

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
FAKULTA HOSPODÁRSKEJ INFORMATIKY

Evidenčné číslo: 103002/I/2018/36069387449560836

ÚČTOVNÁ STRATÉGIA PRE RODINNÉ PODNIKY

Diplomová práca

Bratislava 2018

Bc. Denisa Novosadová

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
FAKULTA HOSPODÁRSKEJ INFORMATIKY

ÚČTOVNÁ STRATÉGIA PRE RODINNÉ PODNIKY

Diplomová práca

Študijný program: Účtovníctvo a audítorstvo

Študijný odbor: Účtovníctvo

Školiace pracovisko: Katedra účtovníctva a audítorstva

Vedúci záverečnej práce: Ing. Daša Mokošová, PhD.

Bratislava 2018

Bc. Denisa Novosadová

ZADANIE

Pod'akovanie:

Chcela by som sa pod'akovať vedúcej diplomovej práce Ing. Daši Mokošovej, PhD za jej cenné rady a pripomienky, ktoré mi poskytla pri písaní diplomovej práce a tiež za jej ochotu.

ABSTRAKT

NOVOSADOVÁ, Denisa: *Účtovná stratégia pre rodinné podniky*. – Ekonomická Univerzita v Bratislave. Fakulta hospodárskej informatiky; Katedra účtovníctva a audítorstva. – Vedúci záverečnej práce: Ing. Daša Mokošová, PhD. – Bratislava: FHI EU, 2018, 54 s.

Cieľom diplomovej práce je identifikácia faktorov vplývajúcich na tvorbu účtovnej stratégie rodinného podniku pri jeho vzniku a vytvorenie komplexného pohľadu na rodinný podnik a všetky faktory, ktoré by mohli jeho účtovnú stratégiu ovplyvňovať spolu so spracovaním následnej generačnej výmeny v rodinnom podniku v podmienkach Slovenskej republiky.

Diplomová práca pozostáva z troch kapitol a jej súčasťou je 1 tabuľka. Prvá kapitola obsahuje teoretický základ práce, vymedzuje rodinné podniky vo všeobecnosti aj s ich príkladmi, výhodami a nevýhodami rodinného podnikania a špecifikami rodinných podnikov. Druhá kapitola bližšie popisuje cieľ práce, metodiku práce a metódy skúmania využité pri písaní práce. V tretej kapitole sú na základe fázy života rodinného podniku – začatie podnikania, popísané faktory vplývajúce na tvorbu účtovnej stratégie rodinného podniku, následne je v tejto kapitole podrobne rozobraná aj fáza života podniku typická pre rodinné podniky a to téma nástupníctva v rodinnom podniku a kapitola končí záverečnou fázou života rodinného podniku a to zánikom rodinného podniku.

Kľúčové slová:

Rodinné podniky, sústava jednoduchého účtovníctva, sústava podvojného účtovníctva

ABSTRACT

NOVOSADOVÁ, Denisa: *Accounting strategy for family businesses*. – University of Economics in Bratislava. Faculty of economic informatics; Department of Accounting and Auditing. – Diploma's thesis supervisor: Ing. Daša Mokošová, PhD. – Bratislava: FHI EU, 2018, 54 p.

The main objective of Diploma's thesis is to identify factors, which affect creation of accounting strategy of family business at its formation and making a complex view on family businesses and all of factors affecting its accounting strategy including the process of follow-up generational exchange in family businesses in conditions of Slovak republic.

Diploma thesis consists of three chapters and one table. The first chapter includes the theoretical base of the thesis, determines family businesses in general, with its examples, advantages and disadvantages of family businesses and specifics of family businesses. The second chapter describes in more details the main objective of Diploma's thesis, methodology of work and methods applied during its writing. The third chapter describes factors affecting creation of accounting strategy of family businesses based on phase of life of family businesses – starting a business. The third chapters also analyze in details the phase of life of family businesses, which is typical for family businesses – the succession in family businesses and this chapter ends with the end phase of life of family businesses – extinction of business.

Key words:

Family businesses, Single – entry bookkeeping, Double – entry bookkeeping

Obsah

ÚVOD.....	9
1. Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí	10
1.1. Súčasná právna úprava v oblasti účtovníctva v Slovenskej republike	10
1.2. Rodinné podniky	12
1.2.1. Definícia rodinných podnikov	12
1.2.2. Najznámejšie príklady rodinných podnikov doma a v zahraničí	13
1.2.3. Organizačná štruktúra a podniková kultúra rodinných podnikov	17
1.2.4. Podpora rodinného podnikania.....	18
1.2.5. Výhody a nevýhody rodinného podnikania.....	19
1.2.6. Špecifické problémy v rodinných podnikoch.....	21
2. Cieľ práce, metodika práce a metódy skúmania.....	23
3. Výsledky práce a diskusia	25
3.1. Kritické fázy života rodinného podniku.....	25
3.1.1. Začatie podnikania.....	25
3.1.1.1. Výber právnej formy.....	26
3.1.1.2. Výber sústavy účtovníctva.....	31
3.1.2. Nástupníctvo v podniku, generačná výmena, dohoda o truste	39
3.2. Záverečná fáza života rodinného podniku - zánik podnikania.....	48
ZÁVER	51
Zoznam použitej literatúry	53

Zoznam tabuliek, grafov a skratiek

Tabuľka 1 - Výhody a nevýhody jednotlivých typov obchodných spoločností	30
---	----

ÚVOD

Stratégia vo všeobecnosti predstavuje dlhodobý zámer určitej činnosti, ktorý by mal slúžiť na dosiahnutie stanoveného cieľa. Stratégia sa vyskytuje v mnohých oblastiach ľudskej činnosti, napr. športová stratégia, vojenská stratégia, obchodná stratégia a tiež aj účtovná stratégia. Účtovná stratégia teda predstavuje stanovenie stratégie v oblasti účtovníctva, na ktorej stanovenie vplyvajú rozličné faktory individuálne pre každý druh podniku.

Rodinné podniky sú charakteristickou kategóriou podnikov, ktorá má svoje špecifiká, osobitné potreby, odlišnosti, výhody aj nevýhody. Z tohto dôvodu je pri rodinných podnikoch nevyhnutný individuálny prístup, či už pri ich samotnom fungovaní, ich podpore alebo aj pri stanovení ich účtovnej stratégie.

Hlavným cieľom práce je identifikácia faktorov vplyvajúcich na tvorbu účtovnej stratégie rodinného podniku pri jeho vzniku a vytvorenie komplexného pohľadu na rodinný podnik a všetky faktory, ktoré by mohli jeho účtovnú stratégiu ovplyvňovať spolu so spracovaním následnej generačnej výmeny v rodinnom podniku v podmienkach Slovenskej republiky.

Účtovná stratégia, predstavujúca stanovenie dlhodobej stratégie v oblasti účtovníctva, musí mať teda v prípade rodinných podnikov na zreteli ich špecifická a individuálne potreby. Odlišne zvolená účtovná stratégia má za následok odlišné účtovanie účtovných prípadov a ich odlišné daňové dôsledky.

1. Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí

Problematika rodinných podnikov je pomerne široká a preto ju ovplyvňujú a upravujú rôzne súčasne platné právne predpisy a normy. Kapitola zahŕňa oboznámenie sa s týmito právnymi predpismi a normami, no aj s definíciami v nich uvedenými a s problematikou, ktorú rozoberajú a ktorá ovplyvňuje rodinné podniky. Táto časť je súčasne teoretickým základom diplomovej práce, tvoriacej východisko pre tretiu kapitolu diplomovej práce „Výsledky práce a diskusia“.

1.1. Súčasná právna úprava v oblasti účtovníctva v Slovenskej republike

Základnou právnou normou v oblasti podnikania je zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov (ďalej len „Obchodný zákonník“), ktorý pod pojmom podnikanie rozumie *„sústavnú činnosť vykonávanú samostatne podnikateľom vo vlastnom mene a na vlastnú zodpovednosť za účelom dosiahnutia zisku.“*¹ V obchodnom zákonníku je tiež uvedená definícia podnikateľa - *„osoba, ktorá je zapísaná v obchodnom registri, podniká na základe živnostenského oprávnenia alebo na základe iného než živnostenského oprávnenia podľa osobitných predpisov, vykonáva poľnohospodársku výrobu a je zapísaná do evidencie samostatne hospodáriacich roľníkov.“*²

Najdôležitejšou právnou normou v oblasti účtovníctva je však zákon č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov (ďalej len „zákon o účtovníctve“), ktorý upravuje *„rozsah, spôsob a preukázateľnosť vedenia účtovníctva a rozsah, obsah a preukázateľnosť účtovnej závierky a tiež register účtovných závierok.“*³ Povinnosť viesť účtovníctvo je však uvedená priamo v Obchodnom zákonníku, ktorý tiež definuje dve možné aplikovateľné sústavy účtovníctva – sústavu jednoduchého a sústavu podvojného účtovníctva.

V oblasti účtovníctva sú však dôležité aj iné zákony, či právne predpisy ako: zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov, zákon č. 563/2009 Z. z. o správe daní v znení neskorších predpisov (daňový poriadok), opatrenie Ministerstva financií Slovenskej republiky (MF SR) č. 23 054/2002-92 ktorým sa ustanovujú

¹Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov, §2, odsek 1.

²Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov, §2, odsek 2.

³Zákon č. 431/2002 Z.z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov.

podrobnosti o postupoch účtovania a rámcovej účtovej osnove pre podnikateľov účtujúcich v sústave podvojného účtovníctva v znení neskorších predpisov a tiež opatrenia upravujúce účtovnú závierku: Opatrenie Ministerstva financií Slovenskej republiky č. MF/15464/2013-74, ktorým sa ustanovujú podrobnosti o usporiadaní, označovaní a obsahovom vymedzení položiek individuálnej účtovnej závierky a rozsahu údajov určených z individuálnej účtovnej závierky na zverejnenie pre **mikro účtovné jednotky** v znení neskorších predpisov, Opatrenie Ministerstva financií Slovenskej republiky z 3. decembra 2014 č. MF/23378/2014-74, ktorým sa ustanovujú podrobnosti o individuálnej účtovnej závierke a rozsahu údajov určených z individuálnej účtovnej závierky na zverejnenie pre **malé účtovné jednotky** v znení neskorších predpisov a Opatrenie Ministerstva financií Slovenskej republiky z 3. decembra 2014 č. MF/23377/2014-74, ktorým sa ustanovujú podrobnosti o individuálnej účtovnej závierke a rozsahu údajov určených z individuálnej účtovnej závierky na zverejnenie pre **veľké účtovné jednotky a subjekty verejného záujmu** v znení neskorších predpisov.

Z dôvodu existencie opatrení Ministerstva financií o účtovnej závierke samostatne pre každú veľkostnú skupinu účtovných jednotiek a pre ďalšie potreby diplomovej práce sú následne uvedené veľkostné kritéria účtovných jednotiek podľa zákona o účtovníctve:

„Do veľkostnej skupiny mikro účtovnej jednotky sa zatriedi účtovná jednotka, ktorá spĺňa aspoň dve z týchto podmienok:

- a) celková suma majetku nepresiahla 350 000 eur,*
- b) čistý obrat nepresiahol 700 000 eur,*
- c) priemerný prepočítaný počet zamestnancov počas účtovného obdobia nepresiahol desať.*

Do veľkostnej skupiny malej účtovnej jednotky sa zatriedi účtovná jednotka, ktorá spĺňa aspoň dve z týchto podmienok:

- a) celková suma majetku presiahla sumu 350 000 eur, ale nepresiahla sumu 4 000 000 eur,*
- b) čistý obrat presiahol sumu 700 000 eur, ale nepresiahol sumu 8 000 000 eur,*
- c) priemerný prepočítaný počet zamestnancov počas účtovného obdobia presiahol 10 a nepresiahol 50.*

Do veľkostnej skupiny veľkej účtovnej jednotky sa zatriedi účtovná jednotka, ktorá spĺňa aspoň dve z týchto podmienok:

- a) celková suma majetku presiahla 4 000 000 eur,*

b) čistý obrat presiahol 8 000 000 eur,

c) priemerný prepočítaný počet zamestnancov počas účtovného obdobia presiahol 50.“⁴

Pre úplnosť témy je tiež nutné uviesť zákon č. 40/1964 Zb. Občiansky zákonník v znení neskorších predpisov, ktorý sa venuje problematike dedenia a darovania majetku a tiež Zákon č. 36/2005 Zb. o rodine v znení neskorších predpisov, ktorý uvádza definíciu rodiny.

1.2. Rodinné podniky

Rodinné podniky tvoria významnú skupinu podnikateľských subjektov s významným vplyvom a to najmä v ekonomicky vyspelých krajinách. Pre správne pochopenie ich podstaty je preto potrebné uviesť definíciu rodinného podnikania.

1.2.1. Definícia rodinných podnikov

Pri definovaní rodinného podniku vychádzame zo všeobecnej definície podniku uvedenej v Obchodnom zákonníku Slovenskej republiky. „Podnikom sa na účely tohto zákona rozumie súbor hmotných, ako aj osobných a nehmotných zložiek podnikania. K podniku patria veci, práva a iné majetkové hodnoty, ktoré patria podnikateľovi a slúžia na prevádzkovanie podniku alebo vzhľadom na svoju povahu majú tomuto účelu slúžiť.“⁵

Pre komplexnosť pojmov treba uviesť aj definíciu rodiny tak, ako ju definuje zákon č. 36/2005 Zb. o rodine v znení neskorších predpisov a teda: „Rodina založená manželstvom je základnou bunkou spoločnosti. Spoločnosť všetky formy rodiny všestranne chráni.“⁶

V slovenskej legislatíve neexistuje priama definícia rodinných podnikov. Z viacerých štúdií môžeme odvodiť všeobecné znaky, na základe ktorých môžeme podnik označiť za rodinný:

- riadenie, vlastníctvo aj finančná kontrola podniku je v rukách členov rodiny,
- úspešnosť vedenia podniku závisí od vzťahov a väzieb v rodine,
- zakladateľ zamýšľa odovzdať podnik niektorému zo svojich blízkych príbuzných,

⁴ Zákon č. 431/2002 Z.z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov, §2, odsek 6-8.

⁵ Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov, §5.

⁶ Zákon č. 36/2005 Zb. o rodine v znení neskorších predpisov, Čl. 2.

- manželky/manželia/deti súčasného vedúceho podnikateľa podniku sú súčasťou orgánov spoločnosti,
- strategické ciele podniku sú stanovené v súčinnosti s rodinou,
- členovia rodiny zúčastňujúci sa rodinného podnikania cítia spolupatričnosť na fungovaní a rozvoji podniku,
- postavenie člena rodiny v rodinnom podniku priamo závisí od jeho pozície v rodine,
- spojenie rodiny a podniku do jedného komplexne prepojeného systému,
- podnik môže priamo ovplyvňovať rodinné vzťahy,
- pocit vzájomnej podpory v časoch krízy,
- povesť podniku závisí od povesti rodiny,
- súdržnosť prejavovaná členmi rodiny v podniku navodzuje pocit istoty,
- majetok firmy je pre rodinu často synonymom majetku rodiny,
- konflikty vznikajúce medzi záujmami rodiny a záujmami podniku,
- väčšina rozhodovacích práv je vo vlastníctve zakladateľa alebo jeho rodinných príslušníkov,
- na riadení firmy sa podieľajú minimálne dvaja pokrvní príbuzní.

