

FINANČNÍ A EKONOMICKÉ ŘÍZENÍ PRO NEEKONOMY

Pokud chcete používat u podnikání srdce, neobejdete se bez krve a krví jsou pro podnik peníze

Petra Plemlová



PENÍZE NEEXISTUJÍ

Petra Plemlová



CÍLE PODNIKU

Co je primárním cílem podnikání

Může mít podnik více sekundárních cílů?

Jaký je rozdíl mezi cíli podniku a cíli podnikatele?



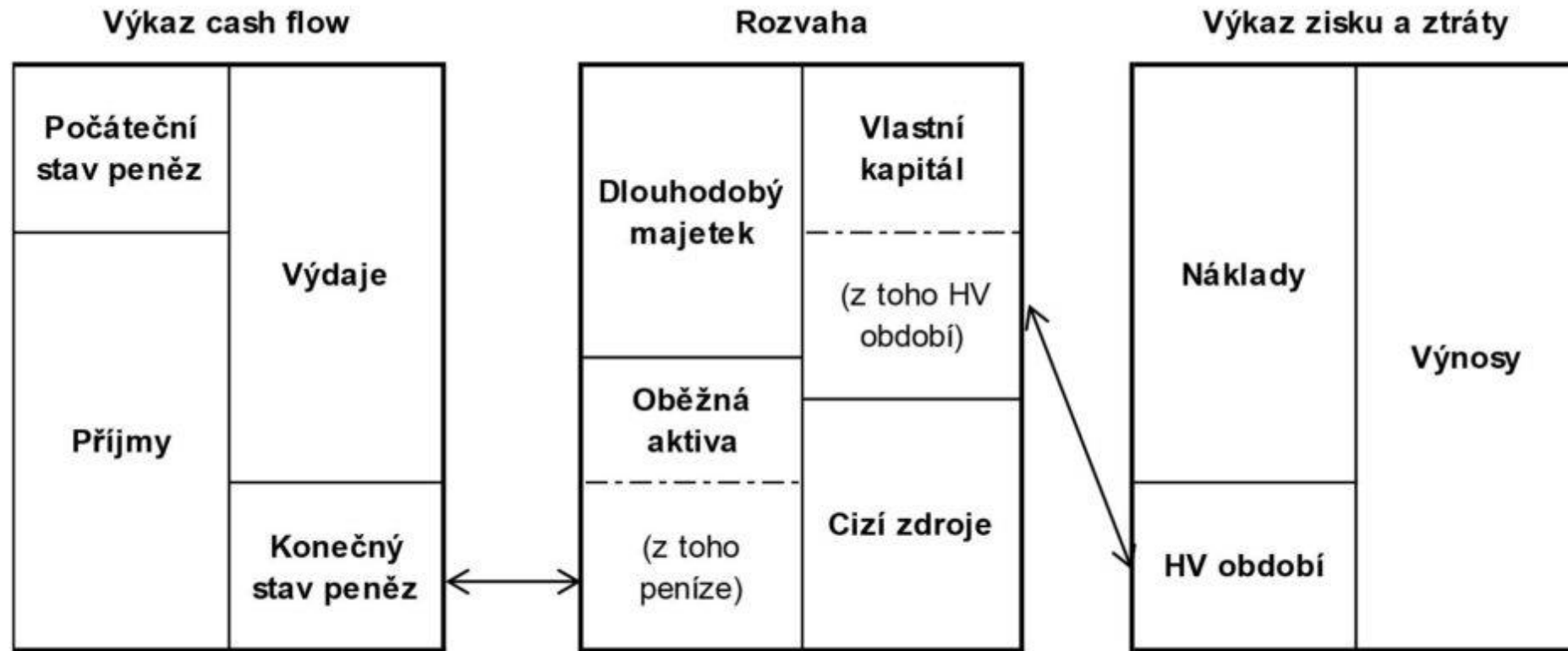
NAUČTE SE ČÍST FINANČNÍ VÝKAZY W. BUFFETT

Možná tu nejcennější radu poskytl Buffett sedmnáctiletému Tre Grinnerovi, který letos získal možnost stáže v investiční bance Goldman Sachs. Během srpnového rozhovoru pro CNBC zavolał Buffett přímo do televize a poradil studentovi, na co se má nejvíce zaměřit.

„Účastni se všech účetních kurzů, na které narazíš. Účetnictví je jazyk obchodu. Je to jazyk sám o sobě, který vyžaduje léta a léta praxe a čtení všemožných výkazů. Naučit se perfektně mluvit cizím jazykem vyžaduje trochu studia a trochu zkušeností, avšak výsledek se ti pak několikrát vrátí.“



TROJBILANČNÍ SYSTÉM



VÝSLEDOVKA, ROZVAHA A CASH FLOW

Rozvaha



Výsledovka



Cash flow



K ČEMU JE TO DOBRÉ?

Máte přehled o vlastní firmě

Můžete predikovat budoucnost vaší firmy, plánovat zisk, mzdy, velikost prostor, které budete pro podnikání potřebovat...

