Věc: Reakce na kalkulaci nákladů taxislužby – jaro 2025
Adresát: Odbor daní, poplatků a cen, Magistrát hlavního města Prahy
Odesílatel: [redacted]

Vážené dámy, vážení pánové,
obracím se na Vás v návaznosti na Vaši odpověď č. j. MHMP 646402/2025 ze dne 30.07.2025, včetně přílohy Pracovní kalkulace ceny taxislužby – jaro 2025. Po jejím detailním prostudování musím s veškerou vážností upozornit na závažné metodické i faktické nedostatky, které mají zásadní vliv na výsledek a mohou zkreslovat představu o reálných příjmech a nákladech živnostníka provozujícího taxislužbu.

1. Fiktivní zisk zahrnující příjem z prodeje vozidla
Vaše kalkulace uvádí měsíční zisk např. 31 468 Kč (Octavia), přičemž do tohoto čistého měsíčního zisku započítáváte příjem z prodeje vozidla, které se má uskutečnit až po 5 letech. To znamená, že do měsíčního zisku promítáte budoucí jednorázový výnos, ale nezahrnujete investiční riziko, amortizaci ani opravy mimo záruku, v důsledku toho uměle navyšujete reálný příjem o přibližně 5 800–14 000 Kč měsíčně.
Tento přístup je z účetního hlediska zavádějící a z pohledu OSVČ zcela neakceptovatelný, živnostník nemůže pokrýt své současné životní náklady budoucím prodejem auta. Pokud by tento přístup byl aplikován na zaměstnance města, kteří si pořídí služební vozidlo a po pěti letech jej prodají, nepochybně by se výtěžek z prodeje nepovažoval za součást jejich měsíční mzdy.

2. Zpochybnitelné vstupní náklady – podhodnocení
Z kalkulace vyplývá podcenění několika zásadních nákladových položek:
Havarijní pojištění: Uvádíte 32 436 Kč/rok, ale reálné nabídky pro taxislužby (např. Allianz, Kooperativa) se běžně pohybují mezi 65

000–85 000 Kč. Navíc Raiffeisenbank, kterou uvádíte jako zdroj, není pojišťovnou, ale pouze zprostředkovatelem (viz jejich vlastní web).
Povinné ručení: Vámi uvedená hodnota 6 732 Kč je na území HMP pro taxislužbu zcela nereálná. Běžné sazby se pohybují v pásmu 18 000–24 000 Kč ročně.
Servis: Uvádíte 15 440 Kč ročně pro období 150–200 tis. km. To však: ignoruje pravidelné výměny oleje, brzd, rozvodů, tlumičů, spojky, klimatizace, výfuku a dalších dílů.
u taxi provozu jde navíc o zrychlené opotřebení, které není kryto zárukou ani v rámci tzv. Servis+, a výrobci (včetně Škoda Auto) často výslovně vylučují uznání reklamace u vozidel v režimu taxislužby.
Pneumatiky: Cena 10 400 Kč za 4 sady (2 letní, 2 zimní) včetně přezutí je technicky neproveditelná. Kvalitní sada pneumatik pro rozměr 225/55 R17 stojí min. 4 500 Kč/ks, tedy 18 000–22 000 Kč za dvě sady + služby pneuservisu.

3. Neprokazatelné údaje o výkonnosti řidiče
Předpokládáte denní výkon 11 zakázek, průměrná jízda 7,8 km a 5 minut čekání. Ve skutečnosti:
• běžný pracovní den trvá 8–10 hodin, nikoli 219 dnů s garantovaným provozem,
podle údajů z AAA Taxi a Modrého anděla je běžné vytížení 5–8 jízd denně,
průměrná hodnota jedné zakázky se pohybuje okolo 220–250 Kč, nikoli 375–450 Kč.
Celková ročně očekávaná tržba 905 000–986 000 Kč je v běžných podmínkách nepřiměřeně nadhodnocená, čímž vzniká dojem fiktivního zisku.

4. Nezohlednění reálného pracovního zatížení a rizik OSVČ
Vaše kalkulace pracuje s předpokladem, že živnostník:
nemarodí, nemá dovolenou, a pracuje přesně 219 dní ročně bez výpadků, má stabilní počet zakázek bez ohledu na sezonu, stav trhu,

konkurenci alternativních platforem (Bolt, Uber), a zároveň má nulové výpadky způsobené technickým stavem vozidla či administrativními omezeními.
To vše je v přímém rozporu se skutečností, že OSVČ v taxislužbě čelí vysoké míře nejistoty a provozní zátěže.

5. Metodologický nesoulad a etická otázka
Považuji za mimořádně nevhodné, že město, které samo reguluje ceny, zároveň vytváří modelovou kalkulaci, ve které figuruje budoucí výnos z prodeje auta jako měsíční příjem, zatímco reálné náklady jsou výrazně podhodnocené. Pokud by měl být tento model základem pro posuzování udržitelnosti podnikání, měl by být:
postaven na reálných tržních cenách doložitelných smlouvami,
zohledňovat průměrnou mzdu v Praze jako referenční srovnání aktuálně cca 45 000 Kč hrubého, a měl by odrážet i sociální odpovědnost města, nikoli jen tabulkovou optimalizaci.

6. Rád bych upozornil i na to, že ve Vámi popisované kalkulaci se objevuje kombinace, která z účetního hlediska nedává smysl! na jednu stranu předpokládáte využití výdajového paušálu OSVČ, na druhou stranu zahrnujete odpisy pořizovací ceny vozidla a výnos z jeho prodeje.
Pokud OSVČ daní výdajovým paušálem, žádné odpisy ani výdaje na vůz nelze uplatnit a tím pádem ani příjem z prodeje auta po 5 letech nelze považovat za čistý výnos, protože mu chybí nákladové pokrytí. Tento nesoulad dále potvrzuje, že výsledný čistý zisk je metodicky chybný a výrazně nadhodnocený.

Prosím o zaslání odpovědi prostřednictvím datové schránky ID: [redacted], a to nejpozději do 30 dnů ode dne doručení této žádosti.
Děkuji za spolupráci a vyjasnění této záležitosti.
S úctou,

