

# Základy podnikání



RADMILA HERZÁNOVÁ



- Rozšíření prezentací k bloku ekonomicko-manážerských předmětů pro rok 2017

# Podnik a jeho podstata



- **Základní rysy podnikání:**
  - dosažení zisku, jakožto **přebytku výnosů nad náklady**
  - zisk je dosahován na základě **uspokojování potřeb zákazníků**, jeho zájmů a preferencí
  - podnikatel při realizaci uspokojování potřeb zákazníků musí čelit rizikům, z toho plynoucích – tj. nese **riziko podnikání**
  - na začátku podnikání vkládá podnikatel vždy kapitál a to vlastní nebo vypůjčený. Každý typ podnikání vyžaduje jinou úroveň **vstupního kapitálu**

# Rozdělení podniků a organizací



## NÁRODNÍ HOSPODÁŘSTVÍ

ZISKOVÝ SEKTOR

NEZISKOVÝ SEKTOR

SOUKROMÝ

VEŘENÝ

SOUKROMÝ

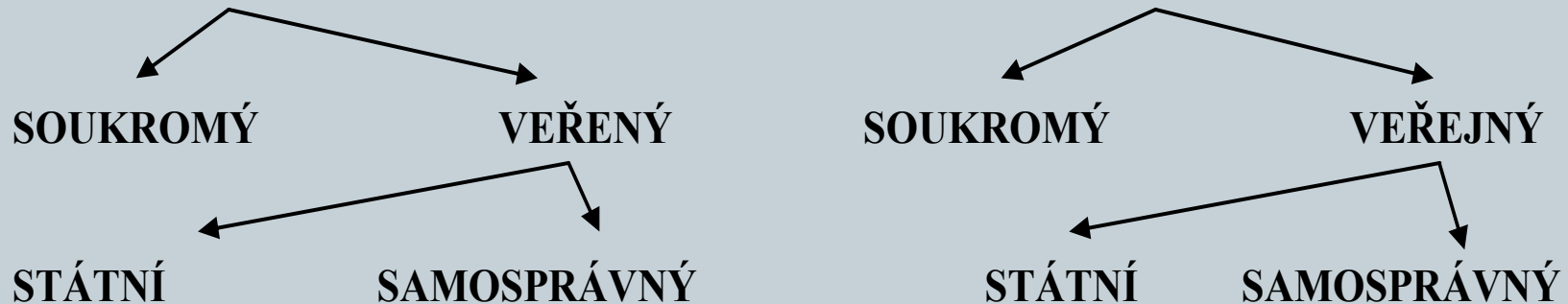
VEŘEJNÝ

STÁTNÍ

SAMOSPRÁVNÝ

STÁTNÍ

SAMOSPRÁVNÝ



# Rozdělení podniků a organizací



Podnikání v neziskových organizacích:

spolky, nadace, o.p.s.,  
sdružení, pol. strany,  
Církev, sítě, . aj.

P  
O  
D  
N  
I  
K  
Y

Obchodní společnosti

Družstva

Fyzické osoby

Osobní

kapitálové

živnosti

samostatně hospodařící rolníci

fyzické osoby provozující podnikatelskou  
činnost podle zvláštních předpisů

veřejná obchodní společnost

komanditní společnost

společnost s ručením omezeným

akciová společnost  
Evropská společnost

podnikatelé OSVČ

# Obchodní společnosti



- **Osobní:**
  - Všichni společníci jednají jménem společnosti
  - Ručí neomezeně za závazky společnosti
  - Zákon neukládá kapitálový vklad
  - Zisk je zdaněn jako u fyzických osob
- **Kapitálové**
  - Majetková účast společníků formou vkladu
  - Společníci nemusí mít osobní účast na podnikání
  - Ručení za závazky do výše nesplaceného vkladu
  - Zisk společnost zdaní daní z příjmů právnických osob, společníci daní vyplacené podíly na zisku

# Volba právní formy podnikání



- **Základní kritéria rozhodování**
  - Vstupní náklady – náročnost na vstupní kapitál
  - Podíl na rozhodování
  - Podíl na výsledcích (způsob dělení zisku)
  - Způsob ručení za závazky
- **Další kritéria**
  - Získání významných obchodních partnerů
  - Získání dotačních titulů
  - Předpokládaný rozsah podnikání – náročnost na organizační strukturu