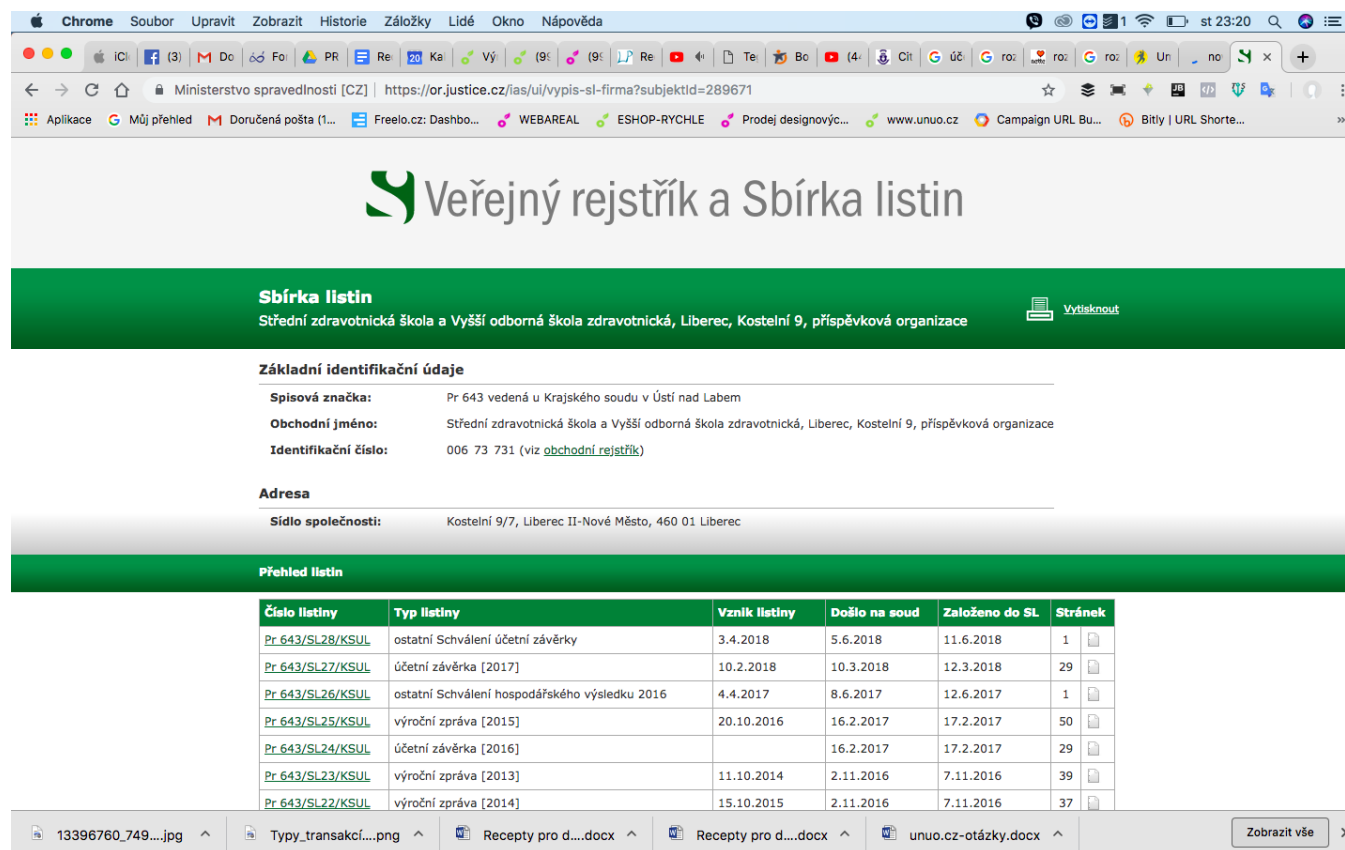
Můžete ale i predikovat budoucnost jiných firem, vašich konkurentů nebo dodavatelů.

K čemu se to hodí? (význam má až se porovná plán a realita)

Kde to najdu? Justice.cz



KDE TO BUDU HLEDAT?

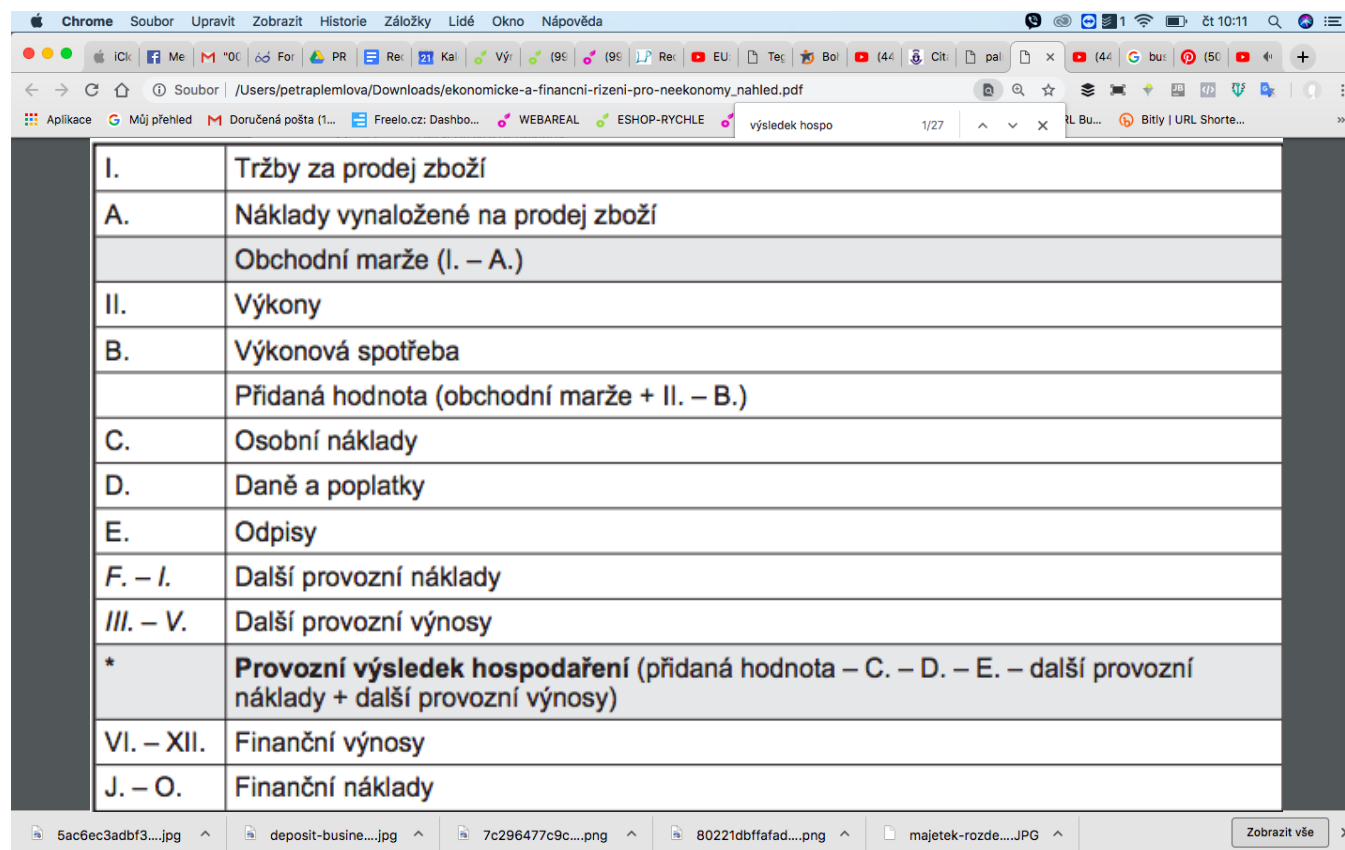


The screenshot shows a web browser window displaying the 'Veřejný rejstřík a Sběrka listin' (Public Register and Collection of Documents) website. The page is for the company 'Střední zdravotnická škola a Vyšší odborná škola zdravotnická, Liberec, Kostelní 9, příspěvková organizace'. The browser's address bar shows the URL: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-si-firma?subjektid=289671>. The page content includes a green header with the company name and a 'Vytisknout' (Print) button. Below the header, there are sections for 'Základní identifikační údaje' (Basic identification data) and 'Adresa' (Address). The 'Základní identifikační údaje' section lists: Spisová značka: Pr 643 vedená u Krajského soudu v Ústí nad Labem; Obchodní jméno: Střední zdravotnická škola a Vyšší odborná škola zdravotnická, Liberec, Kostelní 9, příspěvková organizace; Identifikační číslo: 006 73 731 (viz [obchodní rejstřík](#)). The 'Adresa' section lists: Sídlo společnosti: Kostelní 9/7, Liberec II-Nové Město, 460 01 Liberec. Below these sections is a 'Přehled listin' (List of Documents) table.

