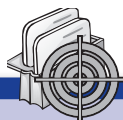


# Finančné výkazy

## Úvodná lekcia ku kurzu

### CIEĽ LEKCIE



Vedieť, na čo podnikateľovi slúžia finančné výkazy a čo zachytávajú. Poznať rozdiely a súvislosti medzi jednotlivými výkazmi a porozumieť logike ich tvorby.

### HLAVNÁ MYŠLIENKA



Základom akýchkoľvek úvah o podnikateľských financiách je dokonalá orientácia vo finančných výkazoch. Lekcia je úvodom do tejto problematiky a objasňuje len najnutnejšie pojmy a súvislosti. Prostredníctvom prípadovej štúdie z oblasti osobných financií sa študenti nenáročnou formou oboznámia s jednotlivými výkazmi a rozdielmi medzi nimi. Študenti by mali látku zvládnuť aj bez predchádzajúcej znalosti účtovníctva. Ak si po absolvovaní lekcie žiaci osvoja pojmy ako aktíva, pasíva, výnosy, náklady a podobne, cieľ hodiny bol splnený.

### DOMÁCA ÚLOHA



Domáca úloha na túto hodinu nebola zadaná.

# 50

### ZÁKLADNÉ POJMY



- súvaha
- výkaz ziskov a strát
- výkaz peňažných tokov,
- výnos
- náklad
- príjem
- výdavok
- pohľadávka
- záväzok

### POMÔCKY A METÓDY



#### Pomôcky

- pracovná šablóna k prípadovej štúdii
- kalkulačka

#### Metódy

- výklad
- skupinová práca
- prezentácia

### ČASOVÝ HARMONOGRAM



#### Aktivita

minúty

1. Výklad teórie ..... 15
2. Prípadová štúdia ..... 30

### VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Účtovníctvo  
Podnikanie  
Hospodárske výpočty



V podvojnom účtovníctve, v ktorom účtuje väčšina podnikateľov, existujú tri základné finančné výkazy, ktorými sú **súvaha**, **výkaz ziskov a strát** a **prehľad peňažných tokov** (z anglického Cash flow). Rozdiel medzi týmito výkazmi sa pokúsime vysvetliť čo najviac obrazne, preto prosíme všetkých problematiky znalých o pochopenie.

**Súvaha** by sa dala nazvať momentkou dňa. Tento výkaz sa pripravuje k určitému dátumu a zobrazuje všetky aktíva (majetok), ktorý podnik vlastní aj dlží ku dňu zostavovania. Pri zostavovaní výkazu sa postupuje tak, že na ľavej strane výkazu sa spočítajú všetky aktíva, napríklad nehnuteľnosti, stroje, hotovosť v banke, tovar na sklade či pohľadávky, ktoré evidujeme voči svojim odberateľom a podobne. Na pravej strane výkazu evidujeme vlastné imanie a záväzky, ktoré sú odpoveďou na otázku, odkiaľ a z akých zdrojov sme aktíva nadobudli. Platí tvrdenie, že aktíva nadobudne podnikateľ z vlastných alebo cudzích zdrojov. K vlastným zdrojom (imaniu) môžeme priradiť napríklad vklad do podnikania, prípadne zisk, ktorý sa počas fungovania spoločnosti vytvoril, medzi cudzie zdroje zaraďujeme napríklad záväzky voči dodávateľom, svojim zamestnancom, bankový úver a podobne. Pri správne vedenom účtovníctve musí platiť bilančná rovnosť, teda aktíva = vlastné imanie + cudzie zdroje.

Strana aktív	Súvaha	Strana pasív
Dlhodobý majetok (stále aktíva)	Vlastný kapitál (imanie)	
Krátkodobý majetok (obežné aktíva)		Cudzí kapitál
$\Sigma$ majetok	$= \Sigma$ Vl. imanie a záväzky	

**Majetok** je tvorený dvoma základnými zložkami a to **neobežným majetkom** (synonymum dlhodobý majetok, stále aktíva, fixné aktíva) a **obežným** (krátkodobým) majetkom. **Vlastné imanie (kapitál)** je kapitál, ktorý patrí majiteľovi firmy. **Cudzí kapitál (cudzie zdroje, záväzky)** je dlh, ktorý musí podnik v určitom čase splatiť. Za cudzí kapitál podnikateľ platí nielen úroky, ale sú s ním spojené aj náklady súvisiace s jeho získavaním, ako sú napr. bankové poplatky.