Komplikácie pri definovaní pojmu rodinný podnik môže predstavovať upadajúci význam rodiny v spoločnosti najmä západných kultúr, legalizácia registrovaných partnerstiev, narastajúci počet adopcií v súvislosti s nárastom neplodnosti a s ním spojená existencia nepokrvných potomkov a iné.

1.2.2. Najznámejšie príklady rodinných podnikov doma a v zahraničí

Ako dôkaz, že existencia rodinných podnikov je bežná nielen vo svete, ale aj v Slovenskej republike uvádzam viacero príkladov rodinných podnikov, z ktorých viaceré sú celosvetovo známe.

IKEA – zakladateľ Ingvar Kamprad má troch biologických synov a jednu dcéru, ktorá je adoptovaná. Synovia sú v podnikoch na významných pozíciách.

McDonald's – bratia Richard a Maurice McDonalds prebrali po otcovi stánok rýchleho občerstvenia s hamburgermi a limonádou a založili si reštauráciu McDonald's a stáli tak pri úplnom vzniku McDonald's. Avšak, Ray Kroc, syn československých emigrantov, ktorý

predával prístroje na miešanie milkshakov, ich predával tiež aj McDonald's. Keď videl ich reštauráciu, videl vidinu úspechu a tak od bratov kúpil právo na otvorenie ďalších prevádzok McDonald's a neskôr od nich odkúpil aj ich podiely.

Versace – Gianni Versace bol v roku 1997 tragicky zavraždený, jeho neter zdedila 50% jeho impéria, jeho brat Santo 30% a jeho sestra Donatella 20%. Donatella sa stala módnou návrhárkou a rok po smrti brata predstavila svoju prvú prehliadku pod značkou Versace.

Prada – manželia Patrizio Bertelli a Miuccia Prada pokračovali v obchode s koženými výrobkami, ktorý založil dedko Miuccie Mario Prada ešte v roku 1913.

Ford Motor Company – predstavuje ikonu rodinného podnikania. Henry Ford ju založil v roku 1903 a po viac ako 100 rokov bola spoločnosť pod rodinnou kontrolou.

Walmart –synovia zakladateľa Walmartu Sama Waltona Rob a Jim Walton sú členmi predstavenstva podniku, zatiaľ čo ich sestra Alice bola svojho času označovaná za jednu z najbohatších žien sveta na základe vlastníctva akcií Walmartu.

Nike – známa značka športového oblečenia a obuvi bola založená Philom Knightom, ktorý v roku 2016 odstúpil z predstavenstva, kde nastúpil jeho syn Travis Knight.

Samsung electronics – Lee Kun Hee pomohol vybudovať spoločnosť svojho otca Samsung Group až do globálnych rozmerov. Je predsedom vlajkovej lode Samsung Group – Samsung Electronics, zatiaľ čo jeho syn Jay Y. Lee je podpredsedom. Dcéry Boo-Jin a Seo-Hyun zastávajú vo firme tiež významné pozície.

Facebook – zakladateľ Mark Zuckerberg dal svojmu otcovi 2 000 000 akcií Facebooku ako vďaka za jeho finančnú pomoc v začiatočných rokoch Facebooku. Markova staršia sestra Randi bola v podniku marketingová riaditeľka, no opustila Facebook, keď si zakladala svoju vlastnú firmu.

Časopis Forbes vo svojom čísle 6/2017 uviedol rebríček Top 20 slovenských rodinných firiem:

Niké – prvá slovenská stávková spoločnosť je dnes najväčšou stávkovou spoločnosťou v krajine. Okrem zakladateľa Otta Bergera v spoločnosti pôsobí aktívne aj jeho syn Roman. Obidvaja vystupujú ako konatelia.

Matador Group – podnik je dodávateľom automobiliek. Vo firme pôsobí už tretia generácia – otec Štefan Rosin odovzdal svoj podnik svojim synom Štefanovi a Miroslavovi a v spoločnosti je v poslednej dobe aktívny aj ďalší Štefan, bývalý automobilový pretekár.

Labaš – podnik zaoberajúci sa veľkoobchodom stále vedie jej zakladateľ Miroslav Labaš, ktorý zapája svojich dvoch synov Miroslava a Richarda. Firma nedávno investovala do siete maloobchodných predajní Fresh.

ŽOS Trnava – Vladimír Poór známy aj ako jeden z najznámejších privatizérov zapája do svojho biznisu aj svojho syna a dcéru, no aj iných členov rodiny. Najnovšie sa realizuje na poli futbalu, postavil totiž známu trnavskú City Arénu a patrí mu tiež futbalový klub Spartak.

Raven – podnik zaoberajúci sa distribúciou hutníckeho materiálu v rámci krajín V4 založil Ľubomír Harvánek s titulom z Ekonomickej univerzity. V orgánoch skupiny Raven vystupujú aj iní členovia rodiny.

ŽOS Vrútky – Železničné opravovne a strojárne vo Vrútkach vlastní bývalý privatizér Vítázoslav Mórica, no vedie ich jeho syn Vítázoslav mladší.

OFZ – podnik Vladimíra Klocka je producentom ferozliatin a už niekoľko rokov ho vedie jeho syn Branislav, ktorý je výkonným riaditeľom. Firma nedávno spustila investíciu v Oravskom podzámku na výrobu kovového kremíka.

101 drogérie – má okrem veľkoobchodu aj 174 retailových prevádzok po celom Slovensku. V spoločnosti, ktorú založil Emil Krajčík pôsobí aj jeho syn Matej, bývalý futbalový hráč.

Púchovský mäsový priemysel – vyučený mäsiar Anton Fabuš vybudoval Púchovský mäsový priemysel po tom, ako predal svoj pôvodný myjavský mäsokombinát (Tauris) podnikateľovi Milanovi Fiľovi.

CBA Slovakia – Marian Šufliarsky prebral rodinnú spoločnosť po smrti svojho otca Mariana staršieho. V dozornej rade spoločnosti CBA je aktívna aj Marianova mama.

IMC Slovakia – rodinnú strojársku spoločnosť založil Jaroslav Ďurkovský. Dnes podnik vyrába súčiastky aj stroje pre potravinársky, automobilový, oceľársky, vzduchotechnický, stavebný a textilný priemysel.

Nemocnica Košice – Šaca – v nemocnici okrem jedného z najbohatších Slovákov Tomáša Chreneka pôsobí aj jeho syn Tomáš. Jediným akcionárom spoločnosti je Chrenekova skupina Angel.

Ryba Žilina – je členom skupiny Preto, ktorá je rodinnou firmou Jozefa Antošíka a v ktorej vystupuje aj jeho syn Michal. Preto tiež okrem Ryba Žilina vlastní aj futbalový klub MŠK Žilina.

Baliarne obchodu Poprad (BOP) – firma známa Popradskou kávou, čajom Mistral patrí rodine Matušekovcov. Otec Viliam Matušek je predsedom predstavenstva a jeho syn Igor je členom predstavenstva, zatiaľ čo jeho ďalší syn je v predstavenstve spoločnosti Pražiarne, ktorá BOP vlastní.

Medeco Cast – rodinnú firmu na výrobu kovových odliatkov a zliatin založil Pavol Demáček s manželkou Antóniou, no pracuje v nej aj ich dcéra Kristína Lang, ktorá sa momentálne pripravuje na jej prevzatie.

Italmarket Slovakia – spoločnosť založili manželia Ježovci začiatkom 90.rokov a zaoberajú sa dovozom a distribúciou talianskych výrobkov. Po úmrtí otca Stanislava vedenie prebral jeho syn Ivan.

Minit Slovakia – bývalá spoločnosť Fornetti Slovakia vznikla na základe nápadu otca zakladateľa Františka Ambrovicsa. Rebrandácia zo spoločnosti Fornetti na spoločnosť Minit prebehla minulý rok. Podiely vo firme majú Františkov syn Ladislav a Františkov synovec Zoltán, no aktívni sú aj iní členovia rodiny.

Satur Travel – cestovnú kanceláriu, ktorú založil Dušan Muňko dnes vedie jeho dcéra Eleonóra Fedorová, ktorá vystupuje v pozícii predsedníčky predstavenstva.

Jurki- Hayton – sieť čerpacích staníc po Slovensku založil Martin Jurkovič, vtedy sa zaoberala hlavne zásobovaním poľnohospodárskych a dopravných podnikov pohonnými hmotami. V podniku pôsobí aj Jurkovičova dcéra Lujza ako jedna z konateľov firmy.

Mäspoma – firma zaoberajúca sa výrobou a predajom korením bola založená Jánom Kolesárom. Vo firme pracuje aj manželka Eva, syn Ján a dcéra Denisa s manželom. Rodina Kolesárovcov má vo firme 74-percentný podiel. Spoločnosť je príkladom vyslania detí najprv do zahraničia pred ich zapojením do chodu podniku, pretože syn Ján študoval vo Francúzsku a pracoval v Austrálii. Zakladateľ Ján tiež poznamenáva, že medzi

zamestnancami nerobí rozdiely a jeho syn Ján začínal pri vykladaní kamiónov a prešiel všetkými pozíciami až po riadenie podniku.⁷

Uvedenie príkladov rodinných podnikov doma a v zahraničí je dôležité pre pochopenie kontextu danej témy a tiež pre uvedomenie si faktu, že rodinné podniky majú v praxi rôznu veľkosť, fungujú na rôznych platformách podnikania, do rodinného podnikania zapájajú najrôznejších členov rodiny a pôsobia v rôznorodých odvetviach podnikateľského prostredia.

1.2.3. Organizačná štruktúra a podniková kultúra rodinných podnikov

Najčastejšie využívaná organizačná štruktúra v rodinných podnikoch je líniová organizačná štruktúra podniku. Charakterizuje ju podriadenosť nižších stupňov jednému vedúcemu. Každý podriadený spadá pod svojho vedúceho nadriadeného (často je ním samotný majiteľ zakladateľ). Vyznačuje sa tiež svojou jednoduchosťou, nevytvárajú sa pri nej početné oddelenia rôznych stupňov. Porady, mítingy a konferencie nie sú v tejto organizačnej štruktúre bežne využívané. Medzi jej výhody patrí jasné vymedzenie vzťahov v podniku, jednoznačné určenie nadriadených a podriadených a jej jednoduchosť a pomerne malé náklady. Nevýhodou je však vysoká zaťaženosť vedúceho nadriadeného (často krát samotného majiteľa zakladateľa) a preto je najčastejšie využívaná v menších podnikoch.

Využitie líniovej organizačnej štruktúry v rodinných podnikoch však nie je pravidlom a preto sa rodinné podniky môžu rozhodnúť využiť napr. líniovo-štábnu, funkčnú, či cieľovo-programovú organizačnú štruktúru.

Organizačná kultúra rodinných podnikov sa najviac podobá svetovo známej japonskej organizačnej kultúre založenej na zohľadnení veku. Japonský manažment predpokladá celoživotné zamestnanie a teda celoživotný pracovný pomer u jedného zamestnávateľa. Aplikáciou tohto poznatku na rodinné podniky dostaneme situáciu, kedy nielen majiteľ zakladateľ je celoživotne zamestnaný vo svojom podniku, no často krát sa v jeho podniku vyskytujú zamestnanci, ktorí sú v tomto podniku zamestnaní po výraznú časť svojho života, čo vyplýva najmä z osobnejších vzťahov majiteľa so svojimi

⁷JURINOVÁ, M. 2017. *Forbes TOP 20 rodinných firiem. In FORBES 2017. vol. 6, p. 51-55. ISSN 1338-2527*

zamestnancami, no aj zo zamestnávania regionálnych pracovníkov. Japonský manažment vo všeobecnosti uvažuje len s malou fluktuáciou zamestnancov, pričom vo väčšine prípadov je stabilita pracovného kolektívu charakteristická tiež pre rodinné podniky. Systém odmeňovania japonského manažmentu zohľadňuje vek, vzdelanie, skúsenosti a status a teda celý mzdový systém je založený na veku. V rodinných podnikoch je teda aplikácia tohto poznatku napríklad v rozdiel odmeny pre majiteľa zakladateľa a jeho prípadných nástupcov potomkov zúčastňujúcich sa už na chode podniku. Známy je tiež tzv. systém seniority a teda služobný postup je pomalý a priamo ovplyvnený vekom, vzdelaním a statusom pracovníka.

Diskutabilný je však prvok japonského manažmentu tzv. ringi systém nazývaný tiež „bottom up“. Tento systém predpokladá právo hociktorého aj nižšieho pracovníka na spísanie dokumentu tzv. „ringi-šo“, v ktorom identifikuje problém a súčasne navrhne riešenie tohto problému. Tento dokument ďalej putuje medzi pracovníkmi, ktorí majú právo sa k nemu vyjadriť až k vedeniu podniku, ktoré ho buď schváli alebo zamietne. Tento prvok je v rodinných podnikoch diskutabilný vzhľadom na sklon k centralizácii riadenia rodinného podniku len priamo majiteľom zakladateľom alebo úzkou skupinou v jeho okolí. Na druhej strane však rodinné podniky na rozdiel od veľkých korporácií vytvárajú priaznivejšiu atmosféru na právo nižších pracovníkov navrhnúť prijatie určitých opatrení vedeniu, nakoľko majiteľ zakladateľ má so svojimi zamestnancami v rodinnom podniku často až priateľské vzťahy.

1.2.4. Podpora rodinného podnikania

Medzi organizácie podporujúce rodinné podnikanie môžeme zaradiť Slovak Business Agency, ktorá predstavuje najstaršiu inštitúciu špecializovanú na podporu malých a stredných podnikov. Zaoberá sa komplexnou podporou podnikateľov na národnej, ale aj regionálnej úrovni, no tiež podporou ich konkurencieschopnosti na spoločnom trhu Európskej únie. Bývalý názov Slovak Business Agency (SBA) je Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania. Súčasťou činnosti SBA sú aj poradenské a súčasne aj mentoringové služby. SBA pôsobí ako súčasť medzinárodného Enterprise Europe Network, ktorej cieľom je podpora podnikania, výskumu a inovácií a ktorej vznik podporila Európska komisia.

Ďalšou organizáciou podporujúcou rodinné podnikanie je Národné podnikateľské centrum (NPC), ktoré je konceptom komplexného podporného miesta typu „one-stop-

shop“ a ktoré sa podobne ako SBA zaoberá podporou malého a stredného podnikania. NPC ponúka množstvo programov na podporu už etablovaných podnikateľov, no aj začínajúcich podnikateľov. Ponúkané programy predstavujú rastové, akceleračné, podporné, sťažové a iné programy, tiež programy týkajúce sa financovania a programy na podporu inovácií.