Číslo listiny	Typ listiny	Vznik listiny	Došlo na soud	Založeno do SL	Stránek
Pr 643/SL28/KSUL	ostatní Schválení účetní závěrky	3.4.2018	5.6.2018	11.6.2018	1
Pr 643/SL27/KSUL	účetní závěrka [2017]	10.2.2018	10.3.2018	12.3.2018	29
Pr 643/SL26/KSUL	ostatní Schválení hospodářského výsledku 2016	4.4.2017	8.6.2017	12.6.2017	1
Pr 643/SL25/KSUL	výroční zpráva [2015]	20.10.2016	16.2.2017	17.2.2017	50
Pr 643/SL24/KSUL	účetní závěrka [2016]		16.2.2017	17.2.2017	29
Pr 643/SL23/KSUL	výroční zpráva [2013]	11.10.2014	2.11.2016	7.11.2016	39
Pr 643/SL22/KSUL	výroční zpráva [2014]	15.10.2015	2.11.2016	7.11.2016	37



VÝSLEDOVKA 2. ÚČETNÍ VÝKAZ (VÝKAZ ZISKU A ZTRÁT)



I.	Tržby za prodej zboží
A.	Náklady vynaložené na prodej zboží
	Obchodní marže (I. – A.)
II.	Výkony
B.	Výkonová spotřeba
	Přidaná hodnota (obchodní marže + II. – B.)
C.	Osobní náklady
D.	Daně a poplatky
E.	Odpisy
F. – I.	Další provozní náklady
III. – V.	Další provozní výnosy
*	Provozní výsledek hospodaření (přidaná hodnota – C. – D. – E. – další provozní náklady + další provozní výnosy)
VI. – XII.	Finanční výnosy
J. – O.	Finanční náklady



ROZVAHA AKTIVA/PASIVA

Aktiva /co mi vydělává/

Pasiva /na co vydělávám/

Rozumně naplňujeme tento sloupec

Tento sloupec používáme k profinancování aktiv (půjčky, hypotéky...)



ROZVAHA PŘÍKLAD 1.ROZVAHA

Maminka pošle Alenku nakoupit – dává jí 50 Kč a říká – kup chleba, mléko, 2 jogurty a pro sebe si můžeš koupit čokoládu, zbytek peněz si pak dej do pokladničky. Alenka má štěstí, protože je u nich na návštěvě hodná teta, která jí přidá ještě 20 Kč, aby si mohla koupit pořádnou čokoládu. Kdyby si Alenka sestavila svou rozvahu, sepsala by si svůj majetek (tj. to, co má – odborně tomu říkáme aktiva) a kapitál (tj. kde na to vzala peníze – odborně tomu říkáme pasiva).



VÝSLEDEK PŘÍKLADU 1. ROZVAHA

Majetek (aktiva)	Kč	Kapitál (pasiva)	Kč
peníze v ruce	70	maminka	50
		teta	20
Celkem	70	Celkem	70



PŘÍKLAD 2. ROZVAHA

Za hodinu přijde Alenka s nákupní taškou a účtenkou z obchodu: přinesla chleba za 18 Kč, mléko za 15 Kč, 2 jogurty za 16 Kč, čokoládu za 16 Kč a v ruce drží pětikorunu, se kterou blíží k pokladničce. Kdyby si sestavila rozvahu nyní, odrážela by nové skutečnosti a vypadala by takto:



Tab. 1.2 Rozvaha Alenky po nákupu

Majetek (aktiva)	Kč	Kapitál (pasiva)	Kč
potraviny, z toho:	65	maminka	50
chleba	18	teta	20
mléko	15		
jogurty (2 × 8)	16		
čokoláda	16		
peníze v ruce	5		
Celkem	70	Celkem	70

Vidíme, jak se rozvaha Alenky mění, a je jasné, že až jí za chvíli maminka nákup vezme, její rozvaha bude vypadat zase úplně jinak. To znamená, že **rozvaha se v čase mění a je důležité vždy uvádět časový okamžik, ke kterému byla sestavena.**



PŘÍKLAD 3 ROZVAHA

Pan Karel Vazba je knihař, který váže knihy, ale tiskne i vizitky, dělá desky pro certifikáty, uznání a diplomy na zakázku apod. Rozhodl se, že se postaví na vlastní nohy a založí podnik. Bohužel jeho firma není ještě příliš známá, tak zatím získal jedinou zakázku. Z přebytku času se pak rozhodl, že si udělá malou inventuru svého majetku a kapitálu. Přitom zjistil, že kromě dílničky s pozemkem za 100 tis. Kč má stroje za 150 tis. Kč. Na zakázku nakoupil a spotřeboval materiál za 150 tis. Kč, ale moc mu to nevadí, protože za něj ještě nezaplatil. No co, vždyť firma, pro kterou udělal čestná uznání za 160 tis. Kč, mu taky nezaplatila. Do podnikání vložil na začátku roku 500 tis. Kč. Otázkou je, kolik má peněz v pokladně?



VÝSLEDEK PŘÍKLADU 3 ROZVAHA

Tab. 1.3 Rozvaha pana Vazby

Majetek (aktiva)	tis. Kč	Kapitál (pasiva)	tis. Kč
Dlouhodobý majetek		Vlastní kapitál	
dílna s pozemkem		Cizí kapitál	
stroje		krátkodobé závazky z obchodních vztahů (nezaplacený materiál)	
Oběžný majetek			
pohledávka (čestná uznání)			
pokladna			
Celkem		Celkem	



VÝSLEDEK PŘÍKLADU 3 ROZVAHA

Tab. 1.3 Rozvaha pana Vazby

Majetek (aktiva)	tis. Kč	Kapitál (pasiva)	tis. Kč
Dlouhodobý majetek	250	Vlastní kapitál	500
dílna s pozemkem	100	Cizí kapitál	150
stroje	150	krátkodobé závazky z obchodních vztahů (nezaplacený materiál)	150
Oběžný majetek			
pohledávka (čestná uznání)	160		
pokladna	?		
Celkem		Celkem	650



PŘÍKLAD 3 ROZVAHA VYSVĚTLENÍ

Hodnota aktiv celkem, ale bez peněz v pokladně je 410 tis. Kč. Přebytečný kapitál musí být někde uložen – nemá-li pan Vazba již žádný jiný majetek, má jej v hotovosti nebo na účtu. To znamená, že aby bylo splněno základní pravidlo bilance, musí v pokladně (nebo na účtu) být $650 - 410 = 240$ tis. Kč. Co se stane, když firma, která panu Vazbovi dluží 160 tis. Kč, se rozhodne mu zaplatit? Jaké změny nastanou v jeho rozvaze? Samozřejmě, že zmizí pohledávka 160 tisíc Kč, ale nemůže se jen tak ztratit, protože to by znamenalo, že by bylo porušeno základní pravidlo bilance (aktiva = pasiva).