**Výkaz ziskov a strát**, resp. výsledovka naopak nie je momentkou dňa, ale súhrnom všetkých výnosov a nákladov za dané obdobie, väčšinou za kalendárny rok. Pri zostavovaní tohto výkazu sa postupuje tak, že sa sčítajú všetky výnosy a odpočítajú všetky náklady. Na konci daného obdobia je výsledkom podnikateľskej činnosti zisk, strata alebo vyrovnaný výsledok hospodárenia.

#### Výkaz ziskov a strát

Náklady	Výnosy
Výsledok hospodárenia (zisk)	
$\Sigma$	$=\Sigma$

**Výnosy** sú hodnotovo vyjadrené výsledky činnosti podniku za určité obdobie, vznikajú momentom realizácie výkonov na trhu (výkon = produkt alebo služba, ktorú podnik ponúka).

**Náklady** podniku predstavujú peňažné ocenenie spotreby podnikových výrobných faktorov, vynaložených podnikom na určité výkony spojené s jeho podnikateľskou činnosťou. Náklady vznikajú v okamihu spotreby.

**Prehľad peňažných tokov** (cash flow) hovorí o tom, ako do firmy skutočne prichádzajú a odchádzajú príjmy a výdavky. Na strane príjmov sa zaznamenávajú príjmy nie v deň, keď boli vyfakturované, ale v deň, keď reálne prišli na bankový účet. Na strane nákladov spíšeme všetky vyplatené náklady a to v momente, v ktorom opúšťajú bankový účet. Čiže v cash flowe nezaznamenávame to, čo dlžíme, ale len to, čo sme už zaplatili. Tieto finančné toky môžeme sledovať denne, týždenne, mesačne aj ročne.

#### Výkaz peňažných tokov (cash flow)

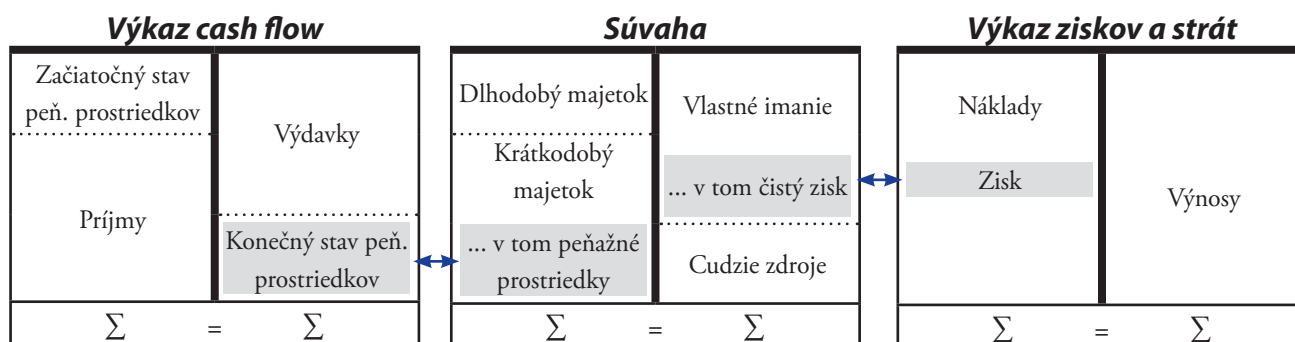
Začiatkový stav peňažných prostriedkov	Výdavky
Príjmy	
$\Sigma$	$=\Sigma$
	Konečný stav peňažných prostriedkov

**Príjmy** na rozdiel od výnosov vznikajú až v okamihu, keď predávajúci zinkasuje platbu za svoje výkony.

**Výdavky** predstavujú zníženie objemu peňažných prostriedkov podniku a vznikajú v okamihu úhrady.

Finančné výkazy neexistujú nezávisle od seba, naopak sú prepojené a vytvárajú systém. Ak urobíte chybu v jednom, pravdepodobne vám nebudú sedieť ani ďalšie. Ako vidíme na obrázku, výkaz cash flow vysvetľuje zmenu peňažných prostriedkov v podniku a výkaz ziskov a strát objasňuje tvorbu zisku v podniku. Hovoríme, že údaje vo výkazoch cash flow a výkaze ziskov a strát sú **tokové** (sú vždy kumulované za určité obdobie) a údaje v súvahe **stavové** (zachytávajú zostatok vždy k určitému obdobiu).

### Logické väzby medzi finančnými výkazmi





## 1. Výklad hlavnej myšlienky

Na úvod hodiny odprezentujte študentom obsah a ciele kurzu „*Finančné výkazy a zakladateľské projekcie*“. Zdôraznite, že účtovné výkazy obsahujú v súhrnne podobe celý komplex informácií o stave a činnosti podniku a preto, ak sa má podnikateľ správne rozhodnúť, potrebuje sa vo finančných výkazoch dobre orientovať.