Novinkou je tiež tzv. Operačný program výskum a inovácie. Na príprave programového dokumentu Operačný program výskum a inovácie (OPVaI) spolupracovali Ministerstvo školstva, vedy, výskumu a športu Slovenskej republiky spolu s Ministerstvom hospodárstva Slovenskej republiky. Program je zameraný na vytvorenie prostredia, ktoré bude priaznivé pre inovácie ako dôležitého piliera pre konkurencieschopnosť, udržateľný hospodársky rast a zabezpečenie zamestnanosti. Program vychádza zo stratégie Európa 2020. Výhodou programu je komplexné zameranie na každú oblasť tzv. znalostného trojuholníka – vzdelávanie, výskum a inovácie vzhľadom na ich úzke prepojenie. Dôležité je uvedomenie si nutnej spolupráce v podobe odovzdania poznatkov medzi akademickou obcou, výskumom a následne podnikateľskou sférou. Cieľom je poskytnutie podpory z Európskych štrukturálnych a investičných fondov a to v rámci programového obdobia 2014 – 2020. Špecifikum pre rodinné podniky tvorí ich nižší záujem o inovácie, jednak pre nedostatok finančných prostriedkov na financovanie výskumu a jednak pre nedostatok času vzhľadom na nutnosť rodinných podnikov väčšinu času venovať zabezpečeniu bežného chodu podniku. Operačný program OPVaI by preto mohol práve rodinným podnikom (často spadajúcich do kategórie malých a stredných podnikov) pomôcť prekonať tento znížený záujem o investície.

1.2.5. Výhody a nevýhody rodinného podnikania

Medzi hlavné výhody rodinného podnikania patrí podpora členov rodiny, ich spoločný záujem o prosperitu firmy, plnenie stanovených cieľov, pestovanie tradícií a spoločných hodnôt a z toho vyplývajúca súdržnosť. Výhodou rodinných podnikov je ich potenciál pomerne rýchlo reagovať na zmeny vo vonkajšom prostredí a tiež rozvíjanie vlastných schopností v súčinnosti s budovaním rodinných vzťahov. Jednu z výhod rodinného podnikania nájdeme aj pri inováciách, kde sú rodinné podniky vo výhode pri implementácii zmien a inovácií, pretože nie sú poháňaní krátkodobým záujmom externých investorov tak, ako niektoré väčšie spoločnosti. Rodinnému podniku tiež pomáha osobný vzťah zakladateľa a jeho rodiny k podniku, vzhľadom na to, že je vo všeobecnosti známy rozdiel medzi prístupom k vlastnému a prístupom k cudziemu majetku. Spätná väzba je

tiež výhodou v rodinnom podnikaní, pretože v rámci rodiny existuje oveľa silnejšia spätná väzba a oveľa osobnejšia komunikácia ako medzi zakladateľom a jeho zamestnancami z externého prostredia. Výhodou rodinného podniku oproti iným podnikom môže byť aj ich snaha o serióznosť, keďže za kvalitu tovarov a služieb zodpovedajú vlastným menom. Ďalšou výhodou rodinných podnikov môže byť aj ich flexibilita, keďže rozhodnutia aj strategického charakteru sa často robia rýchlo a nie je výnimkou, že sa tak deje pri rodinných oslavách, či obedoch. V prípade, že rodinná firma rieši otázku nástupníctva, môže byť pre ňu výhodou aj generačný mix vo vedení rodinného podniku, pretože sa v takomto prípade zlučujú skúsenosti staršej generácie s mladosťou a zapálenosťou mladšej generácie.

Existencia rodinných podnikov však prináša výhody aj pre národné hospodárstvo krajiny a to najmä z dôvodu klasifikácie rodinných podnikov vo väčšine prípadov ako súčasť malých a stredných podnikov, pretože tieto podniky sa výrazným spôsobom podieľajú na tvorbe HDP krajiny a zvyšovaní zamestnanosti. Výhodou pre národné hospodárstvo je však zvyšovanie zamestnanosti konkrétneho regiónu, keďže rodinné podniky zvyčajne zamestnávajú obyvateľov regiónu, v ktorom podnik pôsobí, čím zabráňujú vzniku vyľudňovania a premiestňovania značnej časti obyvateľov danej krajiny. Výhodou pre národné hospodárstvo tiež predstavuje tendencia rodinných podnikov vykazovať vysokú úroveň sociálnej zodpovednosti voči svojim zamestnancom a s tým súvisiace prispievanie k životu, ale aj rozvoju miestnych komunít. Rodinné podniky tiež prispievajú k nárastu zahraničných investícií v krajine tým, že sú schopní dodávatelia pre veľké podniky, ktoré nemusia dovážať súčiastky potrebné na ich výrobu zo zahraničia, ale získajú ich priamo v danej krajine od špecializovaných malých a stredných podnikov, avšak na rozdiel od zahraničných investorov nemajú tendenciu premiestňovať podnikanie do iných krajín s lepšími, napríklad daňovými, podmienkami. Tvorí teda určitý stabilný prvok domácej ekonomiky.

Nevýhodou je ťažšie vedenie podniku v čase zmien a kríz. V rodinných podnikoch má vedenie so svojimi pracovníkmi osobné vzťahy, poznajú ich rodiny, starosti, radosti, povahy, čo môže byť výhodou v prípade účinnosti individuálnej motivácie pre každého pracovníka podľa jeho potrieb a hodnôt, no zároveň aj nevýhodou v čase kríz, prípadnej nutnosti znižovania stavov či nespokojnosti s výkonom pracovníka. Nevýhodou tiež môže predstavovať ťažké rozlišovanie emócií viazucich sa na podnik a na rodinu, keďže sú tieto aspekty vzájomne prepojené. Nevýhodou môže byť aj nižšia ochota riskovať vyplývajúca

zo spojitosti s tradíciami, následkom čoho môžu rodinnému podniku uniknúť nové príležitosti.

1.2.6. Špecifické problémy v rodinných podnikoch

Fungovanie rodinných podnikov má svoje špecifiká, z ktorých pre rodinné podniky vyplývajú určité špecifické problémy. Sú nimi napríklad:

- neexistencia definície rodinných podnikov a rodinného podnikania v právnom systéme Slovenskej republiky,
- problémy spojené s príležitostnou výpomocnou prácou vykonávanou rodinnými príslušníkmi bez uzavretého pracovno-právneho vzťahu s rodinným podnikom, pretože podľa zákona č. 82/2005 Z. z. o nelegálnej práci sa jedná o nelegálnu prácu, ak člen rodiny pomáha podnikateľovi bez uzavretej pracovno-právnej zmluvy, výnimku tvorí len prípad uvedený v tomto zákone: *„Nelegálna práca nie je práca, ktorú vykonáva pre fyzickú osobu, ktorá je podnikateľom, príbuzný v priamom rade, súrodenec alebo manžel, ktorý je dôchodkovo poistený, je poberateľom dôchodku podľa osobitných predpisov alebo je žiakom, alebo študentom do 26 rokov veku.“*⁸
- neexistencia škôl v SR zameraná na rodinné podnikanie. Správa o rodinných podnikoch v Európe č. 2014/2210(INI) pritom uvádza, že vzdelávanie by malo obsahovať osobitné otázky vzťahujúce sa na rodinné podniky ako je napríklad vlastníctvo, dedičstvo a iné,
- ťažkosti spojené s nájdením a následným udržaním kvalifikovanej pracovnej sily, rodinný podnik sa často stretáva s problémom získania talentovaných ľudí, keďže ako zamestnávateľ konkuruje veľkým zahraničným investorom a korporáciám,
- vysoká administratívna záťažnosť a zložitosť daňových zákonov, vzhľadom na fakt, že v rodinných podnikoch sa musí s administratívnou a daňovou záťažou popasovať väčšinou sám majiteľ, nakoľko v rodinných podnikoch väčšinou nie je vytvorené samostatné účtovné oddelenie na riešenie problematiky daňových dôsledkov,
- otázka určenia priorít majiteľa podniku v pracovnom a súkromnom živote,
- možný prenos konfliktov z podnikania do rodinného prostredia a naopak,

⁸Zákon č. 82/2005 Z. z. o nelegálnej práci v znení neskorších predpisov, §2a, odsek 2.

- úspešnosť rodinných firiem často neukazuje výška dosiahnutého zisku, ale počet generácií, ktoré si vedenie podniku predali,
- ťažký prístup k financiám, či úverom v začiatkoch podnikania,
- únik know how, vytvárajúca sa konkurencia z odídených bývalých zamestnancov,
- nedostatočná výrobná kapacita, vysoké prepravné náklady, neexistujúce obchodné kontakty v zahraničí ako brzdiace faktory pri expanzii rodinných podnikov do zahraničia,
- vysoká frekvencia zmien legislatívy a s ňou spojené značné náklady na sledovanie zmien,
- možné obvinenia z nepotizmu – preferovanie príbuzných pri obsadzovaní funkcií,
- intuitívne riadenie ľudských zdrojov, neexistujúce HR oddelenia v rodinných podnikoch, neexistencia podchyťovania talentov,
- zvýšené riziko vzniku tzv. druhotnej platobnej neschopnosti, keď podnik nemôže splácať svoje záväzky, lebo má veľa nesplatených pohľadávok,
- neexistujúci právny inštitút trustov, či zvereneckých fondov v Slovenskej republike (táto problematika je bližšie rozobraná v tretej kapitole).

Pochopenie podstaty rodinných podnikov, uvedenie ich definície, príkladov, výhod, nevýhod, špecifik a podpory rodinných podnikov je nevyhnutné pre pochopenie individuálnych potrieb rodinných podnikov. Individuálne potreby ďalej významným spôsobom ovplyvňujú tvorbu účtovnej stratégie.

V nasledujúcej kapitole budú uvedené fázy života rodinného podniku, kde prvá fáza (založenie rodinného podniku) je najvýznamnejšia pri tvorbe účtovnej stratégie. Pri založení podniku sa totiž rieši výber právnej formy podniku a následne aj výber sústavy účtovníctva.

2. Cieľ práce, metodika práce a metódy skúmania

Cieľom diplomovej práce je identifikácia faktorov vplývajúcich na tvorbu účtovnej stratégie rodinného podniku pri jeho vzniku a vytvorenie komplexného pohľadu na rodinný podnik a všetky faktory, ktoré by mohli jeho účtovnú stratégiu ovplyvňovať spolu so spracovaním následnej generačnej výmeny v rodinnom podniku v podmienkach Slovenskej republiky.

Na dosiahnutie splnenia hlavného cieľa podniku boli stanovené čiastkové ciele diplomovej práce a to:

- vymedziť rodinný podnik aj s jeho špecifikami, výhodami a nevýhodami,
- určiť vplyv kritickej fázy života rodinného podniku – založenia podniku na tvorbu účtovnej stratégie rodinného podniku,
- navrhnúť príklad vnútorného predpisu rodinného podniku,
- bližšie rozobrať druhú kritickú fázu života rodinného podniku – nástupníctvo v rodinnom podniku.

Metodika práce je zložená z viacerých etáp. Prvou etapou je získavanie dostupných údajov k riešenej problematike. V rámci tejto prípravnej fázy bola použitá metóda nazývaná literárna rešerš, a to vo forme vyhľadávania čo najväčšieho množstva dostupných informácií o riešenej problematike. Dostupné údaje boli vyhľadávané jednak v dostupnej literatúre (v knihách a časopisoch), ako aj v aktuálne platnej zákonnej legislatíve a na internete. Získané údaje boli následne triedené a analyzované. Takto získané, triedené a analyzované údaje boli použité na vypracovanie teoretickej a praktickej časti práce. V teoretickej časti práce bola použitá metóda komparácie, ktorá predstavuje porovnanie rovnakých alebo odlišných stránok javov, a to napríklad pri porovnaní rôznych druhov právnych foriem alebo sústav účtovníctva, ktoré si môže podnik pri svojom vzniku zvoliť, no aj metóda indukcie, ktorá je používaná na odvodzovanie všeobecných záverov z konkrétnych javov a v práci bola použitá pri odvodzovaní definície rodinného podniku, vzhľadom na neexistujúcu oficiálnu zákonnú definíciu rodinného podniku, kde sa na základe znakov konkrétnych rodinných podnikov odvodila všeobecná definícia rodinných podnikov. Zostavenie praktickej časti diplomovej práce vyžaduje použitie až troch metód a to konkrétne metódu dedukcie, syntézy a analýzy. Metóda dedukcie je metóda predstavujúca opak indukcie a je používaná na odvodenie konkrétnych záverov zo

všeobecných javov, je v práci použitá pri vyvodení špecifických faktorov vplývajúcich na tvorbu účtovnej stratégie rodinného podnikov zo všeobecných údajov z dostupných právnych foriem a sústav účtovníctva. Metóda analýzy predstavuje rozklad riešenej problematiky na viacero častí a v práci je zúžitkovaná v prípade rozkladu života rodinného podniku na jeho jednotlivé fázy života rodinného podniku. Metóda predstavujúca opak analýzy je metóda syntézy a teda zobrazuje zjednotenie častí riešenej problematiky do jedného celku, je v práci prezentovaná prostredníctvom návrhu vnútorného predpisu, kde sa rôzne špecifiká rodinných podnikov zjednotili a ovplyvnili jednotný príklad vnútorného predpisu. Nakoniec sú získané a analyzované údaje v závere práce zhodnotené spolu s vysvetlením štruktúry práce a popisom jednotlivých tém preberaných v jednotlivých kapitolách.

3. Výsledky práce a diskusia

V tejto kapitole sa budeme venovať fázam života rodinného podniku, ktoré v značnej miere vplývajú na formovanie účtovnej stratégie. Rozoberieme aj kritické fázy života rodinného podniku, za ktoré sú považované začatie podnikania a následná neskoršia generačná výmena v podniku. Začatie podnikania je fáza, ktorá je považovaná za najdôležitejšiu pri tvorbe účtovnej stratégie.

Za fázy života podniku vo všeobecnosti sú považované:

- založenie podniku,
- rast a rozvoj podniku,
- stabilizácia,
- kríza,
- zánik podniku.

3.1. Kritické fázy života rodinného podniku

Za kritické fázy života rodinného podniku sú označované:

- začatie podnikania a
 - nástupníctvo resp. generačná výmena v rodinných podnikoch.
- Nástupníctvo je špecifickou fázou života podniku, typickou práve pre rodinné podniky.

3.1.1. Začatie podnikania

Rodinné podniky zvyčajne nie sú zakladané s úmyslom vzniku rodinného podnikania. Postupne sa formujú vstupovaním jednotlivých členov rodiny do podnikania a vytvárajú tak silný celok. Častým dôvodom postupného vstupovania členov rodiny do podnikania je väčšia dôvera podnikateľa v rodinných príslušníkov v porovnaní s externými manažérmi. Najčastejšie vyskytujúcou sa formou rodinného podnikania je spoločné podnikanie manželov, no aj spoločné podnikanie rodiča a potomka.

So založením podniku a začatím podnikania sú spojené viaceré rozhodnutia, z ktorých najvýznamnejšie sú:

- výber právnej formy a
- výber sústavy účtovníctva, v ktorej sa bude viesť účtovníctvo podniku.

3.1.1.1. Výber právnej formy

Rodinný podnik má pri založení možnosť výberu právnej formy podnikania a to živnostenské podnikanie (podnikateľ fyzická osoba), osobnú obchodnú spoločnosť alebo kapitálovú obchodnú spoločnosť.