# Malé a střední podnikání

definice malého podniku uvedenou v Příloze č. 1  
Nařízení Komise (ES) č. 800/2008:

Za **drobného, malého a středního podnikatele**  
(MSP) se považuje podnikatel, pokud:

- a) zaměstnává **méně než 250** zaměstnanců, **a**
- b) jeho **aktiva**/majetek nepřesahují korunový ekvivalent částky **43 mil.EUR** **nebo** má **obrat**/příjmy nepřesahující korunový ekvivalent **50mil. EUR**.

**Malý podnikatel:**

Méně než 50 zaměstnanců, obrat 10 mil EUR

**Drobný podnikatel:**

Méně než 10 zaměstnanců, obrat 2 mil EUR



# Podnik v obchodním právu



Podnik je soubor:

- **hmotných,**
- **osobních a**
- **nehmotných složek podnikání.**

K podniku náleží:

- věci,
- práva,
- jiné majetkové hodnoty, náležící podnikateli, sloužící nebo mající sloužit k provozu podniku.

Soubor všech majetkových hodnot sloužících k podnikání je **obchodní majetek**. (u PŮ veškerý majetek firmy)

# Výrobní faktory - podnikohospodářské hledisko



## Národohospodářský pohled

- Práce
- Půda
- kapitál

## Podnikohospodářský pohled

- Práce řídicí
- Práce výkonná
- Půda, pozemky
- Budovy
- Stroje, zařízení, dopravní prostředky, technologie, materiál,
- Finanční prostředky
- nástroje

# Cíle podniku



- **Primárním cílem** podnikání je **dosažení zisku**, ale zároveň základním ukazatelem už není maximalizace zisku. Z pohledu výnosnosti vloženého kapitálu je základním ukazatelem úspěšnosti podnikání ukazatel rentability.

## **Další cíle:**

- Růst hodnoty akcií
- Podíl na trhu
- Budování značky
- Další dílčí cíle: sociální (vytváření pracovních příležitostí v regionu), technologické, personální (stabilita zaměstnanců), sortimentní, ekologické, politické

# Funkce podniku



**Základní funkcí podniku je přeměnit vstupy na výstupy a následně výstupy prodat.**

Tato základní funkce je podmíněna fungováním několika hlavních činností:

- Zásobování (skladování, nákup, doprava)
- Prodej, odbyt
- Výroba (výkony ve službách)
- Personální práce
- Správa a administrativa
- Ekonomika, investování, účetnictví
- Výzkum, vývoj, inovace

# Připravenost firem pro vstup na jednotný trh EU

## Soubor otázek k autodiagnóze (Euro-check):

- **Rozbor stávající činnosti**
  - Na kterých trzích (odvětvově a geograficky) prodáváte jednotlivé výrobky
  - Uveďte alespoň 10 hlavních zákazníků – rozbor tuzemské a zahraniční zákaznické základny
  - Kdo jsou vaši regionální a celostátní konkurenti a co považujete za silné stránky ve srovnání s nimi
  - Dosažené certifikáty kvality
  - Jazyková vybavenost
- **Podnikatelská strategie**
  - Jaké jsou plány a cíle majitele
  - Jaké zvažujete možnosti zapojení se na zahraniční trhy (smlouvy o místním zastoupení, zprostředkování prodeje, společný podnik, přímý prodej)
- **Povědomost a informace o trhu**
  - Velikost trhu, trendy, cenová struktura
  - Nákupní aktivity a plány zákazníků
  - Strategické záměry konkurentů a jejich silné stránky
  - Dodací podmínky, termíny
  - Překážky vstupu na trh – práva duševního vlastnictví, obchodní značky, standardy kvality
  - Rozdíly v právních předpisech na cílových trzích
  - Byl proveden průzkum trhu?