Po krátkej prezentácii začnite so študentmi riešiť prípadovú štúdiu. Každý študent dostane nevyplnenú pracovnú šablónu.

Spoločne postupujte pri čítaní celého textu prípadovej štúdie. Pri jednotlivých pokynoch a úlohách sa zastavte - nabádajte študentov, aby objasnili riešenie uvedených úloh, resp. ukázali, ako zachytia danú hospodársku operáciu vo svojej šablóne. Študenti pracujú individuálne so šablónou, no o jednotlivých krokoch s nimi vzájomne diskutujte.

## 2. Prípadová štúdia „Moja prvá ozajstná brigáda“

Moje rozprávanie možno nebude také pútavé ako by mohlo byť, keby sme boli na hodine slovenčiny. Majte prosím pochopenie a trpezlivosť so všetkými číslami, ktorými vás zahltím. Aj vďaka svojej trpezlivosti pochopíte množstvo súvislostí vo finančných výkazoch podnikateľa, ktoré sa vám pokúsim vysvetliť na príklade mojej letnej brigády. Čísla uvedené v prípadovej štúdii zhruba zodpovedajú realite, ktovie, možno vás tým inšpirujem ku štúdiu na vysokej škole, pretože pre mladého človeka snáď niet lepšej voľby ako štúdium otvárajúce životný obzor v kombinácii s letnou brigádou, ktorá vám umožní získať množstvo skúseností, pomôže zvládnuť cudzí jazyk a k tomu si ešte zaujímavo privyrobiť.

Bol som o málo starší od vás a za sebou som mal úspešne skončený prvý ročník vysokej školy. Letné prázdniny sa vďaka zvládnutým skúškam začínali o pár týždňov skôr, ako som bol zvyknutý. Študoval som v Bratislave, kde som aj býval na internáte. Napriek tomu, že som mal už po skúškach, zostal som ešte týždeň v Bratislave s kamarátmi, kde sme oddychovali a oslavovali po náročnom mesačnom skúšaní. Na tieto dni, keď vám padne kameň zo srdca, má snáď každý študent tie najlepšie spomienky.

Celodenné leženie a nočný život však trvali len pár dní, po ktorých sme sa všetci rozutekali do celého sveta. Niektorí do USA na program „Work and Travel“, iní do Anglicka za zberom ovocia, no a ja som sa chystal na brigádu do Nemecka – konkrétne do jedného vychýreného hotela vo Schwarzwalde.

Na brigádu som sa na jednej strane veľmi tešil, no na druhej som mal trochu obavy, ako sa zhostím úlohy čašníka v štvorhviezdičkovom hoteli, keďže som do tej doby nikdy nič podobné nerobil. Všetky pochybnosti som odháňal v duchu hesla: „Zvládli iní, zvládnem aj ja“. Pred cestou som musel doplniť svoj šatník o pracovné oblečenie pozostávajúce zo sady bielych košiel, motýlika, kravát, nohavíc a topánok. Investícia ma vyšla na 180 €, ktoré som si požičal od rodičov. Moje vlastné zdroje predstavovali ďalších 250 €, ktoré som vlastnil v hotovosti.

### Zostrojte úvodnú súvahu.

Pred odchodom som z týchto peňazí ešte musel uhradiť poplatok za víza na nemeckej ambasáde vo výške 25 €, cestovné náklady a poistenie predstavovali ďalších 89 €. Ostatné peniaze mi zostali na úhradu nepredvídateľných situácií, pretože ubytovanie aj stravu zabezpečil môj zamestnávateľ s tým, že tieto náklady mi bude zrážať zo mzdy.

### Zaznačte operácie do výkazov.

Cesta do Nemecka bola síce dlhá, no vďaka príjemnej spoločnosti, ktorá sedela vedľa mňa, uplynula pomerne rýchlo. Po mojom príchode na miesto určenia som zamieril priamo do kancelárie personálneho oddelenia hotela. V obálke ma tam čakali kľúče od mojej izby, prvé inštrukcie, hotelový plánik. Skrátka nemecká dôslednosť vôbec nesklamala. Keďže môj prvý deň v mesiaci začínal voľnom, mal som dostatok času na aklimatizáciu a spoznanie hotela. A verte mi, bolo čo spoznávať. Hotel s kapacitou 400 lôžok svojim hosťom ponúkal špičkové služby: 3 reštaurácie, 4 bary, kaviareň, diskotéku, vonkajší a vnútorný bazén, 3 druhy sauny, wellness oddelenie, indickú Auyrvedu, 6 krytých a 8 otvorených tenisových kurtov, 2 squashové kurty, fitness, golfový trenažér, strelnicu a množstvo ďalšieho vyžitia podporeného bohatým animátorským progra-



mom. Bol som nadšený najmä po zistení, že takmer všetky hotelové vymoženosti sú zamestnancom v rámci pracovného voľna plne k dispozícii.