Na ilustráciu si predstavme fiktívny rodinný podnik, ktorý zakladajú dvaja manželia. Pre výkon svojej činnosti budú potrebovať do podniku zamestnať aj ďalších zamestnancov, v tejto chvíli je neznáme, no aj nepodstatné, či budú ďalší zamestnanci z rodiny alebo nie. Podnik však už aj napriek tomu klasifikujeme ako rodinný, keďže ide o spoločné podnikanie manželov, spoločne do podniku vkladajú začiatkový kapitál, vzhľadom na bezpodielové spoluvlastníctvo manželov vlastní podnik spoločne a nerozdielne.

V prípade, že sa zakladateľ rozhodne pre **živnostenské oprávnenie (podnikateľ fyzická osoba)**, činnosť podniku podlieha zákonu č. 455/1991 Z.z. o živnostenskom podnikaní (živnostenskému zákonu). Tento zákon tiež definuje, že pod pojmom živnosť rozumie: *„sústavnú činnosť prevádzkovanú samostatne, vo vlastnom mene, na vlastnú zodpovednosť, za účelom dosiahnutia zisku a za podmienok ustanovených týmto zákonom.“*⁹

Pre založenie živnosti musí zakladateľ splniť všeobecné podmienky založenia živnosti platné pre fyzické osoby a to: dovŕšenie plnoletosti a teda veku 18 rokov, spôsobilosť na právne úkony a bezúhonnosť.¹⁰

V zákone o živnostenskom podnikaní sú však uvedené aj osobitné podmienky prevádzkovania živnosti a to odborná alebo iná spôsobilosť v prípade, že ju tento zákon vyžaduje.¹¹ Táto odborná spôsobilosť môže byť preukázaná napríklad absolvovaním kvalifikovaných skúšok, vyučením sa v odbore alebo získaním praxe. Ak fyzická osoba odbornú spôsobilosť nespĺňa, môže ustanoviť tzv. zodpovedného zástupcu, ktorý ju spĺňa.

Ak fyzická osoba spĺňa len všeobecné podmienky prevádzkovania živnosti, môže si založiť voľnú živnosť. Ak fyzická osoba spĺňa okrem všeobecných podmienok

⁹Zákon č. 455/1991 Z.z. o živnostenskom podnikaní v znení neskorších predpisov, §2.

¹⁰Zákon č. 455/1991 Z.z. o živnostenskom podnikaní v znení neskorších predpisov, §6., odsek 1.

¹¹Zákon č. 455/1991 Z.z. o živnostenskom podnikaní v znení neskorších predpisov, §7, odsek 1.

prevádzkovania živnosti aj osobitné podmienky, môže si okrem voľnej živnosti založiť aj remeselnú, či viazanú živnosť.

Ak fyzická osoba tieto podmienky spĺňa a rozhodne sa založiť si živnosť, túto skutočnosť ohlásí na okresnom úrade vo forme predloženia formuláru ohlásenia živnosti, súčasne so žiadosťou o vydanie osvedčenia o živnostenskom oprávnení. V prípade, že sa jedná o remeselnú alebo viazanú živnosť, uchádzač o živnosť musí predložiť aj potrebné doklady, ktoré preukazujú odbornú spôsobilosť.

Ak ohlásenie založenia živnosti spĺňa všetky požiadavky stanovené zákonom, okresný úrad následne vydá osvedčenie o živnostenskom oprávnení (tzv. živnostenský list) a to najneskôr do troch dní odo dňa doručenia formulára ohlásenia živnosti a výpisu z registra trestov. Oprávnenie podnikat' (t. j. prevádzkovať živnosť) vzniká dňom ohlásenia.

Ak by sa manželia rozhodli pre vykonávanie podnikania na základe živnostenského oprávnenia (podnikateľ – fyzická osoba), v praxi by to pre nich znamenalo nasledujúci postup. Manželia pri ohlásení živnosti predložia formulár ohlásenia živnosti, ktorý preložia okresnému úradu už hotový vyplnený alebo požiadajú o pomoc zamestnanca okresného úradu pri vyplnení daného formuláru. Súčasne predložia aj žiadosť o vydanie osvedčenia o živnostenskom oprávnení.

Manželia majú však aj možnosť založiť si živnosť online a to na Ústrednom portáli verejnej správy. Na online ohlásenie založenia živnosti je však potrebný elektronický občiansky preukaz a tiež čítačka pre elektronický občiansky preukaz. Vyplnili by formulár v tej istej podobe, v akej je aj tlačенý formulár. Prílohy vložia v PDF formáte skenovaním. Ohlásenie živnosti online je nutné ukončiť podpísaním zaručeným elektronickým podpisom.

Čo sa týka poplatkov, manželia by pri ohlásení živnosti osobne museli zaplatiť tzv. správny poplatok, ktorého výška závisí od druhu živnosti a teda, či sa jedná o voľnú živnosť (v prípade voľnej živnosti je správny poplatok vo výške 5 eur) alebo o remeselnú alebo viazanú živnosť (v prípade remeselnej a viazanej živnosti je správny poplatok vo výške 15 eur). Manželia si však nemusia zakupovať kolky vopred. Tento správny poplatok môžu uhradiť priamo pri ohlásení živnosti na okresnom úrade. V prípade ohlásenia živnosti online sa platí poplatok len v prípade ohlásenia remeselnej resp. viazanej živnosti a to vo výške 7,5 eura. Pri ohlásení voľnej živnosti sa poplatok neplatí. Ďalšie poplatky by

manželia neplatili ani pri osobnom ani pri elektronickom ohlásení živnosti, keďže súdny poplatok za výpis z registra trestov sa nevyžaduje, neplatí. Neplatí sa tiež ani poplatok za registráciu na daňovom úrade a ani za prihlásenie sa na verejné zdravotné poistenie. Pre manželov je teda z hľadiska výšky poplatkov výhodnejšie podať ohlásenie živnosti online elektronicky, no výhodu nižšieho poplatku môže zatieniť práve potreba elektronického občianskeho preukazu a jeho čítačka.

V prípade, že sa zakladateľ rozhodne pre založenie osobnej obchodnej spoločnosti, má na výber buď založenie verejnej obchodnej spoločnosti alebo založenie komanditnej spoločnosti.

Verejná obchodná spoločnosť – výhody a nevýhody pre rodinný podnik:

Hlavnou výhodou verejnej obchodnej spoločnosti je pre rodinný podnik fakt, že táto právna forma nemá predpísanú výšku základného imania potrebného pri vzniku spoločnosti a preto je jej výhodou jej kapitálová nenáročnosť.

Nevýhodami pre rodinný podnik je nutnosť založenia minimálne dvoma osobami, čo môže byť výhodné pre manželov, ktorí sa rozhodli pre založenie podniku (prípád nášho fiktívneho rodinného podniku), no v prípade, že chce spoločnosť založiť len jedna osoba – sám zakladateľ, táto forma obchodnej spoločnosti pre neho nie je vhodná. Nevýhodou je tiež ručenie zakladateľmi za záväzky podniku celým svojím majetkom a teda v prípade spoločného rodinného podnikania manželov to znamená ručenie aj ich rodinným domom, prípadne bytom, autom a iným súkromným majetkom, čo v prípade neúspechu v podnikaní môže znamenať, že „prídu o všetko“ (tento fakt by mali brať do úvahy aj manželia z nášho fiktívneho rodinného podniku). Poslednou nevýhodou verejnej obchodnej spoločnosti vzťahujúcou sa priamo na tvorbu účtovnej stratégie je neexistujúca možnosť voľby sústavy účtovníctva, pretože obchodné spoločnosti sú povinné viesť účtovníctvo v sústave podvojného účtovníctva.

Komanditná spoločnosť – výhody a nevýhody pre rodinný podnik:

Výhodou komanditnej spoločnosti pre rodinný podnik je stále relatívne nízka kapitálová náročnosť, pretože aj keď povinná výška základného imania nie je pre komanditnú spoločnosť predpísaná, je predpísaná minimálna výška vkladu komanditistu, a to 250 eur.

Nevýhody pre rodinný podnik sú podobné ako pri verejnej obchodnej spoločnosti, a teda je podobne ako pri verejnej obchodnej spoločnosti nutné, aby spoločnosť založili minimálne dve osoby – komplementár a komanditista. Nevýhodou je tiež ručenie komplementára celým svojím majetkom, a teda, ak by nastal prípad založenia komanditnej spoločnosti manželmi, z ktorých jeden by bol komanditista a jeden komplementár, komplementár by ručil celým svojím majetkom za záväzky spoločnosti, čo v prípade manželov a ich bezpodielového vlastníctva znamená, že fakticky aj komanditista ručí celým svojím majetkom. Takisto ako pri verejnej obchodnej spoločnosti ani pri komanditnej spoločnosti neexistuje možnosť voľby sústavy účtovníctva, pretože obchodné spoločnosti sú povinné viesť účtovníctvo v sústave podvojného účtovníctva.

Ak sa zakladateľ rozhodne, že ani získanie živnostenského oprávnenia ani založenie osobnej obchodnej spoločnosti pre jeho podnik nie je vhodné, môže sa rozhodnúť pre založenie niektorej z kapitálových spoločností a má teda na výber založenie spoločnosti s ručením obmedzeným alebo založenie akciovej spoločnosti.

Spoločnosť s ručením obmedzeným – výhody a nevýhody pre rodinný podnik

Spoločnosť s ručením obmedzeným poskytuje viac výhod pre rodinný podnik v porovnaní s osobnými obchodnými spoločnosťami, napr. spoločnosť môže založiť aj jedna osoba (tzv. jednoosobová s.r.o.), čo však nie je prípad manželov z nášho fiktívneho rodinného podniku. Veľkou výhodou spoločnosti s ručením obmedzeným je práve obmedzené ručenie zakladateľa spoločnosti, a to len do výšky svojho splateného vkladu do spoločnosti, v prípade, že spoločnosť založí len jedna osoba, tá ručí za záväzky spoločnosti do výšky základného imania spoločnosti.

Viac výhod, ktoré táto právna forma poskytuje však neznamená aj menej nevýhod. Nevýhody pre rodinný podnik predstavuje najmä kapitálová náročnosť pri vzniku podniku – predpísaná výška základného imania pre spoločnosť s ručením obmedzeným je 5000 eur. Existujú však aj ďalšie nemenej významné nevýhody a to povinnosť vytvárať rezervný fond zo zisku spoločnosti, povinnosť vytvárať orgány spoločnosti – valné zhromaždenie a dozornú radu a tak ako pri predchádzajúcich obchodných spoločnostiach tiež neexistujúca možnosť voľby sústavy účtovníctva, pretože obchodné spoločnosti sú povinné viesť účtovníctvo v sústave podvojného účtovníctva.

Akciová spoločnosť – výhody a nevýhody pre rodinný podnik

Akciová spoločnosť poskytuje pre rodinný podnik len jednu výhodu a to ručenie akcionárov (a teda prípadných rodinných príslušníkov) len do výšky splateného vkladu a teda je ich súkromný majetok podnikaním neohrozený.

Nevýhoda akciovej spoločnosti pre rodinný podnik je viacero a to veľmi vysoká kapitálová náročnosť, pretože predpísaná výška základného imania pre akciovú spoločnosť je až 25 000 eur, čo môže byť na začiatku podnikania pre rodinný podnik neprijateľná suma, potreba práce s akciami, čo vyžaduje znalosť kapitálového trhu a vzhľadom na fakt, že v Slovenskej republike je kapitálový trh pomerne ešte stále nerozvinutý, veľa zakladateľov sa práve pre potrebu práce s akciami rozhodne nezaložiť akciovú spoločnosť, potreba vzniku rôznych orgánov v spoločnosti, ako valné zhromaždenie, predstavenstvo a dozorná rada, čo je pre rodinné podniky, v ktorých je vo vedení podniku zvyčajne len rodina, zbytočná administratívna záťaž, povinnosť vytvárať rezervný fond zo zisku spoločnosti, a tiež neexistujúca možnosť voľby sústavy účtovníctva, pretože obchodné spoločnosti sú povinné viesť účtovníctvo v sústave podvojného účtovníctva.

Pre prehľadnosť a zhrnutie uvádzam tabuľku porovnania výhod a nevýhod jednotlivých typov obchodných spoločností.

Tabuľka 1 - Výhody a nevýhody jednotlivých typov obchodných spoločností

Obchodná spoločnosť	Výhody	Nevýhody
Verejná obchodná spoločnosť	Nízka kapitálová náročnosť.	Nutnosť založenia minimálne dvoma osobami, ručenie celým svojím majetkom, nemožnosť voľby sústavy účtovníctva.
Komanditná spoločnosť	Nízka kapitálová náročnosť.	Nutnosť založenia minimálne dvoma osobami, ručenie komplementára celým svojím majetkom, nemožnosť voľby sústavy účtovníctva.

Spoločnosť s ručením obmedzeným	Možnosť založenia spoločnosti len jednou osobou, obmedzené ručenie zakladateľa.	Vyššia kapitálová náročnosť pri vzniku, povinnosť vytvárať rezervný fond, povinnosť tvorby orgánov spoločnosti, nemožnosť voľby sústavy účtovníctva.
Akciová spoločnosť	Ručenie akcionárov len do výšky splateného vkladu.	Veľmi vysoká kapitálová náročnosť, potreba práce s akciami t.j. nutnosť znalosti kapitálového trhu, potreba vzniku orgánov v spoločnosti, povinnosť vytvárať rezervný fond, nemožnosť voľby sústavy účtovníctva.

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Treba však poznamenať, že výber právnej formy pri vzniku spoločnosti nie je definitívny a podnik ju môže počas svojej existencie zmeniť.

Najčastejšie používanou právnou formou v rodinných podnikoch je vykonávanie podnikania na základe živnostenského oprávnenia (podnikateľ – fyzická osoba) a spoločnosť s ručením obmedzeným.

V súvislosti s poplatkami je nutné pri obchodných spoločnostiach spomenúť fakt, že okrem predpísanej výšky základného imania je nutné uhradiť aj iné poplatky ako napríklad poplatok za overenie pravosti podpisov zakladateľov na spoločenskej zmluve alebo prípadne na zakladateľskej listine. Takéto overenie podpisov je možné vykonať buď priamo u notára, kde je cena za overenie jedného podpisu 2,39 eur bez DPH alebo na okresnom úrade, kde je cena za overenie jedného podpisu 1,5 eur.

3.1.1.2. Výber sústavy účtovníctva

Obchodný zákonník upravuje sústavy účtovníctva, v ktorých môžu účtovné jednotky viesť účtovníctvo a to:

- Sústava jednoduchého účtovníctva,
- Sústava podvojného účtovníctva.¹²

Účtovná jednotka je povinná účtovať v sústave podvojného účtovníctva, okrem zákonom stanoveným výnimiek.