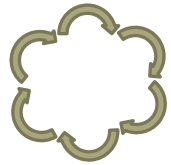
ROZDÍL MEZI VÝSLEDOVKOU A ROZVAHOU

Rozvaha se stanovuje k datu (každý den se mění)

Výsledovka je za období



VÝPOČET MARŽE



Výpočet marže=

Prodejní cena-Nákupní cena

Prodejní cena

x100

Výpočet přírážka=

Prodejní cena-Nákupní cena

Nákupní cena

x100



VÝPOČET PRODEJNÍ CENY

POZOR, pokud chci k nákupní ceně přičíst marži 30% tak není výpočet $110 \cdot 1,3$

$$\text{Výpočet prod. ceny} = - \frac{100 \times \text{nákupní cena}}{\text{Marže} - 100}$$

$$110 \text{ Kč nákupní cena, marže } 30\% \text{ tedy } 110 \text{ Kč} / 1 - 30\% = \\ = 110 \text{ Kč} / 0,7 = 157 \text{ Kč}$$



RYCHLOST OBRÁTKY

Dodavatel mi slíbil 10% slevu na zboží za 1 000 000 Kč, obvykle od tohoto dodavatele prodám zboží za 100 tis. měsíčně. Běžně s 30% marží. Je pro mě tato sleva výhodná? Nebo raději koupím zboží od 10 dodavatelů bez slevy.



RYCHLOST OBRÁTKY

Dodavatel mi slíbil 10% slevu na zboží za 1 000 000 Kč, obvykle od tohoto dodavatele prodám vždy to co mám. Běžně s 30% marží. Je pro mě tato sleva výhodná?

10% sleva z 1 000 000 Kč je 100 000 Kč

Tj. 100 tis. Úspora za 1 ROK + marže

Koupím li, ale raději teoreticky zboží od 10 dodavatelů bez slevy ... obrátka je 1 měsíc



RYCHLOST OBRÁTKY

1. podnikatel:

Nakoupím se slevou a budu toto zboží celý rok prodávat. Nic dalšího dělat nebudu.



2. podnikatel:

Nakoupím se slevou a z toho co vydělám, koupím další zboží.



3. podnikatel: Slevu nechci, raději nakoupím od 10 dodavatelů a celý zisk opět investuji.



RYCHLOST OBRÁTKY

Tipněte si rozdíl ? Kolik vyděláte na variantě jdu do 10% slevy a kolik ... ne nakoupím raději od 10 dodavatelů !



NAKLÁDÁNÍ S CASH FLOW!



Unuo, Detská softshellová bunda s fleecom DUO, Fuchsiová

od €31,70 Skladom (> 5 ks)



Unuo, Detská softshellová bunda s fleecom DUO, Tyrkysová

od €31,70 Skladom (2 ks)



Unuo, Detská softshellová bunda s fleecom DUO, Černicová

od €31,70 Skladom (> 5 ks)

Každá bundička stojí 500 Kč a prodává se v 16 velikostech ... pokud nakupujeme předem kupujeme od každé alespoň 10 ks a prodáváme celou sezónu

$$500 \times 16 = 8\ 000 \text{ Kč} \times 10 = 80\ 000 \text{ Kč}$$

Celkem 210 tis. Kč



Každé šatičky stojí 500 Kč, Jelikož jsou Over size kupujeme také 10 ks

$$500 \times 10 \times 3$$

Celkem 15 tis. Kč



JAK NA DLUHY?

Dle výše uvedeného se může zdát, že podle principů, které jsme si řekli, dluhy jsou negativním jevem a je lepší žádné dluhy nemít. Je to tak? A proč?



FINANČNÍ PÁKA (LEVERAGE) PŘÍKLAD 1

Představte si, že máte 2 stejné investice, GAMMA a Delta, obě to jsou garzonky u metra s nájemníky a nájemní smlouvou na dobu neurčitou v Praze s ročním výnosem 6%

Byt stojí 2 000 000 Kč a ročně vydělá 120 000 Kč v Cash flow

GAMMA je financovaná celá ze svých zdrojů

DELTA je profinancovaná systémem 90/10 (90% Hypo na 3% p.a., 10% vlastní zdroje)

Která investice je lepší a proč? Daně zanedbáváme!



VÝSLEDEK PŘÍKLADU FINANČNÍ PÁKY

Investice	Hodnota	VL. zdroje	Cizí zdroje	Roční cash flow	Úroková míra	Úrok	Cash flow po úrocích	Výnos
GAMMA								
DELTA								



VÝSLEDEK PŘÍKLADU FINANČNÍ PÁKA

Investice	Hodnota	VL. zdroje	Cizí zdroje	Roční cash flow	Úroková míra	Úrok + jistina	Cash flow po úrocích	Výnos
GAMMA	2 000 000	2 000 000	0	120 000	3%	0	120 000	6 %
DELTA	2 000 000	200 000	1 800 000	120 000	3%	66 000	54 000	27 %



VÝSLEDEK PŘÍKLADU FINANČNÍ PÁKA

Investice	Kupní cena bytů před 30 lety	VL. zdroje	Hodnota nemovitostí po 30 letech	Nájemné za 30 let	Zisk celkem
GAMMA	2 000 000	2 000 000	20 000 000	3 600 000	23 600 000
DELTA	20 000 000	2 000 000	200 000 000	16 200 000	216 200 000



JE POTŘEBA JAKO MAJITEL FIRMY UMĚT ÚČTOVAT?

System účetnictví dělíme na

Objektivní minulost

= Regulované účetnictví

FINANČNÍ ÚČETNICTVÍ

Dle národní úpravy v ČR.

= Neregulované účetnictví

Manažerské účetnictví

Nákladové účetnictví / controlling



JE DOBRÉ, ABY PODNIKATEL MĚL VÍC PASIV NEŽ AKTIV?