# Podnikatelský plán



- Popis firmy, právní forma
- Předmět podnikání, cíle, stručný popis projektu
- Personální zabezpečení
- Swot analýza (z hlediska **konkurence**, analýza rizik)
- Podrobný popis produktu (výrobku, služby, projektu)
- Popis průběhu realizace (harmonogram, hlavní aktivity, marketingové strategie)
- Předpokládaný rozpočet (rozvaha, výsledovka, CF)
- Finanční zdroje (úvěr, leasing, půjčky)
- Ekonomické vyhodnocení (návratnost, bod zvratu)
- Řešení horizontálních témat – u žádostí o dotace

# Finanční plán



- Rozpočet projektu na celé období realizace projektu po dosažení cíle a navazující předpokládaný rozpočet (finanční plán) po další období podle předpokládané udržitelnosti
- Finanční plán má výdajovou i příjmovou stránku (**nutné doložit z čeho se pokryjí výdaje**, jaký bude předpokládaný zisk) Předpokládaný zisk je nutné doložit bodem zvratu a poptávkou.
- Rozpočet je sestavený v členění podle jednotlivých druhů výdajů (mzdové výdaje celkem, výdaje na nakupované služby, výdaje na investice, další dle potřeby)
- Celková částka rozpočtu je následně rozvržena do jednotlivých etap podle harmonogramu

# Hodnocení efektivity



- ◎ **Podle druhu projektu :**

- ◎ zisk, rentabilita, bod zvratu, návratnost u podnikatelských plánů,
- ◎ v případě hodnocení neziskových projektů: výstupy a dopady, společenský přínos  
(přínos pro cílovou skupinu, celkový přínos pro společnost)



# Bod zvratu



UP se rozhodla tisknout skripta za těchto podmínek:

Autorský honorář bude 40000,- Kč

Náklady na recenze a korektury budou 10 000,-

Plánovaná cena skript je 400,-

Náklady na tisk jedné knihy je 50,- Kč

Kolik výtisků musí prodat, aby tisk pokryl náklady?

Kolik výtisků musí prodat v případě že firma A zaplatí 8 000,- za reklamu na obalu knihy bez ohledu na počet prodaných knih

a firma B zaplatí 10,- Kč za každou prodanou knihu v případě, že její logo bude umístěno na zadní straně knihy?

# Hodnocení efektivity



- **Hodnocení efektivity investic**  
Podstatou je porovnání vloženého kapitálu s tím, co nám v budoucnu přinese (do nákladů zahrneme i oportunní náklady a náklady na pořízení kapitálu – tj. úroky)
- **Rentabilita** investice (ZISK včetně daní a úroků/N)
  - Kolik haléřů zisku nám vynesou jedna vložená koruna
- **Návratnost** investice (náklady na investici/čistý Z)
  - Za jak dlouhou dobu se nám vrátí z čistého zisku vložené prostředky
- **Bod zvratu**
  - jak velké množství realizovaných výstupů nám pokryje veškeré náklady - příklad

## Bod zvratu 2



Vzdělávací agentura pořádá kurzy počítačové gramotnosti pro seniory z poskytnuté dotace 2500,- Kč na jednoho seniora z prostředků obce.

Náklady na pořádání měsíčního kurzu jsou následující:

- Pronájem prostor: 5 000,-
  - Autorský honorář za studijní texty 20 000,-
  - Tisk textů – 50,- za 1Ks
  - Odměna lektora - dohoda o provedení práce 10 000,-
  - Odměna IT technika – dohoda o provedení práce 5 000,-
- a) Kolik účastníků kurzu se musí přihlásit, aby byly z dotace pokryty veškeré náklady?
- b) Jaká by musela být částka dotace na jednoho seniora v případě, že je přihlášených 10 seniorů?

## Bod zvratu 3

- Podnikatel sestavuje podnikatelský plán k provozování taxislužby. Sestavil tento plán nákladů:
- Pořízení auta 15 000 EUR (včetně nákladů na uvedení do provozu), doba životnosti 5 let
- Plat druhého řidiče 400 EUR
- Plat účetní 200 EUR
- Náklady na 1 km 30 centů
- Cena 1km je 1EURO (podřízení se konkurenci)
- Kolik Km musí denně ujet se zákazníkem, aby měl pokryty měsíční náklady za předpokladu 30 pracovních dní v měsíci
- Kolik Km musí denně ujet aby měl zisk 500 EURO měsíčně?