V sústave jednoduchého účtovníctva môžu účtovať:

- podnikateľ, ktorému to umožňuje Obchodný zákonník (§ 37),
- fyzické osoby, ktoré podnikajú alebo vykonávajú inú samostatne zárobkovú činnosť, ak preukazujú svoje výdavky vynaložené na dosiahnutie, zabezpečenie a udržanie príjmov na účely zistenia základu dane a dane z príjmov podľa zákona o dani z príjmov (s výnimkou fyzických osôb, ktoré vedú daňovú evidenciu podľa osobitného predpisu, ktorým je zákon o dani z príjmov),
- občianske združenia, ich organizačné zložky, ktoré majú právnu subjektivitu, organizačné zložky Matice slovenskej, ktoré majú právnu subjektivitu,
- združenia právnických osôb, spoločenstvá vlastníkov bytov a nebytových priestorov, neinvestičné fondy, poľovnícke organizácie a neziskové organizácie poskytujúce všeobecne prospešné služby, ak nepodnikajú a ich príjmy nedosiahli v predchádzajúcom účtovnom období 200 000 eur,
- cirkev a náboženské spoločnosti, ich orgány a cirkevné inštitúcie, ktoré majú právnu subjektivitu, ak nepodnikajú.¹³

„Obchodný zákonník ustanovuje, že podnikatelia, ktorí nie sú zapísaní v obchodnom registri, môžu účtovať namiesto v sústave jednoduchého účtovníctva v sústave podvojného účtovníctva, pokiaľ v nej budú účtovať po celé účtovné obdobie.“¹⁴

Z uvedeného vyplýva, že rodinný podnik sa môže rozhodnúť, či bude viesť účtovníctvo v sústave jednoduchého alebo v sústave podvojného účtovníctva len v prípade, že sa pri výbere právnej formy podnikania rozhodne pre vykonávanie podnikania na základe živnostenského oprávnenia (podnikateľ – fyzická osoba).

¹²Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov.

¹³BAŠTINCOVÁ, A. 2014. *Účtovníctvo a dane fyzických osôb*. 1. vyd. Bratislava : WoltersKluwers.r.o., 2014. 221 s. ISBN 978-80-8168-132-5

¹⁴BAŠTINCOVÁ, A. 2014. *Účtovníctvo a dane fyzických osôb*. 1. vyd. Bratislava : WoltersKluwers.r.o., 2014. 221 s. ISBN 978-80-8168-132-5

Pre úplnosť témy je nutné uviesť základné rozdiely medzi sústavou jednoduchého a sústavou podvojného účtovníctva. Prvým rozdielom je účtovný zápis. Účtovný zápis má v sústave jednoduchého účtovníctva podobu jednoduchého účtovného zápisu, ktorý sa vykonáva priamo do príslušných účtovných kníh, pričom v sústave podvojného účtovníctva má podobu podvojného, a teda súvzťažného účtovného zápisu a je vykonávaný na účty hlavnej knihy a denníka. Rozdiel medzi sústavami účtovníctva je aj v už spomenutých účtovných knihách. V sústave jednoduchého účtovníctva existujú peňažný denník, kniha pohľadávok, kniha záväzkov a pomocné knihy, pričom v sústave podvojného účtovníctva rozlišujeme denník a hlavnú knihu. Rozdielne je aj zisťovanie výsledku hospodárenia. V sústave jednoduchého účtovníctva sa výsledok hospodárenia zistí ako rozdiel príjmov a výdavkov, v sústave podvojného účtovníctva sa zisťuje ako rozdiel výnosov a nákladov. V neposlednom rade nájdeme rozdiely medzi sústavami účtovníctva aj v oblasti účtovnej závierky, keďže každá sústava účtovníctva má iné súčasti účtovnej závierky. Sústava jednoduchého účtovníctva má súčasti účtovnej závierky výkaz o príjmoch a výdavkoch a výkaz o majetku a záväzkoch. Sústava podvojného účtovníctva má súčasti účtovnej závierky súvahu, výkaz ziskov a strát a poznámky.

Ako bolo uvedené vyššie, fáza založenia podniku je jednou z najdôležitejších fáz života podniku pri tvorbe účtovnej stratégie. Výber právnej formy totiž vo veľkej miere ovplyvní zvolenú účtovnú stratégiu rodinného podniku. Ak sa zakladatelia rodinného podniku rozhodnú pre vykonávanie podnikania na základe živnostenského oprávnenia (podnikateľ - fyzická osoba), majú podľa obchodného zákonníka na výber, či budú účtovať v sústave jednoduchého alebo v sústave podvojného účtovníctva. Ak sa však zakladatelia rozhodnú založiť obchodnú spoločnosť, v tomto prípade nemajú na výber sústavu účtovníctva, v ktorej budú svoje účtovníctvo viesť a teda si musia povinne zvoliť sústavu podvojného účtovníctva. Zvolená sústava účtovníctva patrí k najvýznamnejším faktorom vplyvujúcim na účtovnú stratégiu. Účtovná stratégia sa teda líši v závislosti od zvolenej sústavy účtovníctva, nakoľko medzi týmito sústavami účtovníctva existujú odlišnosti v používaných účtovných knihách, v účtovnom zápise, v účtovnej závierke, vo vyčíslovaní výsledku hospodárenia a tiež aj odlišnosti v daňových dôsledkoch. Pre úplnosť je však nutné uviesť aj fakt, že nielen právna forma ovplyvňuje zvolenie sústavy účtovníctva, no tento vzťah môže fungovať aj opačne a teda aj sústava účtovníctva môže ovplyvniť výber právnej formy a teda napríklad, keď sa zakladateľ rozhodne pre vykonávanie podnikania na základe živnostenského oprávnenia (podnikateľ fyzická osoba) práve kvôli možnosti

viest' svoje účtovníctvo v sústave jednoduchého účtovníctva, napríklad z dôvodu nedostatku kvalifikovaných odborníkov v oblasti sústavy podvojného účtovníctva v jeho regióne.

Vplyv na rozhodnutie voľby sústavy účtovníctva môžu mať aj rozdielne daňové dôsledky dane z príjmov. V sústave jednoduchého účtovníctva vchádza vystavená faktúra do výsledku hospodárenia, a teda následne aj do základu dane z príjmov až v momente, keď je zinkasovaná. V sústave podvojného účtovníctva sa vystavená faktúra účtuje ako vznik pohľadávky súvzťazne so vznikom výnosu, a teda vystavená faktúra vstupuje do výsledku hospodárenia a do základu dane z príjmov už pri jej vystavení, bez ohľadu na to, či bude niekedy zinkasovaná. V praxi to teda môže pre rodinný podnik znamenať strach zvoliť si sústavu podvojného účtovníctva, pretože vzniká riziko, že zaplatí daň z príjmov aj z tej vystavenej faktúry, pri ktorej sa môže stať, že nikdy nebude zinkasovaná, prípadne, že bude zinkasovaná v nižšej výške.

Konkrétny príklad vyššie opísanej situácie:

Podnikateľ predá svojmu odberateľovi tovar v decembri roku X1 a k tomuto predaju vystaví faktúru. Faktúra však bola zinkasovaná až vo februári roku X2.

Daňové dôsledky v sústave podvojného účtovníctva: Pri vystavení faktúry za predaj tovaru vznikol podniku výnos. Výsledok hospodárenia sa v sústave podvojného účtovníctva vypočíta ako rozdiel výnosov a nákladov. Táto vystavená faktúra teda ovplyvní výsledok hospodárenia za rok X1 a následne aj základ dane z príjmov za rok X1 aj napriek tomu, že ešte nebola zinkasovaná a podnik z nej musí zaplatiť daň z príjmov.

Daňové dôsledky v sústave jednoduchého účtovníctva: Výsledok hospodárenia sa v sústave jednoduchého účtovníctva vypočíta ako rozdiel príjmov a výdavkov. Keďže v súvislosti s predajom tohto tovaru nevznikol v roku X1 žiaden príjem ani výdavok, predaj tohto tovaru neovplyvní ani výsledok hospodárenia za rok X1 ani základ dane z príjmov za rok X1 a pohľadávka je zatiaľ evidovaná v knihe pohľadávok.

Na tomto konkrétnom príklade možno vidieť, že v sústave jednoduchého účtovníctva predaj tohto tovaru neovplyvnil výsledok hospodárenia ani základ dane z príjmov za rok X1, a teda podnik sa nezbavil daňovej povinnosti v súvislosti s predajom tohto tovaru, len si ju „preniesol“ do roku X2, avšak s tým rozdielom, že daňovú povinnosť dane z príjmov uhradí z predaja tohto tovaru až po inkase faktúry od odberateľa. V sústave

podvojného účtovníctva musí podnik daň z príjmov z predaja tohto tovaru odvieť už po vystavení faktúry a teda vstupuje do rizika, že odvedie daň z príjmov zo svojich prostriedkov a ak by v budúcnosti nastala situácia, že by faktúra od odberateľa nebola zinkasovaná, tak mu z tejto transakcie vznikne strata. Turbulentnosť a nekompromisnosť podnikateľského prostredia a jeho rýchlo sa meniace podmienky môžu spôsobiť, že odberateľ, ktorý je platobne schopný a spoľahlivý v decembri roku X1, môže mať vo februári roku X2 vážne problémy s platobnou schopnosťou, a teda k pohľadávke voči nemu za predaj tovaru, ktorá sa zdala v decembri roku X1 bezproblémová, môže vo februári roku X2 existovať opodstatnený predpoklad, že ju odberateľ úplne alebo čiastočne nezaplatí. Daňové priznanie k dani z príjmov za rok X1 podniku účtujúceho v sústave podvojného účtovníctva je však už nemenné a teda podnik odvedie daň z príjmov z predaja tohto tovaru zo svojich prostriedkov aj napriek tomu, že už vo februári roku X2 vie, že jeho pohľadávka nebude úplne alebo čiastočne inkasovaná.

Oblasti vnútorného predpisu rodinného podniku účtujúceho v sústave podvojného účtovníctva

Na základe doteraz uvedených skutočností o rodinných podnikoch uvádzam príklady oblastí vnútorného predpisu, ktoré sú špeciálne prispôbené potrebám rodinného podniku účtujúceho v sústave podvojného účtovníctva.

Oblasť opravných položiek k pohľadávkam v rodinných podnikoch môže byť ovplyvnená napríklad aj oblasťou špecifických problémov v rodinných podnikoch a to konkrétne zvýšeným rizikom vzniku tzv. druhotnej platobnej neschopnosti uvedenej v prvej kapitole. V zákone o účtovníctve sa uvádza: „*Ku dňu, ku ktorému sa zostavuje účtovná závierka, je účtovná jednotka povinná upraviť ocenenie hodnoty majetku, vytvoriť rezervy a odpisovať majetok v súlade s účtovnými zásadami a účtovnými metódami. Ocenenie majetku sa upraví opravnými položkami, ak existuje opodstatnený predpoklad zníženia hodnoty majetku pod jeho účtovnú hodnotu. Opravné položky sa zrušia alebo sa zmení ich výška, ak nastane zmena predpokladu zníženia hodnoty.*“¹⁵ Vzhľadom na túto skutočnosť je rodinný podnik na základe zásady opatrnosti povinný tvoriť opravnú položku k nezinkasovaným pohľadávkam, pri ktorých existuje opodstatnený predpoklad, že ich dlžník úplne alebo čiastočne nezaplatí. Špecifikum pre oblasť opravných položiek

¹⁵ Zákon č. 431/2002 Z.z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov, §26, odsek 3- 4.

k pohľadávkam v rodinných podnikoch tvorí spomínané vyššie riziko druhotnej platobnej neschopnosti, a teda rodinný podnik by mal venovať pozornosť prehodnocovaniu opravných položiek k pohľadávkam aj nad rámec zákonných povinností na svoje interné účely. Na tomto fakte je zobrazená skutočnosť, ako všeobecné informácie o rodinných podnikoch ovplyvňujú zvolenie účtovnej stratégie.

Vo vnútornom predpise býva upravené aj účtovanie o zásobách, a to buď spôsobom A alebo spôsobom B. Pre niektoré rodinné podniky sa môže zdať výhodnejší spôsob B, vzhľadom na jednoduchšie účtovanie, keďže na účtoch účtovnej triedy 1 – Zásoby sa počas účtovného obdobia neučtuje, ale všetky prijaté zásoby sa účtujú do nákladov. Na konci účtovného obdobia sa vykoná fyzická inventúra zásob, začiatkový stav zásob sa zúčtuje do spotreby (strana MD účet nákladov súvzťažne so zodpovedajúcim účtom zásob na strane D), následne sa zaúčtuje skutočný stav zásob zistený pri inventúre (strana MD príslušný účet zásob súvzťažne s účtom nákladov na strane D), a teda náklady sa znížia o zásoby zostávajúce na sklade ku dňu, ku ktorému sa zostavuje účtovná závierka.

Ďalšia skutočnosť vyplývajúca z prvej kapitoly a to konkrétne z podkapitoly „Podpora rodinného podnikania“ je, že ak existujú rôzne možnosti podpory rodinného podnikania, existuje aj predpoklad, že rodinný podnik tieto možnosti využije a teda je možné, že do podniku budú v budúcnosti plynúť rôzne formy dotácií. Oblasť dotácií by mala byť preto taktiež upravená vo vnútornom predpise rodinného podniku.

Vo vnútornom predpise účtovnej jednotky by mali byť upravené len tie oblasti, ktoré sa konkrétnej účtovnej jednotky týkajú. V rodinných podnikoch toto však väčšinou nebýva problémom, keďže je v nich často snaha o čo najmenšiu byrokráciu, a teda väčšinou vo vnútornom predpise zbytočne neupravujú oblasti, ktoré sa ich netýkajú. Vnútorný predpis by mal zodpovedať potrebám účtovnej jednotky. Rodinné podniky preto málokedy upravujú napríklad oblasť odloženej dane, keďže samotná problematika odloženej dane je pomerne zložitá a rodinné podniky väčšinou nepatria do kategórie podnikov, ktoré majú povinnosť overenia účtovnej závierky audítorom, a teda nemajú ani povinnosť účtovania o odloženej dani, a preto je pre nich zbytočné upravovať túto oblasť vo vnútornom predpise.

Otáznou je tiež oblasť inventarizácie pokladnice a oblasti pokladnice samotnej. Vzhľadom na pomerne zložitú problematiku elektronickej registračnej pokladnice a jej

nového legislatívneho upravenia sa niektoré rodinné podniky môžu rozhodnúť radšej si elektronickú registračnú pokladnicu nezriaďať a všetky ekonomické transakcie riešiť radšej cez bankový účet. V tomto prípade ani oblasť pokladnice nebude upravená vo vnútornom predpise rodinného podniku. Táto situácia je však samozrejme prakticky aplikovateľná len v prípade, že rodinný podnik vyrába/dodáva výrobky/tovar napríklad vo veľkoobchode často vo vysokých sumách a jeho odberatelia sú ochotní uhrádzať rodinnému podniku faktúry cez bankový účet. Niektorí odberatelia môžu túto formu úhrady faktúr cez bankový účet dokonca preferovať, keďže im odpadá nutnosť manipulácie s často vysokou hotovosťou a v súčasnosti vo svete, ale aj na Slovensku vo všeobecnosti prevláda trend elektronického bankovníctva a platieb v hotovosti oproti minulosti ubúda. Rodinný podnik však niekedy nemá na výber a musí si zriaďať elektronickú registračnú pokladnicu aj napriek veľkej byrokratickej záťaži a vysokým nákladom v prípade, ak príjma hotovosť a jeho odberatelia nie sú ochotní platiť za jeho tovar/služby cez bankový účet. Toto môže byť napríklad v prípade maloobchodu, ktorý predáva tovar konečným spotrebiteľom v maloobchodných predajniach.