ROVNOVÁŽNOST ROZVAHY

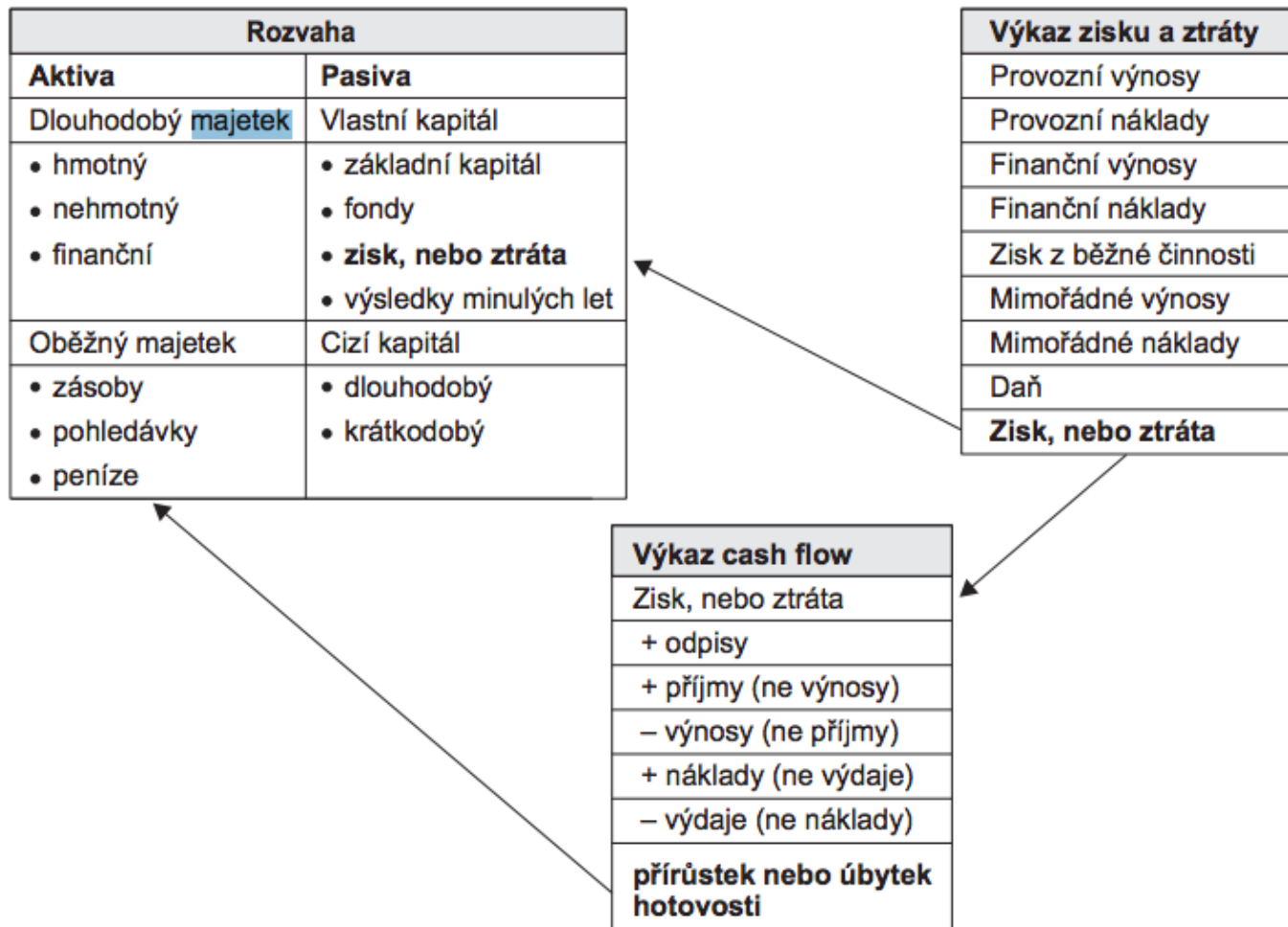
Množství aktiv a pasiv musí být vždy stejné— není možné, abychom legálním způsobem pořídili majetek, na který jsme neměli zdroje, a naopak není možné, aby se část kapitálu někam jen tak ztratila. Strana pasiv nám totiž ukazuje, z jakých prostředků jsme pořídili majetek – aktiva a pasiva jsou dvěma stranami jedné mince.

Pokud si vytvoříte rozvahu a pravá a levá strana se nerovná, co to znamená?
Vytvořte si vlastní rozvahu rodinného majetku/případně firemního (stačí na každé straně 3 položky)



