

Ing. Alena Šafrová Drášilová, Ph.D.

Základy podnikání

(9)

Obsah bloku

- Kalkulace
 - Fixní a variabilní náklady
 - Analýza bodu zvratu
 - Kalkulace
 - Metody kalkulace nákladů
- Financování
 - Zdroje financí a jejich (ne)výhody
 - Návratnost investice
- Úkolový list č. 9

Fixní a variabilní náklady

- **fixní náklady**

- jejich výše není přímo závislá na objemu výroby
- rostou skokově, nikoliv s každou další vyrobenou jednotkou výkonu

- **variabilní náklady**

- jejich výše roste s každým dalším vyrobeným kusem nebo poskytnutou službou
- rostou plynule

Fixní a variabilní náklady

mzdy agenturních
pracovníků

součástky

povinné
ručení

DPH

zdravotní
pojištění

pořízení
stroje

mzda
ředitele

telefony

pohonné
hmoty

nájem

obaly

provoz
stroje

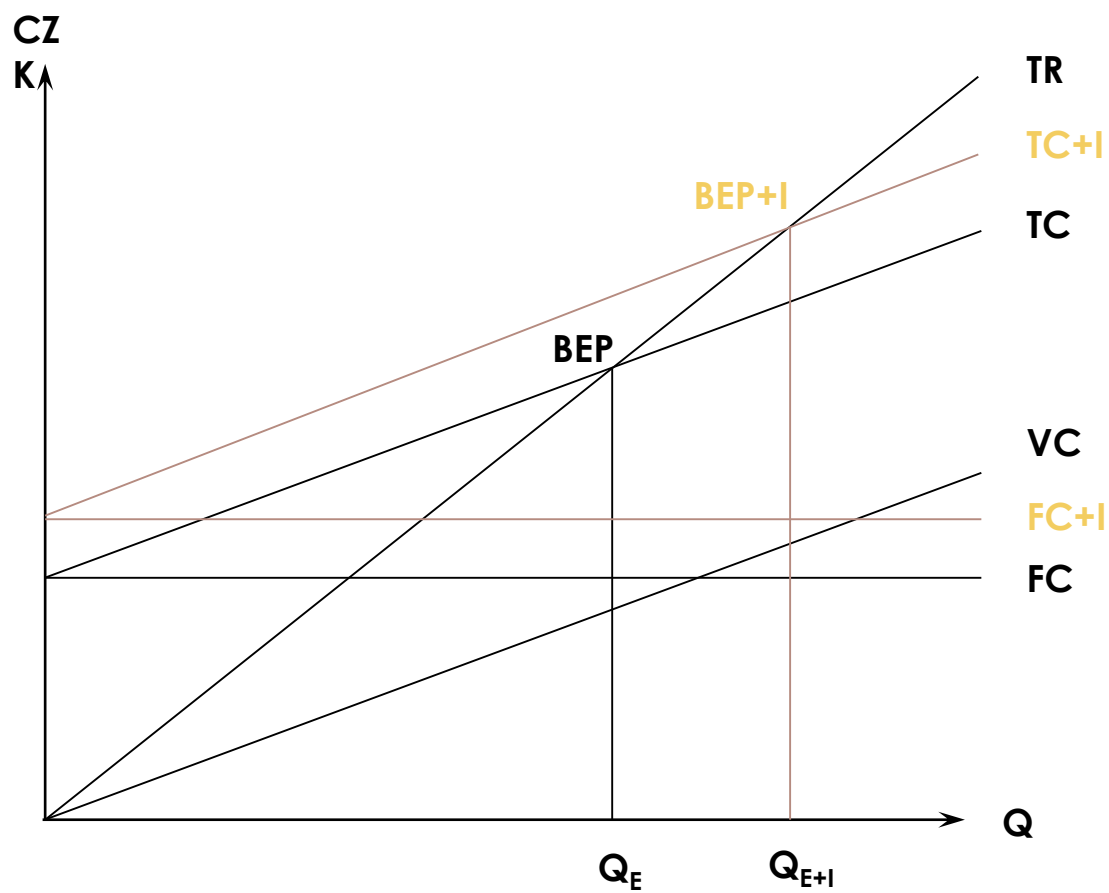
opravy a
seřizování
stroje

osvětlení

mzda
obchodníka

STK

Analýza bodu zvratu



Kalkulace

- přiřazení nákladů k výrobkům
 - logické
 - přesné
 - v souvislostech
 - promyšlené
 - odrážející realitu
- porovnání nákladů a výnosů
- stanovení marže
- srovnání výnosnosti různých výrobků