Špecifickou oblasťou vnútorného predpisu pre rodinné podniky môže byť aj používanie majetku rodinného podniku súčasne aj na súkromné účely. V prípade osobného automobilu vyplýva zo zákona o dani z príjmov možnosť voľby pre podnikateľa – buď bude viesť knihu jazd alebo si môže do nákladov zaúčtovať len 80% všetkých výdavkov spojených s automobilom. V prípade nehnuteľnosti využívanej aj na súkromné účely je pre potreby dane z príjmov relevantný pomer, v akom sa majetok využíva na zabezpečenie zdaniteľného príjmu, no podnik si pri nehnuteľnosti využívanej aj na súkromné účely môže zvoliť aj formu paušálnych výdavkov vo výške 80% zo všetkých výdavkov vynaložených v súvislosti s danou nehnuteľnosťou. Možnosť, pre ktorú sa podnikateľ rozhodol by mal zakomponovať do vnútorného predpisu.

Otáznou je oblasť inventarizácie majetku pri stanovení kratšej lehoty ako lehoty, ktorú stanovuje zákon o účtovníctve alebo vykonávanie inventarizácie v zákonom stanovených lehotách. Zákon o účtovníctve stanovuje, že zásoby a peňažné prostriedky v hotovosti musí podnik inventarizovať ku dňu, ku ktorému sa zostavuje účtovná závierka, no hmotný majetok s výnimkou práve zásob a peňažných prostriedkov v hotovosti stačí inventarizovať raz za štyri roky. Rodinný podnik si však môže stanoviť aj lehotu kratšiu ako stanovuje zákon o účtovníctve. Otáznou je táto oblasť vzhľadom na fakt, že

inventarizácia je pomerne zložitý a zdĺhavý proces, kde môže pri výkone inventarizácie zamestnancami vzniknúť dojem „odvádzania“ zamestnancov od výkonu ich bežnej práce a preto tento pohľad môže viesť k výkonu inventarizácie len v zákonom stanovených lehotách. Naopak rozhodnutie vykonávať inventarizáciu v kratších lehotách, ako sú zákonom stanovené lehoty môže byť ovplyvnené obavou rodinného podniku z odcudzenia majetku zamestnancami.

Vnútorňý predpis by mal obsahovať aj spôsob uchovávania a archivácie účtovnej dokumentácie. Špecifikom pri rodinných podnikoch môže byť aj skutočnosť, že rodinný podnik často nemá samostatné účtovné oddelenie a účtovníctvo mu vedie externá účtovná firma, ktorá môže okrem vedenia účtovníctva rodinnému podniku a zostavovania účtovnej závierky tiež aj samotné účtovníctvo rodinného podniku uchovávať a archivovať ho.

Oblasťou upravenou vo vnútornom predpise je aj oblasť obehu účtovných dokladov, ktorá rieši odovzdávanie účtovných dokladov medzi jednotlivými pracovníkmi v podniku od ich vzniku až po ich archiváciu a tiež zodpovednosť jednotlivých pracovníkov za vyhotovenie, kontrolu správnosti a archiváciu účtovných dokladov. Vzhľadom na časté zaradenie rodinných podnikov do kategórie malých a stredných podnikov môže nastať situácia, kedy sa účtovné doklady odovzdávajú priamo od majiteľa a zakladateľa rodinného podniku, ktorý účtovné doklady vystaví a aj overí ich správnosť do rúk účtovníka, ktorý na základe nich zaúčtuje účtovné prípady, prípadne účtovné doklady aj archivuje a teda v takomto prípade je obeh účtovných dokladov skrátený a zahŕňa len dve osoby.

Vnútorňý predpis by mal riešiť aj oblasť odpisovania dlhodobého majetku. Aj keď stotožňovanie účtovných odpisov s daňovými odpismi môže pôsobiť jednoduchšie, keďže sa nemusia vypočítavať zvlášť daňové a zvlášť účtovné odpisy, takéto stotožňovanie účtovných odpisov s daňovými spôsobuje skreslenie informácií z účtovníctva a účtovná závierka následne neposkytuje verný a pravdivý obraz. Vo vnútornom predpise si teda rodinný podnik stanoví odpisovanie dlhodobého majetku na účtovné účely a tiež si určí, či bude využívať časové alebo výkonové odpisy.

3.1.2. Nástupníctvo v podniku, generačná výmena, dohoda o truste

Podkapitolu nástupníctva je vhodné začať citátom od Tomáša Baťu: „Firmu ťažko poškodzuje ten, ktorý sa nestará o výchovu svojho nástupcu.“

Nástupníkom sa človek nenarodí, musí sa ním stať z vlastného presvedčenia. V prípade, že sa nástupníkmi majú stať potomkovia, výhodou je, že sa už od malička zúčastňovali na chode podniku, poznajú filozofiu podniku, jeho ciele, vízie, zúčastňovali sa obchodných stretnutí svojich rodičov, videli ich neúspechy a následné úspechy. Proces, kedy sa nástupníkom stane jeden z potomkov je oslobodený od zložitých HR procesov a administratívy s nimi spojených.

Odpoveď na otázku v akom veku je vhodné zapojiť potomkov do chodu firmy a pripravovať ich na nástupníctvo sa rôzni. Vo všeobecnosti existujú dva spôsoby zapojenia potomkov do chodu podniku, prvý spôsob predstavuje zapojenie potomkov už v mladom veku, druhý spôsob predpokladá najprv ich sebarealizáciu a spoznanie sveta a až následné zapojenie do podniku, aby priniesli do podniku nové nápady.

Dôležité je tiež správne odhadnúť, kedy podnik svojmu nástupcovi odovzdať. Zrelosť majiteľa zakladateľa sa spozná tak, že vie odhadnúť vhodný čas na odovzdanie firmy. V prípade, že s odovzdaním podniku majiteľ zakladateľ prídlho váha, môže to mať za následok odchýlenie nástupníka na iný kariérny smer.

Časopis Trend uviedol vo svojom čísle 26/2017 ideálny príklad kolobehu rodinného podniku, kde presne vymedzil, kedy a ako treba zapojiť potomka do rodinného podnikania – rodinný podnik by mali potomkovia spoznávať už okolo ich dvadsiateho roku života, majiteľ zakladateľ by tak mal mať približne do dvadsiateho piateho roku potomka presnú predstavu o pozícii potomka v rodinnom podniku, avšak do manažmentu rodinného podniku by mali byť potomkovia zapojení až v približne tridsiatom roku ich života tak, aby sa v štyridsiatke mohli stať novými lídrami rodinného podniku.¹⁶

Časopis Trend v tom istom čísle (26/2017) tiež uviedol štatistiku úspešnosti prechodu rodinného podniku z jednej generácie na druhú. „Z prvej zakladateľskej

¹⁶ HALUZA, I. a BRUNOVSKÝ, O. 2017. *Tromfy a slabiny rodinných firiem*. In *TREND* 2017. vol. 26, p.32 - 33. ISSN 1335-0684

generácie zvykne prejsť na druhú iba 30 percent podnikov, z druhej na tretiu 15 a na štvrtú generáciu prechádzajú iba štyri percentá podnikov.“¹⁷

V Slovenskej republike neexistuje študijný program zameraný konkrétne na problematiku rodinného podnikania. Potenciálni nástupníci v rodinnom podnikaní však pri výbere vzdelávania na vysokej škole prípadne univerzite uprednostňujú študijné odbory zamerané na ekonomický smer, aby získali vedomosti a znalosti v oblasti riadenia a vedenia podniku, prípadne technický smer, ak sa predmet činnosti rodinného podniku týka výroby produktov, prípadne spracovania. Ich vzdelávanie však nekončí pri teoretických znalostiach zo štúdia, no často krát sú zapájaní už počas svojho štúdia do chodu rodinného podniku prostredníctvom letných brigád, kde získajú potrebné praktické znalosti o chode podniku vo všeobecnosti, no aj špecifiká fungovania konkrétne ich rodinného podniku.

Otázka odovzdania firmy svojmu nástupcovi je dnes aktuálna vo veľkom množstve rodinných podnikov, pretože počas expanzie súkromného podnikania v 90. rokoch 20. storočia po páde komunizmu vzniklo v Slovenskej republike množstvo podnikov, ktorých zakladatelia postupne začínajú zvažovať otázku nástupníctva vo svojich firmách.

Nástupníctvo je dlhý proces, ktorý v momente prípravy potomka na nástupníctvo v podniku zahŕňa súčasnú spoluprácu dvoch generácií na chode podniku. V tomto čase sú v podniku vytvorené ideálne podmienky na aplikáciu tzv. age manažmentu. Manažment vo všeobecnosti znamená riadenie a age manažment teda môžeme preložiť ako riadenie, ktoré berie ohľad na vek. Pri aplikácii age manažmentu pracujú v podniku spolu pracovníci rôznych vekových kategórií, pričom sú im vytvorené podmienky na maximálne využitie svojho potenciálu vzhľadom na ich vek. V téme nástupníctva má age manažment významné využitie, pretože starší pracovníci majú s cenné know how, ktoré v procese príprav na nástupníctvo odovzdávajú svojim potomkom, no nechcú alebo nemôžu už pracovať naplno, vystupujú teda ako koučovia, pripravujúci si a vychovávajúci si svojich mladých zapálených manažérskych nástupcov.

Problematika úspešného zvládnutia nástupníctva v rodinných podnikoch nezahŕňa len prerozdelenie majetku v rámci rodiny, no skutočnosť, že rodinné podniky zvyčajne patria k malému a strednému podnikaniu, ktoré sa výrazným spôsobom podieľajú na

¹⁷ NEZNÁMY AUTOR. 2017. *Tromfy a slabiny rodinných firiem. In TREND 2017. vol. 26, p.32 - 33. ISSN 1335-0684*

tvorbe pracovných pozícií a HDP krajiny, predstavuje úspešné zvládnutie generačnej výmeny v podnikoch aj dôležitý aspekt pre národnú ekonomiku ako celok. Rodinné podniky sú často krát označované za chrbtovú kosť národnej ekonomiky viacerých krajín.

Pre úspešné zvládnutie nástupníctva v podniku je potrebné preveriť morálne hodnoty a motiváciu potomkov na nástupníctvo v podniku. Nástupca by však mal splniť rovnaké podmienky ako jeho nerodinný konkurent, inak môže dôjsť k poklesu výkonov a výnosov.

Pri otázke nástupníctva sa preferuje riešenie nástupníctva po pokrvnej línii, pretože tento spôsob je bezpečný a rodine ponúka kontrolu nad majetkom.

Možnou komplikáciou pri nástupníctve bývajú chýbajúce schopnosti potomka na riadenie podniku a teda absencia osobnostnej črty predurčujúca potomka na riadiacu funkciu, ktorá sa naučiť nedá. Komplikáciu tiež môže predstavovať neochota majiteľa stiahnuť sa z vedenia firmy, aj keď ju už oficiálne odovzdal svojmu nástupcovi a tiež prípadné rozmaznávanie potomka, ktoré mu znefunkční pohľad na realitu, pretože potomok často len čerpá benefity z podnikania svojich rodičov bez predstavy, kde tieto benefity vznikajú. Príliš autoritatívni rodičia však môžu proces nástupníctva svojich potomkov v rodinnom podniku brzdiť aj tým, že im neposkytnú dostatočný priestor stať sa novými lídrami rodinného podniku. Problém tiež môže predstavovať nedostatočná príprava podniku na nástupníctvo a náhla výmena majiteľa za nástupníka bez dostatočnej prípravy celého podniku na výmenu s následným vznikom chaosu a destabilizácie, ktoré môžu mať pre podnik likvidačné následky. Ďalším problémom pri úspešnom zvládnutí nástupníctva je zostávajúci kolektív zamestnancov pri novom vedení podniku. Nástupca tak býva porovnávaný s pôvodným majiteľom a tiež nie je výnimkou, keď je zo strany zamestnancov obvinený z protekcionizmu. Kľúčové je teda udržanie dobrých vzťahov so zostávajúcimi zamestnancami podniku. Odporúča sa, aby si majiteľ zakladateľ po svojom odchode z rodinného podniku nenechával tzv. právo veta, pretože tak potomkovia môžu mať nepríjemný brzdiaci pocit neustálej kontroly. Najväčším problémom však je neochota potomka prebrať vedenie podniku.

Výhodu a súčasne riziko pri nástupníctve môže predstavovať snaha nástupníkov o zmenu celkovej obchodnej stratégie podniku, ktorá je vo väčšine prípadov viac riskantná a dravšia ako u pôvodných majiteľov a tiež prípadná zmena štýlu vedenia. Mladí sú lepšie jazykovo zdatní a ovládajú informačné technológie, vyrástli v digitálnej dobe, za kľúčové

považujú inovácie, no vo väčšine prípadov dbajú na zachovanie rodinného charakteru podniku a tak aj zachovanie tradične uznávaných hodnôt. Nástupníci tak musia nájsť rovnováhu medzi pokorou k už vytvorenému podniku a dravosťou nevyhnutnou ku kontinuite fungovania podniku a jeho ďalšieho rozvoja.

Zakladateľ pri odovzdávaní podniku svojim nástupcom musí riešiť viacero otázok, medzi nimi aj s otázkou, ako do rodinného podnikania zapojiť životných partnerov svojich potomkov. Vo všeobecnosti sa odporúča, aby podiely rodinného podniku na životných partnerov potomkov neprechádzali. Rodinný podnik sa tak môže v budúcnosti vyhnúť rozdrobovaniu rodinného podniku a majetku v prípade rozvodov a nasledovných majetkovo - právnych vyrovnaní, pretože rodinné podiely sa tak dostávajú už mimo rodinu. Aj keď sú predmanželské zmluvy často spájané s nedôverou a vo všeobecnosti nie sú vnímané pozitívne, v prípade rodinných podnikov môžu pomôcť predísť viacerým komplikáciám v budúcnosti.

Závažnou otázkou, ktorú musí zakladateľ vyriešiť, je aj rozhodnutie, či podiely v rodinnom podniku rozdelí len potomkom, ktorí v podniku pracujú alebo aj potomkom, ktorí pracujú v iných podnikoch v rozdielnych kariérnych smeroch alebo nepracujú vôbec. Na túto otázku však neexistuje jednoznačná odpoveď a každý zakladateľ má na ňu odlišný názor, avšak svoje rozhodnutie by si mal vedieť obhájiť a hlavne ho dostatočne prediskutovať so všetkými potomkami. Jednou z možností je, že potomkovia, ktorí v podniku pracujú, budú dostávať len plat a na konci roka sa zisk z rodinného podniku rozdelí rovnakým dielom aj medzi potomkov, ktorí v podniku pracujú aj medzi tých, ktorí v podniku nepracujú. Druhou z možností je, že potomkovia, ktorí v podniku pracujú dostanú najväčší podiel (bez pravidelného platu) a potomkovia, ktorí v podniku nepracujú dostanú len menšinové podiely. Tretou možnosťou je, že podiely sa rozdelia len čisto medzi potomkov, ktorí v podniku pracujú a potomkovia, ktorí v podniku nepracujú nedostanú absolútne žiaden podiel. V každom prípade však treba túto otázku riešiť s primeranou opatrnosťou a citlivosťou, aby nespôsobila v rodine nezhody a pocity krivdy.