NAJDI NĚKOLIK ROZDÍLŮ

42 ■ Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy

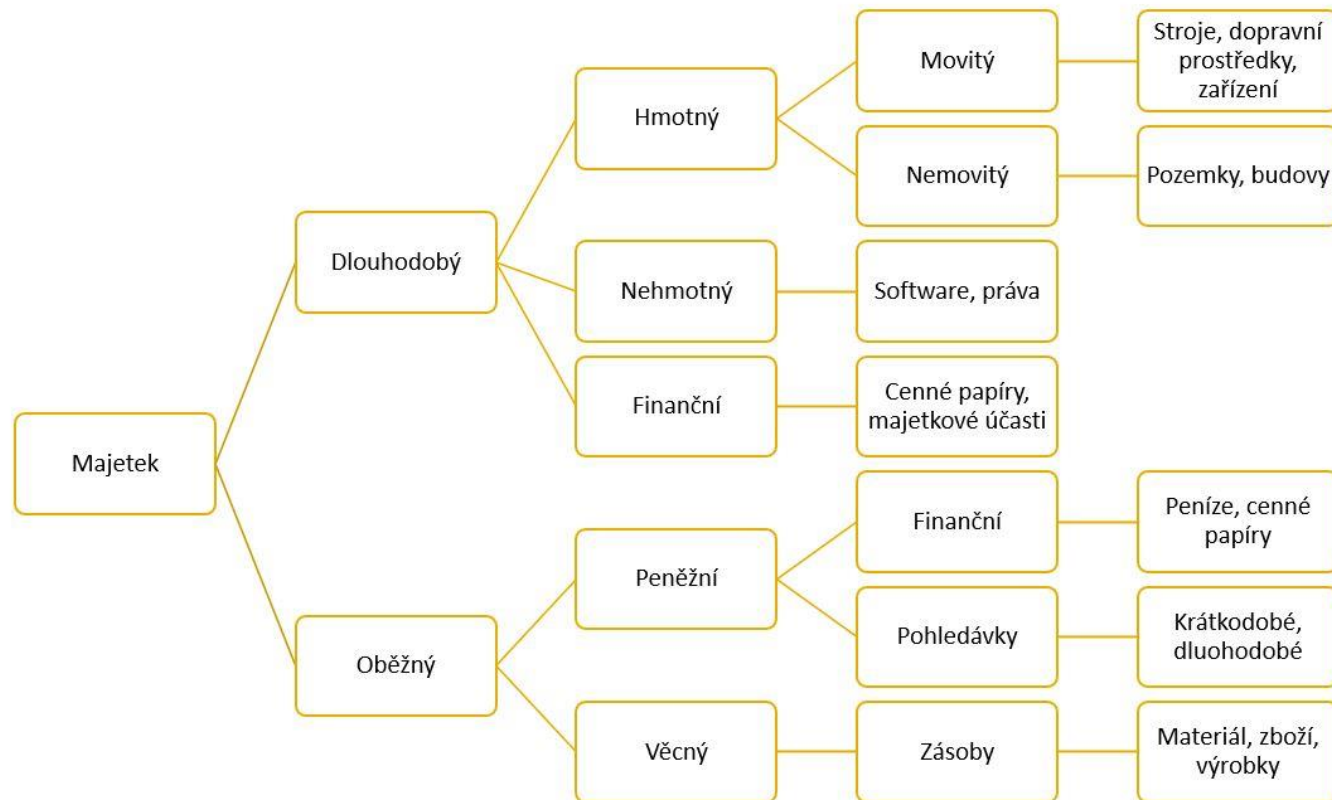


JAK POZNÁME TYPY MAJETKU

Jak se pozná, který majetek je dlouhodobý a který oběžný? Mezi dlouhodobý majetek jsou zahrnuty věci, jejichž vstupní cena je vyšší než 40 000 Kč a mají provozně-technické funkce delší než jeden rok; měly by sloužit podniku k vytváření dalšího ekonomického užitku. Oběžný majetek je takový, který se neustále mění podle činnosti firmy, obíhá – za peníze je pořízen materiál, ten je opracován a z něj vytvořen výrobek, který si odveze odběratel, zaplatí za něj, a tím se získají další peníze, za které může být znovu zakoupen materiál...



MAJETEK

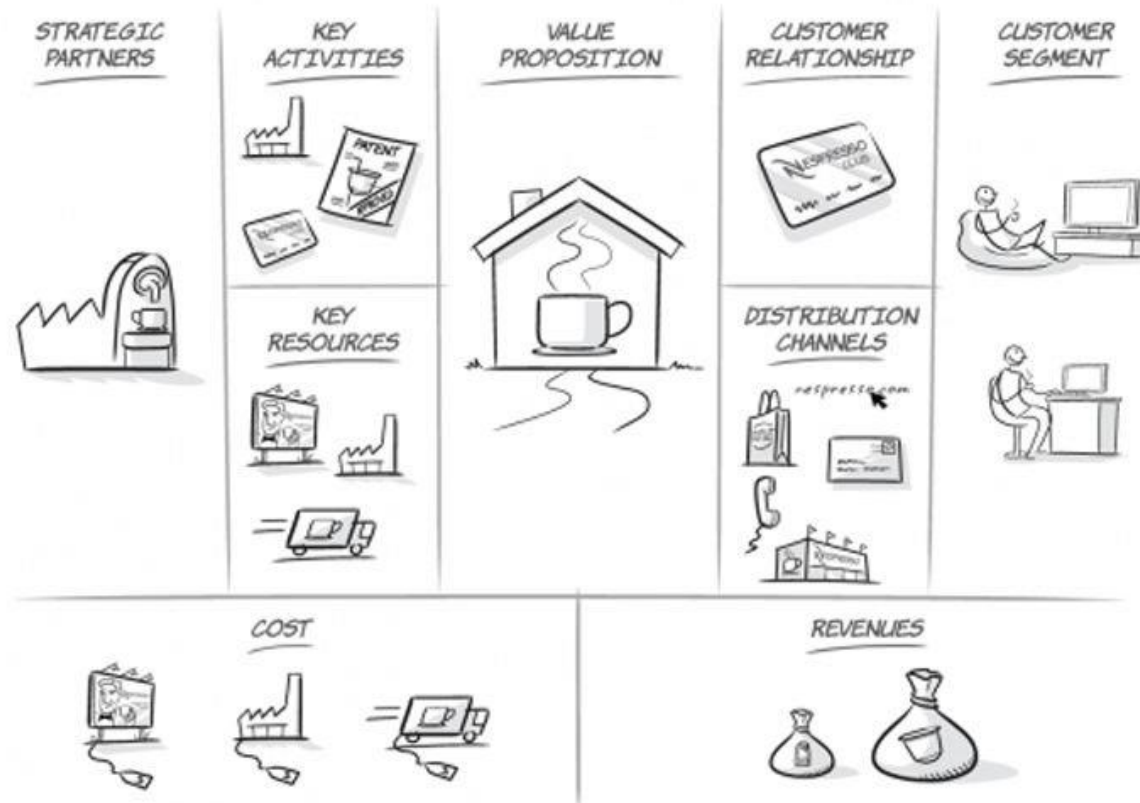


BUSINESS PLÁN



BUSINESS PLÁN

<https://www.youtube.com/watch?v=C1rSrHTz-Tk>



VIZE/ MISE

Mise: je odpověď na otázku kdo jsem a proč existuji. Např. jsme firma, která vyrábí dětské oblečení, protože chceme maminkám usnadnit život

Vize: Odpověď na otázku, kde chci být v určenou dobu /firma/ např. do 5 ti let chci být nejlepší cukrárnou v našem městě

Strategie: Jsou jednotlivé kroky ke splnění mise a vize. Např. v roce 2023 musím mít roční obrat 12 mil. Kč tj. 600 000 kopečků zmrzliny/rok

Jaká je vaše mise Vaše podnikání ? Velmi krátce

Jaká je vaše vize Vašeho podnikání? max. 3 věty

Ke splnění budeme potřebovat cíle ... a ty...

Řídíme se pravidlem SMART. Cíle nebo li strategii by měl být S-specifický, M-měřitelný, A-akceptovatelný, R-reálný a T-termínovaný,



ZÁKLADNÍ OTÁZKA JE PROČ?

Proč budou zákazníci nakupovat právě u vás?

Jaké budete mít ceny?

Jaká je vaše konkurence?

Bude váš business globální?

Je škálovatelný?

Nemusím umět tu konkrétní věc nejlépe ze všech. Musím si ale být jistý, že existuje dostatečně velká skupina lidí, která si bude mé služby kupovat, protože bude věřit, že dostávají adekvátní hodnotu za své peníze. Například naše softshellové kalhoty nejsou nejlepšími a nejlevnějšími na světě, ale je dostatek zákazníků, kteří oceňují, že jsou vyrobené v Česku a líbí se jim koncept naší firmy.



FINANČNÍ PLÁN

Jak na něj?!

