

Co by sjednocená Evropa znamenala pro živnostníka?

Především jeden skutečný trh: prodávat do Německa nebo Rakouska stejně snadno jako do vedlejšího okresu. A taky pravidla, na která je malá firma krátká.



Obojí – protože živnostník nemá čas na řeči a pozná, když mu někdo maluje.

Papírová zeď, kterou nevidíte na mapě

Truhlář z Chebu to má k zákazníkovi v Bavorsku dvacet minut. Právně je to ale cesta přes ohlášení přeshraniční služby, německé profesní předpisy, jinou DPH a jiné spotřebitelské právo. Mezinárodní měnový fond spočítal, čemu se vnitřní bariéry EU rovnají: u zboží zhruba 44procentnímu clu, u služeb 110procentnímu. Pro koncern s právním oddělením je to režie. Pro živnostníka je to zeď – a tak většina malých českých firem prodává jen doma, na trhu deseti milionů lidí, zatímco americký konkurent startuje na trhu 330 milionů.

Co by jeden trh doopravdy znamenal

Sjednocený kontinent v tom podstatném znamená jedno: pravidla se přestanou lámat na hranicích. Jedna registrace, jedno DPH, jedny spotřebitelské podmínky, kvalifikace platná všude. Řemeslo, e-shop nebo softwarová živnost by měly od prvního dne 450 milionů potenciálních zákazníků – ne teoreticky jako dnes, ale prakticky, jako je má floridský podnikatel v Texasu.

K tomu jedna méně viditelná věc: peníze. Evropské úspory leží v bankách, místo aby pracovaly; jednotný kapitálový trh znamená i to, že se malá firma snáz dostane k investici, aniž by musela prodat duši velkému hráči.

Co by mohlo být horší – bez příkras

Evropská regulace umí být psaná od stolu a dopadá na malé dřív než na velké; kdo si prošel GDPR

s jedním zaměstnancem, ví své. Jednotnější Evropa znamená, že se špatný zákon nespraví doma. To je reálné riziko a jediná poctivá odpověď zní: záleží, kdo u toho bude sedět. Jeden rozumný zákon místo sedmadvaceti různých je pro malé úleva; jeden nesmyslný je průšvih pro všechny. Proto potřebuje malé podnikání u evropského stolu hlas – a Česko váhu, kterou samo nemá.

Sečteno

Dnešní stav je pro živnostníka to nejhorší z obojího: regulace už je z velké části evropská, ale trh pořád národní. Dostavět jednotu znamená vzít si i tu druhou polovinu – trh. Platíte náklady kontinentu; má smysl chtít i jeho výhody.

Všechny otázky →

ČASTÉ OTÁZKY

Můžu už dnes podnikat v celé EU?

Formálně ano, prakticky s překážkami: jiné právo, jiné licence, jiná daňová správa v každé zemi. Pro velkou firmu reálná položka, pro živnostníka často důvod za hranice vůbec nejet.

Co je OSS a proč nestačí?

Jednotné přiznání DPH pro prodej do jiných zemí EU. Funguje pro e-shopy se zbožím, ale nepokrývá služby na místě, licence, uznávání kvalifikací ani spotřebitelské právo – tedy většinu skutečné expanze.

Nepřinesla by jednotná Evropa víc regulace?

Riziko to je – evropská pravidla dnes dopadají na malé dřív než na velké. Poctivá odpověď: záleží, kdo je píše. Jeden zákon místo sedmadvaceti ale znamená méně papírů, ne víc.

Co by se stalo s českými daněmi a odvody?

V realistické federaci zůstávají daně z příjmu a odvody národní – federální rozpočty se financují z jiných zdrojů. Sazby by dál určoval český parlament.

Vyplatí se malému českému podnikání jednotný trh už dnes?

Ano, je to největší výhoda členství: 450 milionů zákazníků bez cel. Jen je dostavený napůl – pro zboží funguje, pro služby a digitál pokulhává. Dostavět ho je přesně to, oč běží.

ZDROJE

- Evropská komise: jednotný trh, režim OSS (One Stop Shop)
- IMF (2024/2025): vnitřní bariéry EU ekvivalent cla ~44 % zboží / ~110 % služby
- Draghiho zpráva (2024): fragmentace trhu a dopad na malé firmy