# Majetková a kapitálová struktura podniku



- **Majetek:** konkrétní složení výrobních a pracovních prostředků ( stroje, budovy, suroviny, materiál, peníze,..)
- Majetek je
  - Dlouhodobý – nehmotný, hmotný nebo finanční
  - Oběžný – zásoby, peníze, pohledávky, další
- **Kapitál:** z čeho byl tento majetek pořízen – z jakých zdrojů, tj. jaké je jeho finanční krytí (zisk, vklad, úvěr, půjčka)
- Kapitál je
  - Vlastní – vklad, zisk
  - Cizí – úvěry, půjčky, závazky

# Účetní výkaz ROZVAHA



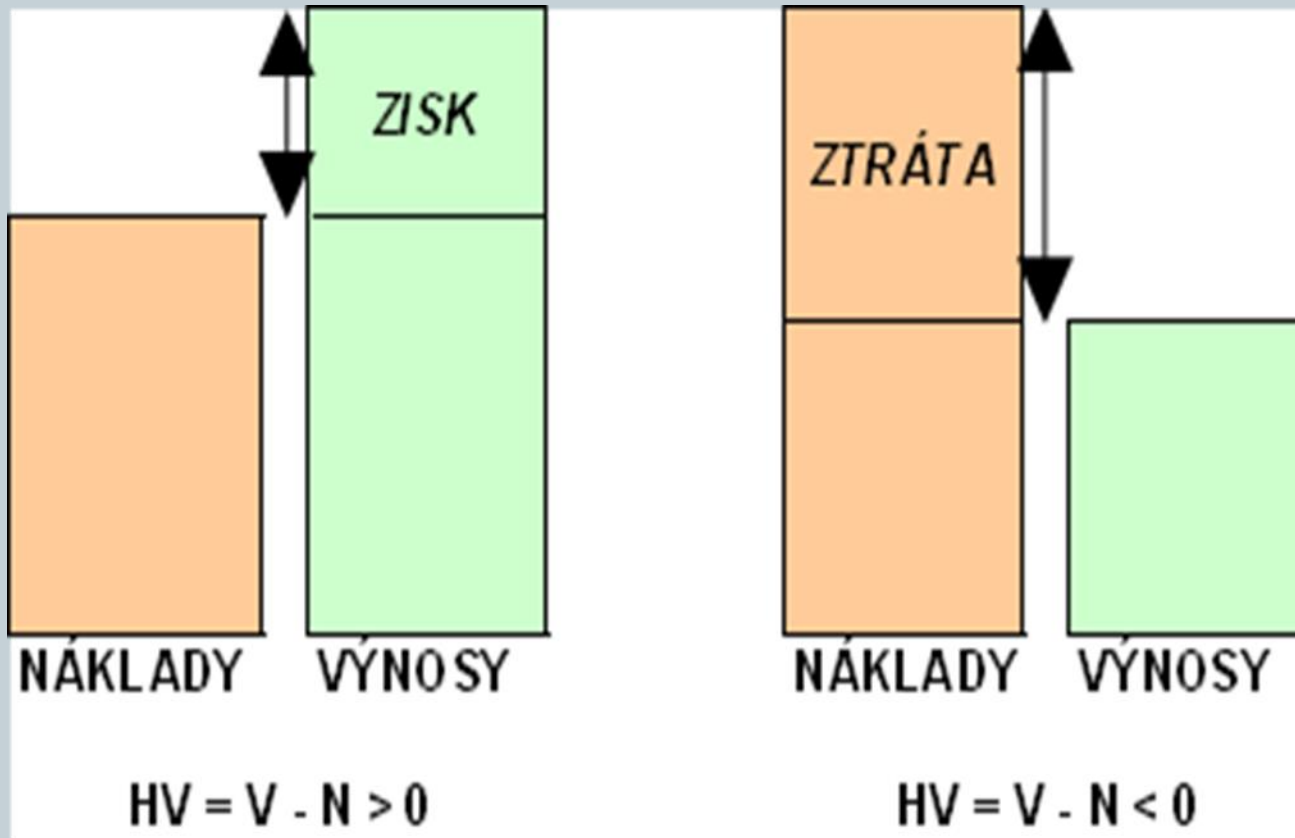
## majetek

- Dlouhodobý
  - Hmotný
  - Nehmotný
  - Finanční
- Oběžný
  - Zásoby
  - Peníze
  - Pohledávky
  - Cenné papíry krátkodobé