Kalkulace

- kalkulační jednotice
 - kus, série, kg, t, m², bm, hod., zákazník, zakázka, stránka, faktura, lekce,...
- typy nákladů pro kalkulace
 - přímé náklady
 - nepřímé (režijní) náklady
 - výrobní režie
 - správní režie
 - odbytové náklady

Metody kalkulace

- způsob rozpočítání nákladů na kalkulační jednici
- co je předmětem kalkulace?
 - typ výrobku
 - způsob výroby
- co od kalkulace očekáváme?

Kalkulace dělením

- **prostá**

$$c = TC/Q$$

- **stupňovitá**

- oddělením výrobních, správních a odbytových nákladů
 - oddělení jednotlivých výrobních fází
 - postupně (kumulativně) nebo průběžně
- **dělení poměrovými čísli**
 - čas spotřebovaný na výrobu, hmotnost, rozměry, přímé mzdy, apod.

Stupňovitá kalkulace

- vyrobeno 1 000 ks
- prodáno 800 ks
- výrobní náklady 100 000,- Kč
- správní a odbytová režie 20 000,- Kč

výrobní náklady/ks 100,- Kč

správní a odbyt. režie/ks 25,- Kč

úplné vlastní náklady výkonu 125,- Kč

zisková přírážka 20 % 25,- Kč

nabídková cena 150,- Kč

Financování

- kolik peněz mám?
 - kolik z nich jsem ochoten investovat?
 - kolik budu potřebovat na investice?
 - kolik budu potřebovat na provoz?
 - jak dlouho potrvá, než začnu generovat výnosy?
 - jaká je přijatelná doba návratu investice?
 - jak dlouho vydržím, než mě podnik začne živit?
-
- kolik peněz budu potřebovat odjinud?
 - kde je vezmu?

Zdroje financí

- **interní**

- vlastní úspory
- průběžné vlastní zdroje (vlastní výtěžek, jiný podnik, pronájem, dividendy, tantiémy,...)
- rodina, známí, kamarádi, přátelé

- **externí**

- (ne)bankovní půjčka
- obchodní partneři
- leasing
- venture kapitálové fondy
- business angels
- dotace
- crowdfunding

(Ne)výhody

- **přátelé a rodina**

- profesionální přístup
- písemná dohoda
- kalendář a podmínky splátek
- úroky

„Když nepůjčíš přáteli, ztratíš přítele, když půjčíš, ztratíš peníze i přítele.“

(Ne)výhody

- **banky**

- je třeba předložit podnikatelský záměr
- náročný, silný investor
- cílem je zisk akcionářů, ne pomoc podnikateli
- může požadovat podnikatelskou historii, ručení
- silná motivace plnit dohodu
- daňová přiznání, účetní výkazy, rozpočty,...
- podnikatelský účet u zvolené banky
- různá kritéria, různé váhy
- spotřebitelský úvěr, hypotéka

(Ne)výhody

- **obchodní partneři**

- výhled dlouhodobých obchodních vztahů
- riziko příliš intenzivní vazby
- platby s odkladem (dodavatelé)
- platby předem (odběratelé)

- **leasing**

- není nutná celá částka k investici
- předmět leasingu není majetkem podniku
- není nutné ručení
- specializují se na různé obory

(Ne)výhody

- **venture kapitálové fondy**

- investice za kapitálový vstup (vlastnický podíl)
- institucionalizované, registrované u ČNB
- sdružují prostředky individuálních investorů
- kontrolují výsledky

- **business angels**

- za podíl na společnosti investují finance
- poskytují manažerské znalosti, kontakty,...

