o cash-flow přehled?

Abychom věděli, kolik peněz máme v daný moment k dispozici. To je důležité zejména v okamžiku, když připravujeme novou zakázku. Musíme vědět, zda máme na nákup a platby našim dodavatelům. Přehled cash-flow mi dá odpovědi na otázky typu:

- budu mít na zaplacení nájemného?
- budu mít na zaplacení mezd zaměstnancům?

Platby v hotovosti

V ČR platí zákon č. **254/2004 Sb.**, o omezení plateb v hotovosti, který říká, že v hotovosti lze provést platbu pouze do výše **15 000 EUR**. Pokud je tento limit překročen, je nutné platbu provést bezhotovostně.

Limit je stanoven pro všechny platby, které jsou provedeny stejným plátcem stejnému příjemci platby v průběhu jednoho kalendářního dne.

Bankovní účet

19

Na co si dát pozor při výběru bankovního účtu:

- Poplatky – vedení účtu, transakce
- Internetové bankovníctví
- Možnost flexibilně měnit nabídku k účtu
- Nabídka účtů v cizích měnách
- Úvěrové možnosti
- Úročení
- Možnosti přístupu přes mobilní telefon

Mít oddělený bankovní účet pro podnikání není zákonem nikde stanoveno, ale vaše výdaje a příjmy budou přehlednější.

Možné finanční zdroje

Leasing:

Podstata leasingu spočívá v pronájmu „věci“ na splátky, přičemž daná „věc“ je ve vlastnictví pronajímatele!

Základní druhy leasingu:

- Finanční - následně se stáváme majiteli dané věci
- Operativní - po splátkách, věc zůstává v majetku pronajímatele
- Zpětný - slouží k získání hotovosti

Každá leasingová společnost nabízí své produkty, které mohou nést jiné názvy. Principy jednotlivých produktů jsou ale stejné.

V ČR působí Česká leasingová a finanční asociace, která sdružuje jednotlivé subjekty působící v tomto finančním sektoru. (www.clfa.cz)

20

Úvěr:

Úvěry se dělí na:

- spotřebitelský úvěr – úvěr pro nepodnikatelské subjekty
- podnikatelský úvěr

Mezi podnikatelskými úvěry banky rozlišují:

- Fyzické osoby (živnostník)
- Malé a střední firmy – do 250 zaměstnanců
- Střední a větší firmy

V bankovním sektoru lze rozlišit tři základní typy úvěrů:

- Provozní úvěr

- zabezpečení provozních potřeb (nákup zásob, materiálu...)
- je šitý na míru, krátkodobý či střednědobý
- **Investiční úvěr**
 - používá se k pořízení nebo i k opravám investičního majetku (vybavení, nemovitosti, stroje, tzv. technické zhodnocení)
 - je účelově vázaný (musíte peníze použít na konkrétní věc)
- **Kontokorentní úvěr**
 - poskytuje se k podnikatelskému účtu
 - možnost jít do mínusu
 - podmínka splacení částky například 1x za 6 měsíců

Co může banka vyžadovat při žádosti o úvěr: :

- podnikatelský záměr
- finanční plán na dobu čerpání úvěru
- potvrzení o bezdlužnosti vůči finančnímu úřadu, české správě sociálního zabezpečení a příslušné zdravotní pojišťovně
- případné bankovní reference – výpisy z účtu
- doplnění, které si vyžádá úvěrový pracovník (např. komentář příčin výkyvů v účetních výkazech, plán investic, časový rozbor pohledávek, aktuální rozbor finančních investic, podíl exportu na tržbách a rozbor tržeb podle nosných činností)

21

Factoring a Forfaiting:

Výhoda tohoto způsobu je získání hotovosti.

Jedná se o odkup pohledávek (např. nesplacených faktur) za zboží či služby.

- **Factoring** – krátkodobé pohledávky
- **Forfaiting** – dlouhodobé pohledávky

Většinou společnost odkupuje všechny pohledávky od jednoho odběratele. V tomto případě nelze prodat například pouze jednu pohledávku.

Riziko nesplacení pohledávky může buď přebírat odkupující společnost, nebo zůstává na uživateli služby.

Investoři

Investor má peníze, Vy máte nápad. Investora lze najít i na internetu, ale nejčastěji investora najdeme přes známé.

Investor bude chtít vidět náš podnikatelský plán. Při prvním kroku je ale dobré být obezřetný a představit investorovi jen zkrácenou verzi. Každý podnikatel si musí ohlídat své podnikatelské tajemství sám. Pokud tedy dojde k dalším jednáním s investorem, je dobré uzavřít smlouvu o mlčenlivosti.