## Zdroje - kapitál

- Vlastní
  - Základní kapitál
  - Zisk
  - Fondy ze zisku
  - dary
- Cizí
  - Závazky
  - Úvěry
  - půjčky

# Hospodaření firmy



# Výnosy v podniku



- **zvýšení ekonomického prospěchu**
- **Finanční vyjádření výkonů firmy** a to všech činností i z nakládání z veškerým majetkem
- důsledkem je pak zvýšení vlastního kapitálu jinak než formou vkladů do kapitálu učiněných vlastníky
- Za účelem vyčíslení hospodářského výsledku rozlišujeme pojmy „**výnos**“ a „**příjem**“ (příjmem je jakékoliv zvýšení zůstatku peněz bez ohledu na to, zda jde o zvýšení vlastního kapitálu = o výkon firmy)



# Náklady v podniku



- **Nákladem rozumíme snížení ekonomického prospěchu, které se projeví buď úbytkem aktiv, nebo zvýšením závazků**
- Náklad podniku zahrneme do informačního systému ( do účetnictví) v momentě kdy vznikl bez ohledu na jeho úhradu
- Za účelem vyčíslení hospodářského výsledku rozlišujeme pojmy „**náklad**“ a „**výdaj**“ (výdaj je jakékoliv snížení zůstatku v pokladně nebo na běžném účtu bez ohledu na to, zda jde o snížení ekonomického prospěchu)

# Náklady provozní



- náklady na spotřebu - zejména materiálu a jiných surovin, energií atp. ( 50 )
- náklady na prodané zboží ( 50 )
- náklady na služby ( 51 )
- Cestovné ( 51 )
- náklady na opravy ( 51, 54 )
- osobní náklady - náklady na mzdy, náklady na zákonné sociální pojištění, ostatní sociální náklady ( 52 )
- náklady vynaložené na daně a jiné poplatky ( 53 )
- Odpisy ( 55 )
- Tvorba a zúčtování rezerv
- jiné ( 54 )

# Náklady FINANČNÍ a MIMOŘÁDNÉ



## **Finanční náklady (56):**

- náklady na prodané cenné papíry,
- nákladové úroky - zejména z přijatých úvěrů
- kursové ztráty - při obchodování se zahraničními partnery, z valutové pokladny
- jiné

## **Mimořádné náklady (58):**

- Škody v důsledku mimořádných událostí  
(Povodeň, vichřice, požár, jiné)

# VÝKAZ CASH FLOW



- Výkaz toků peněz za určité období
- Zaznamenává pouze **skutečné přírůstky a úbytky peněz** bez rozlišení, zda se pro firmu jedná o položku nákladovou nebo výdajovou, výnosovou nebo příjmovou
- Přímá metoda sestavení spočívá v evidenci hodnot na výpisech z bankovních účtů, pokladních příjmových a výdajových dokladech za příslušné období
- Nepřímá metoda upravuje výkaz hospodářského výsledku o položky, které nebyly ve skutečnosti vyplaceny nebo přijaty a o položky příjmů, které nejsou výnosem a výdajů, které nejsou nákladem

# PŘÍKLAD



Podnik má za období 1-6/2013 ve svých výkazech zaznamenány následující údaje. Určete, ve kterých výkazech budou položky zahrnuty.

- Došlá faktura za vedení účetnictví 2000
- Přijatý úvěr na bankovní účet 60 000
- Vystavená faktura za prodej zboží 40 000
- Úbytek zboží ve skladu-výdejka k prodeji 20 000
- Pokladní příjemka za prodej zboží za hotové 1 500
- Pokladní výdejka – půjčka zaměstnanci 5 000
- Zaúčtovaná hodnota odpisů 10 000
- Pokladní výdejka-proplacení pohonných hmot 2000

Sestavte CF a výkaz HV za dané období.