Majiteľ zakladateľ má dve možnosti prevodu majetku (podniku) na svojho nástupcu (nástupcov) a to:

- darovanie (za života) a
- dedenie (v prípade smrti).

Darovanie môže prebehnúť len počas života, pretože darovacia zmluva, podľa ktorej má plnenie nastať až po darcovej smrti je neplatná podľa §628 odseku 3 zákona č. 40/1964 Zb. Občiansky zákonník v znení neskorších predpisov. Darovanie majetku tiež môže predstavovať spôsob, akým dosiahnuť, aby potomkovia po majiteľovi zakladateľovi nededili, keďže predstavuje pre darcu možnosť rozhodnúť sa ešte pred smrťou, kto bude jeho majetok užívať a teda svoj majetok rozdelí ešte pred svojou smrťou. Výhodou pre majiteľa zakladateľa podniku a nevýhodou pre nástupcu je fakt, že v prípade darovania sa „*darca môže domáhať vrátenia daru, ak sa obdarovaný správa k nemu alebo členom jeho rodiny tak, že tým hrubo porušuje dobré mravy.*“¹⁸ Za hrubé porušenie mravov sa považuje napríklad fyzické napadnutie darcu alebo jeho rodiny obdarovaným alebo neposkytnutie pomoci v starobe alebo chorobe. Darca sa môže domáhať vrátenia daru vo forme písomnej výzvy na vrátenie daru. Okamihom doručenia výzvy na vrátenie daru, zaniká darovací vzťah. Ak však obdarovaný na výzvy nereaguje, darca sa obráti na súd s návrhom na vrátenie daru. Pre nástupcu je preto výhodnejšie zvážiť uzavretie kúpnej zmluvy so zakladateľom podniku, zvyčajne za symbolickú sumu. Darovanie je výhodnejšie z finančného aj časového hľadiska, nakoľko v porovnaní s dedičstvom pri darovaní odpadáva potreba dedičského konania, ktorá má často zdĺhavý priebeh a tiež potreba úhrady súdnych poplatkov a odmeny pre notára. Výhodnosť darovania spočíva aj v jeho legislatívnej neobmedzenosti, čo sa kvantitatively týka a tiež v menšom množstve formálnych požiadaviek na darovaciu zmluvu v porovnaní so závetom. Na prvý pohľad by sa kvantitatívna neobmedzenosť mohla zdať výhodou, v prípade, že by mal majiteľ zakladateľ úmysel darovať majetok len jednému zo svojich potomkov, avšak pre takéto prípady existuje tzv. inštitút započítania daru za dedičský podiel, ktorý zabezpečuje faktické zníženie dedičského podielu obdarovaného potomka. Tento inštitút je upravený v Občianskom zákonníku: „*Súd potvrdí nadobudnutie dedičstva podľa dedičských podielov. Pri dedení zo zákona sa dedičovi do jeho podielu započíta to, čo za života poručiteľa od neho bezplatne dostal, pokiaľ nejde o obvyklé darovania.*“¹⁹ Z toho môže vyplývať zmenšenie dedičského podielu obdarovaného potomka. V prípade, že potomok dostal od poručiteľa za jeho života dar, ktorého hodnota je vyššia ako jeho dedičský podiel na majetku poručiteľa po jeho smrti, nemusí tento dar do dedičského konania vracieť, pretože právnym dôsledkom v takomto prípade je len fakt, že tento obdarovaný potomok nenadobudne nič v dedičskom konaní. Cena daru sa obyčajne posudzuje v praxi tak, že

¹⁸Zákon č. 40/1964 Zb. Občiansky zákonník v znení neskorších predpisov, §630.

¹⁹Zákon č. 40/1964 Zb. Občiansky zákonník v znení neskorších predpisov, §484.

dary by sa mali započítavať v cene, ktorú mali v čase darovania, aj keď zákon pripúšťa aj výnimky.

Nevýhodou darovania pre obdarovaných potomkov je možnosť napadnúť darovaciu zmluvu na súde žalobou ostatnými dedičmi, ktorí sa budú snažiť preukázať, že predmetná darovacia zmluva buď nespĺňa náležitosti ustanovené zákonom, bola podpísaná pod nátlakom, a teda rozhodnutie o darovaní nebolo uskutočnené slobodne a vážne, bola podpísaná darcom v čase jeho duševnej poruchy, bola podpísaná darcom, ktorý nemá spôsobilosť na právne úkony alebo že ide o právny úkon, ktorý svojím obsahom alebo účelom odporuje zákonu alebo ho obchádza.

Dedenie a s ním spojený závet tiež možno označiť ako darovanie pre prípad smrti. Obmedzenia závetu vychádzajú z tzv. neopomenuteľných dedičov a teda *„maloletým potomkom sa musí dostať aspoň tol'ko, koľko robí ich dedičský podiel zo zákona, a plnoletým potomkom aspoň tol'ko, koľko robí jedna polovica ich dedičského podielu zo zákona. Pokiaľ tomu závet odporuje, je v tejto časti neplatný, ak nedošlo k vydedeniu uvedených potomkov.“*²⁰ Nevýhodou pre nadobúdateľa je v prípade dedenia jeho ohrozenejšia majetková pozícia, vzhľadom na fakt, že poručiteľ môže do svojej smrti s majetkom disponovať, previesť ho ešte počas života na inú osobu, zaťažiť ho, odkázať ho v závete inému dedičovi a pod.

Správa o rodinných podnikoch v Európe č. 2014/2210 (INI) zdôrazňuje skutočnosť, že rodinné podniky sú zvyčajne financované z vlastného kapitálu na rozdiel od nerodinných podnikov. Vzhľadom na túto skutočnosť vyzýva členské štáty, aby národné právne predpisy v oblasti zdaňovania dedičstva mali podporný a nie diskriminačný charakter na financovanie vlastným kapitálom, ktoré je pre rodinné podniky dôležité. V Slovenskej republike je od dane oslobodený príjem *„z predaja nehnuteľnosti nadobudnutej dedením (postupným dedením) v priamom rade alebo niektorým z manželov, ak uplynie aspoň päť rokov odo dňa nadobudnutia tejto nehnuteľnosti preukázateľne do vlastníctva alebo spoluvlastníctva poručiteľa (poručiteľov) alebo vyradenia z obchodného majetku, ak bola táto nehnuteľnosť zahrnutá do obchodného majetku, okrem príjmov, ktoré plynú daňovníkovi podľa zmluvy o budúcom predaji nehnuteľnosti uzavretej do piatich rokov od jej nadobudnutia alebo od jej vyradenia z obchodného majetku, aj keď kúpna*

²⁰Zákon č. 40/1964 Zb. Občiansky zákonník v znení neskorších predpisov, §479.

zmluva bude uzatvorená až po piatich rokoch od jej nadobudnutia alebo vyradenia z obchodného majetku.“²¹

Pri nástupníctve v podniku často prichádza k situácii, keď má majiteľ firmy viacerých potomkov, prípadných nástupcov v podniku, z ktorých jeden alebo viacerí vedú neusporiadaný život, sú ním považovaní za nezodpovedných, či s nimi nemá kontakt. V prípade, že chce majiteľ firmy odovzdať nástupníctvo v podniku len „zodpovedným potomkom“, Občiansky zákonník rieši v rámci otázok dedičstva aj tzv. inštitút vydedenia potomkov, ktorý umožňuje dosiahnuť, aby bol potomok úplne alebo čiastočne zbavený svojho dedičského práva. Podiel vydedeného potomka tak nadobúdajú jeho deti, avšak len v prípade, že ich poručiteľ tiež nevydedil. Vydediť však nemožno maloletých potomkov.

„Poručiteľ môže vydediť potomka, ak

- a) v rozpore s dobrými mravmi neposkytol poručiteľovi potrebnú pomoc v chorobe, starobe alebo v iných závažných prípadoch,*
- b) o poručiteľa trvalo neprejavuje opravdivý záujem, ktorý by ako potomok mal prejavovať,*
- c) bol odsúdený pre úmyselný trestný čin na trest odňatia slobody v trvaní najmenej jedného roka,*
- d) trvalo vedie neusporiadaný život.*“²²

Vydedenie sa uskutoční na základe listiny o vydedení. Možno ju spísať vlastnou rukou (tzv. holografná listina o vydedení), zriadiť v písomnej podobe za účasti svedkov (tzv. alografná listina o vydedení) alebo môže mať aj podobu notárskej zápisnice. Je potrebné v listine o vydedení uviesť dôvod vydedenia, pretože iba jeho samotná existencia je nepostačujúca. Listinu o vydedení je tiež možné zrušiť odvolaním, jej zničením alebo spísaním listiny o zrušení vydedenia.

Pre úplnosť témy nástupníctva je potrebné uviesť aj príklad situácie úmrtia podnikateľa, ktorý prevádzkoval svoj podnik na základe živnostenského oprávnenia a jeho potomkovia majú po jeho smrti záujem vedenie podniku prevziať. Riešenie tejto situácie uvádza zákon č. 455/1991 Z.z. o živnostenskom podnikaní, ktorý uvádza:

²¹Zákon č. 595/2003 Z.z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov, §9. Odsek 1b.

²² Zákon č. 40/1964 Zb. Občiansky zákonník v znení neskorších predpisov, §469 odsek 1a.

„Ak fyzická osoba (živnostník) zomrie, môžu v živnosti pokračovať až do skončenia konania o prejednaní dedičstva:

- a) dedičia zo zákona, ak niet dedičov zo závetu,*
- b) dedičia zo závetu a pozostalý manžel, aj keď nie je dedičom, ak je spoluvlastníkom majetku používaného na prevádzkovanie živnosti,*
- c) pozostalý manžel spĺňajúci podmienku uvedenú v písmene b), ak v živnosti nepokračujú dedičia,*
- d) správca dedičstva, ak ho ustanovil súd.“²³*

Pokračovanie v živnosti sú dedičia alebo pozostalý manžel povinní oznámiť živnostenskému úradu do jedného mesiaca od smrti podnikateľa. Ak však nespĺňajú osobitné podmienky prevádzkovania živnosti, je nevyhnutné, aby bez zbytočného odkladu ustanovili zodpovedného zástupcu.

Živnostenský zákon umožňuje dedičom a pozostalému manželovi pokračovať v živnosti aj po skončení dedičského konania, ak v dedičskom konaní nadobudli majetok využívaný na prevádzkovanie živnosti, avšak za podmienky, že do šiestich mesiacov získajú vlastné živnostenské oprávnenie. Túto skutočnosť však tiež musia oznámiť živnostenskému úradu obdobne do jedného mesiaca po skončení dedičského konania. Zákon tak dáva možnosť adaptácie pokračovateľov v živnosti na vzniknutú situáciu úmrtia člena rodiny a s ním súvisiace zachovanie kontinuity podnikania. Výnimku má z tohto zákona pozostalý manžel, ktorý bol spoluvlastníkom majetku využívaného na podnikanie alebo tento majetok nadobudol v dedičskom konaní, pretože môže pokračovať v živnosti pozostalého aj po uplynutí šiestich mesiacov od skončenia dedičského konania.

Jednou z foriem ako riešiť nástupníctvo v rodinných podnikoch je tzv. dohoda o truste, používaná v krajinách anglosaského právneho systému založeného na precedensoch. Dohoda o truste vznikla v Anglicku a jej názov je odvodený od anglického slova „trust“, čo v preklade znamená dôvera. Predstavuje právny vzťah ustanovený medzi dvoma osobami, z ktorých jedna spravuje majetok spôsobom, aby z neho druhá osoba mala úžitok. Zakladateľ trustu určí správcu majetku, ktorý bude majetok v truste spravovať a tiež určí osoby, ktorým má plynúť úžitok z majetku v truste, pričom za takúto osobu môže ustanoviť aj sám seba. Najčastejšie je jej použitie pri usporiadaní rodinného majetku alebo na medzigeneračné prevody rodinného majetku. Zakladatelia podniku tak môžu previesť majetok, ktorý je ďalej spravovaný podľa ich nariadení. Majetok v truste, ktorý

²³ Zákon č. 455/1991 Z.z. o živnostenskom podnikaní v znení neskorších predpisov, §13, odsek 1.

spravujú správcovia trustu je však oddelený od majetku zakladateľa. Najčastejším dôvodom na vznik trustov je vyhnutie sa problémom s dedičstvom. Proces vysporiadania dedičstva je zdĺhavý a sú s ním spojené značné náklady a práve tieto nevýhody dohoda o truste eliminuje, pretože majetok v truste spadá po smrti zakladateľa stále pod trust. V mnohých západných krajinách nahradila dohoda o truste vďaka svojej veľkej flexibilita tradičné inštitúty ako napríklad dedičstvo. Dohoda o truste tiež predchádza rozdrobeniu majetku pri dedičskom konaní, napríklad pri dedení veľkého rodinného podniku viacerými potomkami a pod. Uzatvára sa na základe trustovej zmluvy. Veľkou výhodou trustu je tiež zamedzenie nerozvážnemu utrácaniu dedičstva nezodpovedných potomkov. Správca trustu totiž uvoľňuje finančné prostriedky a výnosy z trustu len osobám určeným v trustovej zmluve a to len na účely uvedené v trustovej zmluve. Zakladateľ trustu tak môže zabezpečiť, že niektorému z jeho nezodpovedných potomkov nebudú vyplácané prostriedky z trustu alebo mu budú vyplácané len za určitým účelom napr. na jeho vzdelanie alebo zdravotnú starostlivosť.

Ekvivalent dohody o truste je kodifikovaný už aj v kontinentálnom európskom práve, konkrétne v novom občianskom zákonníku Českej republiky č. 89/2012 Sb. vo forme tzv. Svěřenského fondu. Osoba vyčlení svoj majetok alebo len jeho časť za určitým účelom a založí tým tzv. Svěřenský fond. Majetok Svěřenského fondu spravuje svěřenský správca, ktorý prijme záväzok spravovať tento fond a ktorým sa môže stať každá fyzická osoba, ktorá je spôsobilá na právne úkony. Svěřenský správca má plné právo na nakladanie a správu majetku v svěřenskom fonde. Nevyhnutné je tiež stanovanie tzv. obmyšleného svěřenského fondu, ktorý má právo na úžitky plynúce z majetku vo fonde. Nový občiansky zákonník Českej republiky nevylučuje možnosť, že zakladateľ menuje za správcu fondu sám seba alebo priamo obmyšleného, avšak v takomto prípade musí mať svěřenský fond ešte jedného správcu. Zakladateľ fondu tiež určí pravidlá na správu majetku vo fonde a súčasne aj pravidlá pre rozdeľovanie výnosov z neho. Svěřenský fond môže zakladateľ zriadiť s okamžitou platnosťou alebo pre prípad smrti. Svěřenský fond zriadený pre prípad smrti vznikne až po prevzatí svěřenským správcom v deň smrti zakladateľa. Využitie inštitútu svěřenského fondu môže teda v reálnych podmienkach nástupníctva v rodinných podnikoch vyzeráť napríklad tak, že majiteľ podniku (zakladateľ svěřenského fondu) vloží do tohto fondu svoj podnik, určí ako správcu svěřenského fondu niektoré zo svojich detí alebo všetky svoje deti a za obmyšleného stanoví seba a svoje deti. Zabezpečí tak, že podnik budú spravovať jeho potomkovia, pričom úžitky zo správy

podniku budú plynúť priamo im, no aj jemu ako zakladateľovi svěřenského fondu a pôvodnému zakladateľovi podniku. V Slovenskej republike nie je problematika trustov resp. svěřenských fondov zákonne upravená.