(Ne)výhody

o dotace

- o požadavek podnikatelské historie
- o ziskovost, nebo alespoň zdravá ekonomika
- o složité zpracování, administrativní náročnost
- o minimum programů pro začínající podnikatele
- o povinná udržitelnost podle titulu
- o průběžné plnění požadavků
- o poplatek za externí zpracování žádosti

(Ne)výhody

○ **crowdfunding**

- nezáleží na nápadu, ale na jeho prezentaci
- důvěra investorů je motivující
- zprostředkovaný průzkum trhu
- rychlý a flexibilní
- zdroj networkingu, crowdsourcingu
- limitované množství financí
- riziko odcizení nápadu

Návratnost investice

- pro sebe
- pro investory

$$t = \frac{\text{počáteční investice}}{\text{průměrný roční výnos}}$$

- čistá současná hodnota (NPV)
- vnitřní výnosové procento (IRR)

Úkolový list č. 9

- Varianta 1: Kalkulace
- Varianta 2: Dotační programy
- Varianta 3: Business Angels

Varianta 1: Kalkulace

- pro podnik nebo nápad z úkolového listu č. 1 zpracujte přehled variabilních a fixních nákladů (názvy) **(1)**
- pokuste se tam, kde je to možné, odhadnout jejich výši **(2)**
- nákladové položky roztrďte na přímé a nepřímé náklady **(3)**
- navrhněte způsob kalkulace nákladů a nabídkové ceny **(4)**

Varianta 2: Dotační programy

- vyhledejte, jaké dotační programy je možné na jižní Moravě využít k rozjezdu podnikatelského záměru
- vyberte si dva takové programy **(1)**
- zjistěte, jaké jsou požadavky na podpořené projekty **(2)**
- stručně programy srovnejte **(3)**
- sepište výhody a nevýhody financování podnikatelského projektu prostřednictvím dotačního programu (min. 3 a 3) **(4)**

Varianta 3: Business Angels

- najděte na internetu konkrétního investora tohoto typu, který investuje do českých podniků **(1)**
- zjistěte, jaké má požadavky na projekty, do kterých investuje **(2)**
- zjistěte, do kterých projektů už investoval a 1–3 ve dvou větách představte **(3)**
- sepište výhody a nevýhody financování podnikatelského projektu prostřednictvím business angel investora (min. 3 a 3) **(4)**

Zajímavé odkazy

- <http://www.ipodnikatel.cz/Financovani-zacatku-podnikani/moznosti-zdroju-financovani-v-zacatcich-podnikani.html>
- <http://www.ipodnikatel.cz/Financovani-zacatku-podnikani/jednani-v-bance-aneb-banka-neni-obchodni-partner-jako-kazdy-jiny.html>
- <http://www.ipodnikatel.cz/Financovani-zacatku-podnikani/co-si-pripravit-pro-investora-kdyz-jdete-zadat-o-penize-na-rozvoj-podnikani.html>
- <http://www.ipodnikatel.cz/Financovani-zacatku-podnikani/jak-ziskat-investici-do-zacatku-podnikani-pravidla-pro-jednani-s-investorem.html>

Zajímavé odkazy

- <http://www.penize.cz/podnikatelske-uvery>
- <http://www.parlamentnilisty.cz/zpravy/ekonomika/Dotace-likviduji-nase-hospodarstvi-Ekonomove-vam-reknou-proc-269369>
- <http://www.podnikator.cz/provoz-firmy/financovani/financovani-podnikani/n:16986/Tajemstvi-tri-F-aneb-kde-sehnat-penize-na-rozjezd>
- <http://connect.zive.cz/bleskovky/kickstarter-temer-desetina-projektu-je-neuspesna/sc-321-a-180682>
- <http://www.startitup.sk/kolko-percent-vsetkych-kickstarter-projektov-zlyha-nedoda-odmeny/>

Doplňující literatura

- DOYLE, David P. *Strategické řízení nákladů*. Vyd. 1. české. Praha: ASPI, 2006. ISBN 80-7357-189-7.
- DOLEJŠOVÁ, Miroslava. *Zdroje financování malých a středních podniků*. Bučovice: Nakladatelství Martin Stříž, 2008. ISBN 978-80-87106-17-4.