Firma: XY

Plátce daně: NE

Výrobce: ANO 1 výrobek

Zaměstnanci: ANO 2 měsíční mzda 20 tis. čistého tj. 35 tis. hrubého

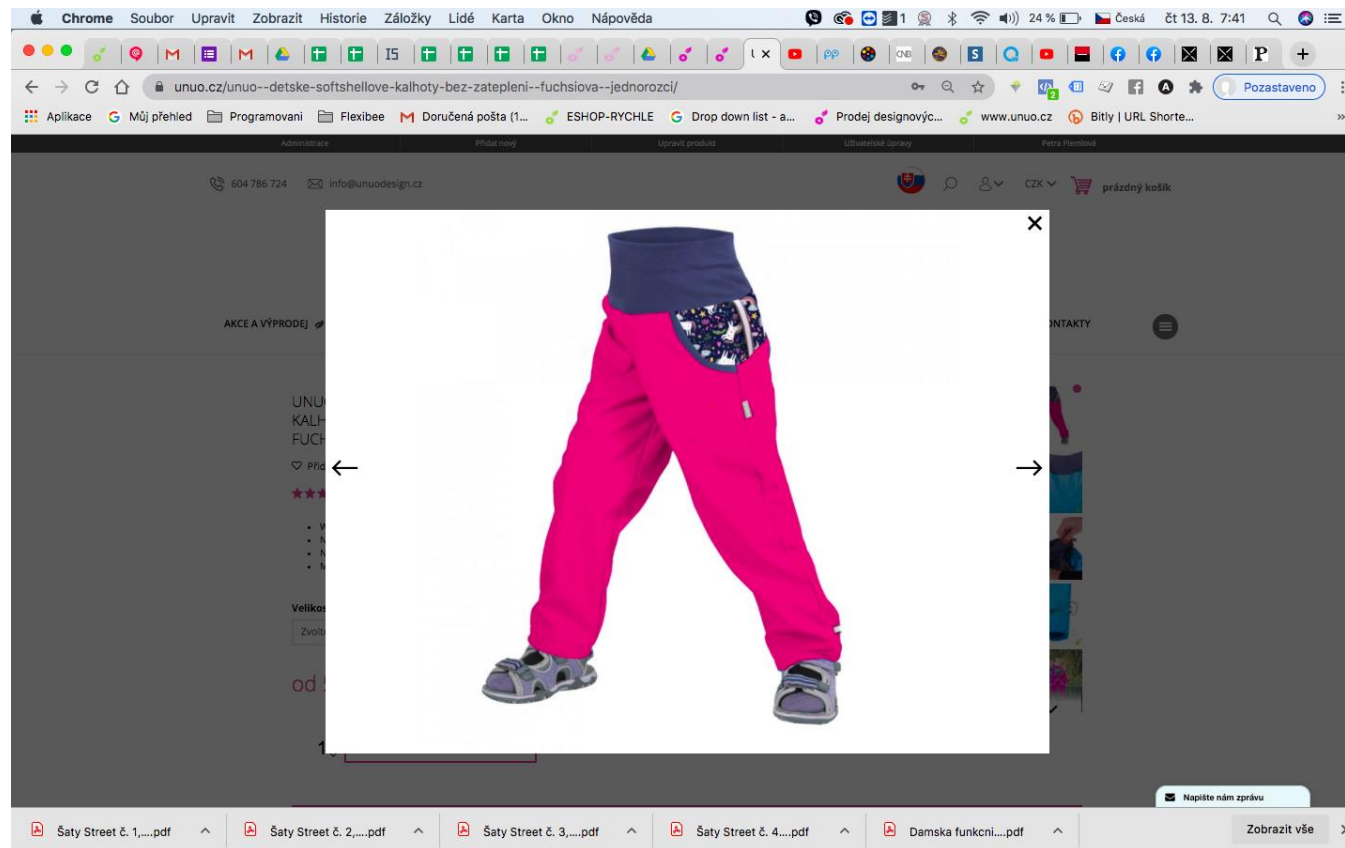
Náklady: nájemné 20 tis./ měs.

Ostatní náklady: paušál na mobilní telefon, internet, pojištění, spotřeba benzínu, daně (silniční ...) 3 tis./měs.

Náklady na marketing (vč. fotografa...) 10 tis./ měs.



IDEÁLNÍ PRODEJNÍ CENA SOFTSHELLOVÝCH KALHOT?



KALKULACE CENY VÝROBKU

Dětské kalhoty		
Počet minut šití	20 min.	86
Stříhání	7,3 min.	31,5
Nažehlování loga	2 min.	8,6
Výstupní kontrola	1 min.	4,3
materiál	1 m softshellu	100
gumička	1 m	5
náplet	0,3 m	30

35 tis. Hrubého. *12 měsíců/10 měsícům aktivní práce = $42\ 000 / 160 / 60 = 4,3$ Kč/
minuta



NÁKLADY NA VÝROBEK

Přímé náklady na výrobek: 265 Kč

+ Nepřímé náklady

To jsou všechny náklady spojené s výrobou... ale jak to spočítat na 1 výrobek?

A.) vyjdeme z fin. plánu, kde máme požadavek na marži

B.) můžeme rozprostřít ostatní náklady do kapacity výroby

C.) použijeme oba principy



NÁKLADY OSTATNÍ

1 zaměstnanec (švadlenka je již v kalkulaci výrobku, 35 tis. x 12 měs. 420 tis.

plat majiteli 35 tis. x 12 měs. 420 tis.

nájemné za rok 20 tis. x 12 měs. 240 tis.

ostatní náklady 3 tis. x 12 měs. 36 tis.

náklady na marketing 10 tis. X 12 tis. 120 tis.

(nepočítám náklady na stroje ..., odpisy,...půjčky) pro zjednodušení

Roční náklady: 1 236 000 Kč - švadlena 420 tis. Kč = 816 000 Kč



KAPACITA VÝROBY

1 kalhoty šije švadlena 30,3 minut /včetně přípravy, nažehlení .../

Za rok odpracuje cca 10 měsíců tj. 100 000 minut

100 000 min./ 30,3 minutami na výrobu 1ks kalhot = KAPACITA VÝROBY= 3300 kalhot

Náklady ostatní za rok jsou 816 000 Kč / 3300 kalhot = 247 Kč na jedny kalhoty

(pozor v tuto chvíli by se nám firma stala již plátcem! Proč? CO by to znamenalo?) co je DPH ...

Cena na vstupu Přidaná hodnota... Cena na výstupu



MINIMÁLNÍ CENA

Dětské kalhoty		
Počet minut šití	20 min.	86
Stříhání	7,3 min.	31,5
Nažehlování loga	2 min.	8,6
Výstupní kontrola	1 min.	4,3
materiál	1 m softshellu	100
gumička	1 m	5
náplet	0,3 m	30

Cena 265 Kč

Dětské kalhoty	
Ostatní náklady	247 Kč
Veškeré náklady celkem	512 Kč



KOLIK KALHOT MUSÍ ZA ROK NAŠÍT, A PRODAT, ABY FIRMA VYKÁZALA ZISK?

Náklady na kalhoty 512 Kč ... ?prodejní cena? ... řekněme, že jsme si určili PC 600 Kč TJ.
čistý zisk na 1 kalhotách 88 Kč, cca 15% marže, plus daň 726 Kč

$1\ 236\ 000\ \text{Kč} / 600 = 3\ 312$ ks kalhot za rok ušít + prodat za rok

Náklad: 3300 kalhot (kapacita výroby) x 512 Kč = 1 689 000 Kč

Obrat $3312 \times 600 = 1\ 987\ 200$ Kč – 1 689 000 Kč

Před zdaněním = 298 200 Kč

Je to reálné ?