Majitelia podnikov často stoja pred vážnym rozhodnutím, či podnik odovzdať nástupcovi alebo ho radšej predať. Ponuky investorov na odkúpenie rodinných firiem v poslednej dobe silnejú a preto preverujú silu tradičných rodinných podnikov. Predaj podniku volia zakladatelia aj v prípade, že nemajú nástupcu vo svojom podnikaní. Pri predaji firmy však zakladateľ zinkasuje peňažné prostriedky, o ktoré sa musí starať, ďalej ich investovať, či inak ochrániť pred prípadným náhlým pádom meny.

3.2. Záverečná fáza života rodinného podniku - zánik podnikania

Osobitosti zániku podnikania sa líšia vzhľadom na spôsob prevádzkovania podnikania, a to buď na základe živnostenského oprávnenia alebo vo forme obchodnej spoločnosti.

Zánik podnikania prevádzkovaného na základe živnostenského oprávnenia

Zánik podnikania prevádzkovaného na základe živnostenského oprávnenia zaniká zánikom živnostenského oprávnenia, keďže podnikanie je prevádzkované na jeho základe. Túto problematiku upravuje zákon č. 455/1991 Z.z. o živnostenskom podnikaní:

„Živnostenské oprávnenie zaniká

- a) smrťou fyzickej osoby (živnostníka), ak nepokračujú v živnosti dedičia alebo správca dedičstva; oprávnenie však zanikne najneskôr uplynutím lehoty uvedenej v § 13 ods. 5,*
- b) zánikom právnickej osoby, ak nejde o prípady podľa § 14 a 15,*
- c) uplynutím času, ak živnostenské oprávnenie bolo vydané na určitý čas,*
- d) rozhodnutím živnostenského úradu o zrušení živnostenského oprávnenia podľa § 58,*
- e) ak to ustanoví osobitný zákon,*
- f) uplynutím lehoty povoleného prechodného alebo trvalého pobytu podnikateľa alebo jeho zrušením,*
- g) dňom uvedeným v oznámení o ukončení podnikania; to neplatí, ak živnostenský úrad začal konanie o zrušení živnostenského oprávnenia podľa § 58 ods. 1 písm. c) alebo § 58 ods. 2 písm. a) alebo konanie o uložení pokuty podľa tohto zákona“²⁴*

²⁴Zákon č. 455/1991 Z.z. o živnostenskom podnikaní v znení neskorších predpisov, §57.

Ukončiť živnostenské oprávnenie však môže podnikateľ aj na vlastnú žiadosť. V tomto prípade doručí živnostenskému úradu oznámenie o ukončení živnostenského oprávnenia.

Zánik obchodnej spoločnosti

Zánik obchodnej spoločnosti je následkom jej zrušenia. Zrušenie spoločnosti môže nastať z nasledujúcich dôvodov:

- a) uplynutím doby, na ktorú bola zriadená – pri rodinných podnikoch však nepredpokladáme, že by bol podnik zriadený na určitú dobu a teda je tento bod irelevantný,
- b) rozhodnutím súdu - súd môže rozhodnúť o zrušení spoločnosti v prípade, že sa v príslušnom kalendárnom roku nekonalo valné zhromaždenie, spoločnosť poruší povinnosť vytvoriť alebo následne doplniť rezervný fond, podnik nesplnil svoju povinnosť uloženia účtovnej závierky do zbierky listín za dve po sebe nasledujúce účtovné obdobia,
- c) na základe vzájomnej dohody spoločníkov,
- d) vyhlásením konkurzu – v prípade, že je spoločnosť predĺžená a teda hodnota záväzkov je vyššia ako hodnota majetku,
- e) zamietnutím návrhu na vyhlásenie konkurzu z dôvodu nedostatku majetku,
- f) zrušením spoločnosti bez likvidácie – predstavuje dobrovoľný zánik spoločnosti vo forme zlúčenia, splynutia, rozdelenia spoločnosti, podnik má teda svojho právneho nástupcu.

Obchodná spoločnosť je v takýchto prípadoch povinná uvádzať svoje obchodné meno aj spolu s dodatkom, ktorý jasne definuje jej súčasný právny stav, a teda s dodatkom „v likvidácii“ alebo „v konkurze“.

K indikátorom naznačujúcim potenciálne problémy podniku, ktoré môžu viesť až k zániku podniku patria problémy s úhradou záväzkov podniku voči dodávateľom, bankám, zamestnancom a iným veriteľom, strata kľúčových odberateľov, dlhotrvajúci pokles tržieb, neúnosný rast výrobných nákladov, pri ktorých podnik nie je schopný vytvárať zisk, pretrvávajúca záporná hodnota vlastného imania, dlhodobá neschopnosť dodržiavať podmienky stanovené v úverových zmluvách, objavenie mimoriadne silného nového konkurenta na trhu, ktorému podnik nedokáže konkurovať a stráca kvôli nemu

čoraz viac zákazníkov, strata kľúčového trhu, napríklad v zahraničí z dôvodov, ktoré podnik nevie ovplyvniť, napríklad v extrémnom prípade z dôvodu vypuknutia vojny v krajine, v ktorej sa nachádza kľúčový trh podniku a iné indikátory.

Táto kapitola bola venovaná fázam života rodinného podniku, z ktorej kritická fáza života rodinného podniku – začatie podnikania je považovaná za fázu najviac ovplyvňujúcu tvorbu účtovnej stratégie rodinného podniku. Vo vnútornom predpise rodinného podniku účtujúceho v sústave podvojného účtovníctva bolo na konkrétnych príkladoch častí vnútorného predpisu zobrazené, ako teoretické poznatky o rodinných podnikoch (ich definícia, podpora, výhody, nevýhody a špecifické problémy) môžu ovplyvňovať tvorbu účtovnej stratégie podniku. Účtovnú stratégiu si každý rodinný podnik vytvára vlastnú, prispôsobenú jeho špecifikám. Značná časť kapitoly bola venovaná aj téme nástupníctva v rodinných podnikoch, ktorá je typická pre rodinné podniky. Posledná fáza života rodinného podniku je zánik podniku, aj keď nie je považovaná primárne za kritickú fázu života rodinného podniku, v značnej miere ovplyvňuje život rodinného podniku.

ZÁVER

Účtovníctvo v praxi neexistuje nikdy samostatne. V praxi je účtovníctvo súčasťou ekonomického celku, najčastejšie podnikateľského subjektu a samotné účtovníctvo je ovplyvnené množstvom faktorov, ekonomickými a podnikateľskými rozhodnutiami, zákonmi a množstvom iných skutočností.

Cieľom práce bol komplexný pohľad na účtovníctvo a identifikácia všetkých konkrétnych faktorov špecifických pre rodinné podniky, ktoré by mohli vplývať na účtovnú stratégiu a určovať jej konečnú podobu. Na účtovnú stratégiu vplyvajú napríklad daňové faktory, výber právnej formy spoločnosti, veľkosť podniku, faktory odvetvia, v ktorom podnik pôsobí, dostupnosť účtovných odborníkov a iné.

V práci boli preto rozobrané rodinné podniky vo všeobecnosti, ich definícia, príklady, špecifiká, podpora, pretože každý z týchto faktorov vplyva na formovanie účtovnej stratégie. Je preto nutné poznať osobitné potreby rodinných podnikov na správne stanovenie účtovnej stratégie pre nich.

Následne bol v práci rodinný podnik sledovaný od jeho samotného vzniku, kde výber právnej formy a následne voľba sústavy účtovníctva sú jedným z najvýznamnejších faktorov ovplyvňujúcich tvorbu účtovnej stratégie. Práca tiež obsahuje príklad vnútorného predpisu rodinného predpisu zostaveného na základe špecifických potrieb rodinného podniku obsahujúci oblasť opravných položiek, zásob, dotácií, pokladnice, inventarizácie, obehu a archivácie účtovných dokladov. Tvorba vnútorného predpisu predstavuje ďalšiu významnú súčasť tvorby účtovnej stratégie rodinného podniku. Súčasťou práce bolo aj spracovanie témy nástupníctva resp. neskoršej generačnej výmeny v rodinnom podniku v podmienkach Slovenskej republiky. Vzhľadom na skutočnosť, že táto fáza života podniku sa týka len rodinných podnikov bolo spracovanie tejto témy nevyhnutné pre komplexnosť témy diplomovej práce. Ako sa mi v práci podarilo dokázať, problematika nástupníctva je veľmi zložitý proces, trvajúci aj niekoľko rokov a treba k nemu pristupovať s veľmi citlivým a individuálnym prístupom, pričom neexistuje univerzálny prístup na ideálne zvládnutie procesu nástupníctva, ale naopak jeho ideálne zvládnutie sa líši podnik od podniku. Vo všeobecnosti však musí rodinný podnik postupovať v medziach platnej legislatívy ovplyvňujúcej nástupníctvo v rodinnom podniku uvedených v práci.

Z výsledkov práce vyplýva, že účtovníctvo je široký komplexný celok a nemožno ho zužovať len na zaúčtovanie účtovných prípadov na základe účtovných dokladov, ale súčasťou účtovníctva je najmä stanovenie účtovnej stratégie a to prostredníctvom výberu právnej formy, výberu sústavy účtovníctva (v prípadoch povolených zákonom o účtovníctve) a následne tvorbou vnútorného predpisu, kde sa upravujú konkrétne oblasti účtovníctva, stanovujú sa pravidlá pre ich účtovanie, oceňovanie a inventarizáciu a určujú sa tak dlhodobá účtovná stratégia pre rodinný podnik. Účtovanie konkrétnych účtovných prípadov následne podlieha stanovenej účtovnej stratégii. Rodinné podniky sú špecifickým prvkom národných ekonomík po celom svete a preto si stanovenie účtovnej stratégie u nich vyžaduje individuálny prístup zohľadňujúci všetky ich špecifiká.

Zoznam použitej literatúry

1. Knihy

1. MAJTÁN, M. a kol. *Manažment*. Piate doplnené vydanie. Bratislava : Sprint dva, 2009. 405 s. ISBN 978-80-89393-07-7.
2. BAŠTINCOVÁ, A. *Účtovníctvo a dane fyzických osôb*. 1. vyd. Bratislava : Wolters Kluwer s.r.o, 2014. 221 s. ISBN 978-80-8168-132-5.

2. Články v tlačенých časopisoch

1. ČERVENKOVÁ, A. Svého zakladateľa prežije len tretina rodinných firem. In *HR Forum*. Praha : People management forum, 2014, č. 6, s. 5-6. ISSN 1212-690X.
2. KEJHOVÁ, H. Rodinné firmy zahájily generační výměnu. In *Moderní řízení*. Praha : Economia, 2016, č. 11, s. 8-10. ISSN 0026-8720.
3. ČERVENKOVÁ, A. Nástupnictví přináší firmám konkurenční výhodu. In *HR Forum*. Praha : People management forum, 2016, č. 5, s. 6-7. ISSN 1212-690X.
4. STRÁŽOVSKÁ, L. Využitie marketingu v rodinnom podnikaní II. In *Marketing Science & Inspiration*. Bratislava : Univerzita Komenského v Bratislave, 2014, č. 4, s. 2-6. ISSN 1338-7944.
5. BELANOVÁ, K. Prehľad relevantných otázok o rodinnom podnikaní. In *Ekonomické spektrum*. Bratislava : Vydavateľstvo Ekonóm, 2014, č. 1, s. 4-10. ISSN 1336-9105.
6. JURINOVÁ, M. Forbes TOP 20 rodinných firiem. In *Forbes*. Bratislava : Barcz & Conrad Media, 2017, č. 6, s. 51-55. ISSN 1338-252.
7. HALUZA, I. - BRUNOVSKÝ, O. Tromfy a slabiny rodinných firiem. In *Trend*. Bratislava : News and Media Holding, 2017, č. 26, s.32 - 33. ISSN 1335-068.

3. Zákony

1. Zákon č. 513/1991 Z.z. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov.
2. Zákon č. 40/1964 Z.z. Občiansky zákonník v znení neskorších predpisov
3. Zákon č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov.
4. Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov.
5. Zákon č. 82/2005 Z. z. o nelegálnej práci v znení neskorších predpisov.
6. Zákon č. 36/2005 Zb. o rodine v znení neskorších predpisov.

7. Zákon č. 455/1991 Z.z. o živnostenskom podnikaní v znení neskorších predpisov.

4. Opatrenia

1. Opatrenie Ministerstva financií SR č. 23 054/2002-92, ktoré určuje detaily o postupoch účtovania a tiež detaily o rámcovej účtovej osnove určenej pre podnikateľov, ktorí účtujú v sústave podvojného účtovníctva v znení neskorších predpisov.
2. Opatrenie Ministerstva financií Slovenskej republiky č. MF/15464/2013-74, ktorým sa ustanovujú podrobnosti o usporiadaní, označovaní a obsahovom vymedzení položiek individuálnej účtovnej závierky a rozsahu údajov určených z individuálnej účtovnej závierky na zverejnenie pre mikro účtovné jednotky v znení neskorších predpisov.
3. Opatrenie Ministerstva financií Slovenskej republiky z 3. decembra 2014 č. MF/23378/2014-74, ktorým sa ustanovujú podrobnosti o individuálnej účtovnej závierke a rozsahu údajov určených z individuálnej účtovnej závierky na zverejnenie pre malé účtovné jednotky v znení neskorších predpisov.
4. Opatrenie Ministerstva financií Slovenskej republiky z 3. decembra 2014 č. MF/23377/2014-74, ktorým sa ustanovujú podrobnosti o individuálnej účtovnej závierke a rozsahu údajov určených z individuálnej účtovnej závierky na zverejnenie pre veľké účtovné jednotky a subjekty verejného záujmu v znení neskorších predpisov.

5. Internetové zdroje

1. MESAČŇÍK PODNIKANIE. 2014. *Situácia rodinných podnikov na Slovensku*. [online]. [cit. 2017-02-27]. Dostupné na internete: <<http://mesacnikpodnikanie.sk/situacia-rodinnych-podnikov-na-slovensku/>>.
2. MESAČŇÍK PODNIKANIE. 2014. *Rodinné podnikanie a franchising*. [online]. [cit. 2017-02-27]. Dostupné na internete: <<http://mesacnikpodnikanie.sk/rodinne-podnikanie-a-franchising/>>.