Zajímavé odkazy, kde se sdružují podnikatelé a potažmo i investoři:

<http://www.7i.cz/>

<http://www.eban.org/>

<http://webtrh.cz/>

22

Podnikatelské inkubátory a technologické parky

Jedná se o zázemí, které je Vám poskytnuto za výhodnějších podmínek. Např. nižší nájem, poskytnutí poradenství atd.

Vhodné zejména pro vývoj inovativních produktů, ale mohou pomoci i se službami (záleží na konkrétním inkubátoru/parku).

Vyžadují podnikatelský plán, na jehož základě Vás do inkubátoru přijmou.

Další informace o tomto tématu se můžete dozvědět na stránkách Společnosti vědeckotechnických parků v ČR - <http://www.svtp.cz/>

Franching

V tomto případě podnikatel není zbaven povinnosti počáteční investice.

Jedná se o „pronájem“ dobrého jména a značky. Se značkou získáváme i know-how, dodavatele, postupy výroby a prodeje či poskytování služby, reklamu atd. Záleží na konkrétním poskytovateli franchisy.

Franchisor s podnikatelem uzavře smlouvu o poskytnutí licence. Podnikatel většinou platí poplatky např. na společný marketing, za využívání licence atd. Vždy záleží na konkrétním frachise.

Odkazy, kde se můžete dozvědět více:

Český portál o franchisingu <http://franchisinginfo.cz>

Český franchisingový servis <http://www.cfs-franchise.cz>

Státní dotace

23

- ✓ **Ministerstvo průmyslu a obchodu** (www.mpo.cz) realizuje podporu malého a středního podnikání prostřednictvím tzv. Národních programů podpory. V současné době je realizován **Národní program Záruka**. Žádosti zpracovává Českomoravská záruční a rozvojová banka (www.cmrzb.cz).
- ✓ **Ministerstvo práce a sociálních věcí** (www.mpsv.cz) se zabývá problematikou zaměstnanosti a podporou osob v těžkých životních situacích. Přes úřady práce realizuje Aktivní politiku zaměstnanosti. Podnikatel může získat různé druhy příspěvků, podnikatelů se týkají zejména tyto:
 - vytvoření společensky účelného pracovního místa
 - překlenovací příspěvek při zahájení podnikání
 - chráněné místo a chráněné dílny

Ohledně příspěvků kontaktujte vždy Váš úřad práce (dle místa bydliště).

Dotace z Evropské unie

Evropská Investiční Banka poskytuje tzv. globální úvěr – o globální úvěr u nás požádaly Česká spořitelna a.s. a Komerční banka a.s. Výhodou globálního úvěru jsou mírnější podmínky pro podnikatele, který o úvěr žádá. Podrobnější informace žádejte u konkrétní banky.

Erasmus pro mladé podnikatele - možno žádat přes nadnárodního koordinátora, nebo regionální pracoviště (v ČR Hospodářská komora) www.erasmus-entrepreneurs.eu

Operační programy: informace o různých programech naleznete také zde: www.strukturalni-fondy.cz

Soutěže pro podnikatele

Pro podnikatele existuje i řada soutěží:

- **Nápad roku**
 - vyhlašuje Institut rozvoje podnikání, <http://www.napadroku.cz/>
 - je možné získat investici až do výše 5 milionů
- **Soutěž podnikatelských záměrů**
 - vyhlašuje JVM-RPIC, spol. s r.o., <http://www.ipodnikatel.cz/O-soutezi>
 - možnost prezentovat se před investory
- **Český patron**
 - Hospodářská komora ČR, <http://www.komora.cz/sluzby-a-produkty/projekty-5/projekt-cesky-patron-2010/informace-o-projektu/>
 - V srpnu byla uzávěrka pro rok 2010
- **Podnikatel roku**
 - Ernst&Young, <http://www.ey.hu/CZ/cs/About-us/Entrepreneur-Of-The-Year>
 - nominace pro rok 2011 do 30. 11., vítěz se zúčastní celosvětového finále

**Co zařadit do
podnikatelského plánu**

- **Finanční plán**

- ➔ **Předpověď nákladů a výnosů** – důležité je uvést všechny náklady, které očekáváme
- ➔ **Předpověď prodeje** – doplněnou o fakta, která zjistíte při průzkumu trhu (na základě průzkumu trhu a naší konkurence odhadneme množství prodeje a popřípadě vývoj trhu)
- ➔ **Předpověď cash-flow** – jedná se o pohyb peněz na našich účtech v bance a pokladně
- ➔ **Rozpočet přežití** - náklady, které měsíčně potřebujete na živobytí
 - Jaké rezervy si tedy musíte vytvořit?
 - Jakou finanční rezervou disponujete?
- ➔ **Další předpoklady a podrobnosti**, které se vašeho podnikání týkají