Na co jsme zapomněli? Zisk se nerovná cash!



JAK TO VYPADÁ V REALITĚ... POTŘEBA MÍT ALESPON 2X TOLIK ZBOŽÍ NA SKLADĚ, ABY BYLO MOŽNÉ PRODÁVAT

1 236 000 Kč + 440 000 Kč (další švadlenka) = 1 676 000 Kč

Náklady na materiál na 6600 kalhot x 135 Kč = 891 000 Kč

ZISK = 1 987 000 Kč - (1 676 000 + 891 000) = - 580 000

Kč

Přičemž, stále neplatíme “řádně“ daň z příjmů, nedotujeme poštovné g. Pay...
neplatíme náklady na Eshop ... Majitel, fakturuje, fotí, stará se o zákaznický servis a
sociální sítě + odesílá balíčky, administruje eshop a účtuje vč. mzdového účetnictví ,
řeší vratky,



KOLIK STOJÍ KALHOTY V UNUO.CZ : D ?

MÍRNĚJŠÍ ZIMĚ



UNUAČKY HODNOTÍ



Unuo, Dětská softshello...
★★★★★ | Alice Šimek E...

Krásný materiál, bundička je lehká a má super...

AKCE A VÝPRODEJ



DĚTSKÉ OBLEČENÍ



Dětské softshellové kalhoty



Batolečí softshellové kalhoty



Dětské softshellové kalhoty



Dětské softshellové kalhoty
nezateplené

Dětské softshellové kalhoty s
fleeceem

Dětské softshellové oteplovačky

Dětské softshellové sukně

Dětské softshellové bundy



Dětské softshellové bundy
nezateplené

VELIKOST

98/104 19
 122/128 20
 146/152 5

104/110 19
 128/134 19

110/116 20
 134/140 4

116/122 19
 140/146 5

VYMAZAT FILTRY x

Položek k zobrazení: 21

<p>NOVINKA</p> <p>UNUO, DĚTSKÉ SOFTSHELLOVÉ KALHOTY S FLEECEEM, SV. SMARAGDOVÁ, PEJSCI od 599 Kč</p>	<p>NOVINKA</p> <p>UNUO, DĚTSKÉ SOFTSHELLOVÉ KALHOTY S FLEECEEM DUO, TM. ŠEDÁ, OSTRUŽINOVÁ od 569 Kč</p>	<p>NOVINKA</p> <p>UNUO, DĚTSKÉ SOFTSHELLOVÉ KALHOTY S FLEECEEM DUO, TM. ŠEDÁ, SV. od 569 Kč</p>
<p>NOVINKA</p> <p>UNUO, DĚTSKÉ SOFTSHELLOVÉ KALHOTY S FLEECEEM, ŽIHANÁ ANTRACITOVÁ od 569 Kč</p>	<p>NOVINKA</p> <p>UNUO, DĚTSKÉ SOFTSHELLOVÉ KALHOTY S FLEECEEM, SV. Warm: **** Vyšší náplet v pase: 9 cm Náplety v nohavičích: NE Materiál: 100 % polyester + TPU membrána 10 / 3 Reflexní obrázek Evžen: nažehlen na přední nohavici</p> <p>od 569 Kč</p> <p>DETAIL</p>	

Máte dotazy?
Rádi vám poradíme

Jsme online

VÝHODY A NEVÝHODY PLÁTCOVSTVÍ DPH

Výhody neplátce:

Menší množství administrativy

Můžete prodávat za nižší cenu než plátcí

Výhody plátce:

Pokud nakupujete materiál od plátců stát vám vrátí DPH na vstupu

Nutná podmínka růstu



	poznámka	plán	realita
Plánovaná tržba/ rok	(dle plánu prodejů jednotlivých výrobků .. Na to naváže výrobní plán nebo plán nákupů) tj. 3 312 kalhot po 600 Kč	1 987 200 Kč	
Variabilní náklady	Materiál 135 Kč x 6600 kalhot	891 000 Kč	
Plánovaná marže "hrubá"	Odhadneme dle maximální prodejní ceny a dalších principů cenotvorby Prodejní cena zboží je 600 Kč, skladová cena je 135 Kč. (pouze cena materiálu) $(600 - 135) / 600 \times 100 \% = 77,5 \%$ Prodejní cena: $(100 \times 135) / (100 - 77,5) = 13\ 500 / 22,5 = 600$ Kč za kalhoty * 3312 kalhot	77,5% Marže: 1540 080 Kč	
Kapacita výroby Výrobky se budou vyrábět počet hodin	2 švadlenky, protože 1 ušije 3312 kalhot, ale stanovily jsme si, že chceme mít 2x tolik kalhot skladem (aby byl výběr) jaká je naše obrátka?	840 000 (roční mzda)	
Kapacita expedice Plánovaný počet objednávek	Tržba 1 987 200 Průměrná cena objednávky bez DPH 1000 Kč tj. 1987 objednávek ... vyjde nám že je nutné aby majitel nachystal průměrně cca 10 objednávek, pokud to nestihne je třeba další zaměstnance	420 000 (roční mzda)	
Náklady ostatní	3 000 x 12	36 000	
Náklady na nájem	20 000 x 12	240 000	
Náklady na marketing	10 000 x 12 (mohou se rozprostřít v roce nerovnoměrně)	120 000	
Investice	Jsou nutné pro zdravý rozvoj firmy	120 000	
Daně, nákupy strojů...rezevy...		
Náklady fixní		2 667 000	
Zisk před daní		= - 679 800	
Zisk po dani	Efektivní daň je vyšší než zákonná sazba, protože spousta nákladů je nedaňových	Cca 21% tj. 86 940 Kč je daň 327 060 Kč	



JAK BUDE VYPADAT DALŠÍ ROK?
NAŠÍ ŠICÍ DÍLNY, KDYŽ BUDEME PLÁNOVAT
STEJNÝ OBRAT A POČET ZÁSOB STEJNĚ
DVOJNÁSOBNÝ JAKO V MINULÉM ROCE?



VÝSLEDEK

Firma ušetří polovinu nákladů na materiál a švadlenku, protože došije jen polovinu zásob

Materiál $891\ 000\ \text{Kč} / 2 = 445\ 000\ \text{Kč}$

Švadlenka $840\ 000\ \text{Kč} / 2 = 420\ 000\ \text{Kč}$

Zisk v předchozím roce - $679\ 000\ \text{Kč} + 865\ 000\ \text{Kč} = 176\ 000\ \text{Kč}$ „ZISK“



JSTE BORCI! DÍÍÍKY!!!

Velmi děkuji za pozornost a přeji
aby Vám podnikání jen kvetlo!

Petra Plemlová