Môj prvý pracovný deň sa začal v najväčšej hotelovej reštaurácii, kde som mal za úlohu odnášať riad a dopĺňať jedlá, ktoré na švédskych stoloch chýbali. Bolo že to chaosu, najmä vtedy, ak sa ma hostia nedajbože na niečo spýtali. Bol som hodený do vody a musel som sa naučiť plávať. Nebolo to ľahké, najmä keď som zistil, že pracovný čas netrvá oficiálnych 8 hodín uvedených na zmluve, ale 11 až 12 hodín podľa potreby. Na to som veru nebol zvyknutý – najmä moje nohy nie, keď si predstavíte, že som mal obuté nové topánky. Po troch dňoch sa objavili krvavé otlaky a nastal čas na „nepredvídateľnú“ investíciu do nových topánok. Kúpil som si najpohodlnejšie z pohodlných topánok a zaplatil som za ne rovných 80 €.

**Zaznačte operáciu do výkazov.**

Dni rýchlo plynuli a ja som si začal zvykať na pracovné tempo, po práci som si chodieval uvoľniť svaly do perličkového kúpeľa. Približne druhý týždeň ma kolegovia pozvali na pivo do miestneho podniku. Bola to výborná možnosť, ako sa s nimi lepšie spoznať. Útrata bola 9 €.

**Zaznačte operáciu do výkazov.**

Počas celého mesiaca som nemal dôvod míňať svoje úspory, iba ak na pranie, ktoré ma spolu s kúpu pracieho prášku vyšlo na 12 €.

**Zaznačte operáciu do výkazov.**

Ani som sa nenazdal a prišla júlová výplata. Moju hrubú mzdu uvedenú na zmluve vo výške 1500 € najskôr znížili odvody o 240 € a daň z príjmov o ďalších 140 €. Čistá mzda teda vyšla na 1120 €. Ak si však pamätáte, z tejto čistej mzdy mi zamestnávateľ strhol poplatok za ubytovanie vo výške 150 € a symbolický stravovací poplatok vo výške 15 €.

**Zaznačte do výkazov čistú mzdu, ubytovací a stravovací poplatok.**

S pocitom milionára som sa po výplate vybral do predajne športových potrieb a rozhodol som sa, že

si kúpim tenisovú raketu, aby som naplno mohol využiť to, čo hotel ponúka. Mal som šťastie a natrafil som na zaujímavý výpredaj. Podarilo sa mi kúpiť 2 rakety značky Wilson za cenu jednej. Zaplatil som za ne 90 €.

**Zaznačte operáciu do výkazov.**

Začiatkom augusta som bol aj vďaka perfektnej znalosti nemčiny preložený z reštaurácie na oddelenie recepcie. V duchu som si šomral, že zase sa budem učiť niečo nové, keď už mám najťažšie dni za sebou. No moje starosti sa rozplynuli v momente, keď mi moja nová šéfka oznámila náplň práce. Nechcel som veriť vlastným ušiam, pretože nič lepšie sa mi snáď ani nemohlo prihodiť. V krátkosti by sa moja náplň práce dala charakterizovať slovami: buď milý, odnes hosťovi batožinu, zaparkuj mu auto, vráť mu kľúče a úsmevom poďakuj za štedrý trinkgeld. Hostia boli ku mne veľmi štedrý a ani ja som nemal dôvod zachovať sa inak, keď ma môj tuniský kamarát Hadji poprosil, aby som mu požičal 100 € s tým, že mi ich po výplate vráti. Súhlasil som a do svojich výkazov som zaznačil prvú pohľadávku.

**Zaznačte operáciu do výkazov.**

Moja augustová výplata vrátane zrážok vyzerala tak isto ako júlová, avšak na trinkgeltoch som si pripísal o ďalších 520 €.

**Zaznačte do výkazov čistú mzdu vrátane trinkgeltov, ubytovací a stravovací poplatok.**

V septembri sa moje dobré časy na recepcii skončili, pretože sa z dovolenky vrátili stáli zamestnanci recepcie. Ja som putoval naspäť do reštaurácie. Čas môjho pobytu sa krátil a môj „kamarát“ Hadji sa v práci neukázal už dobré dva týždne. Veľmi som to neriešil, veď do môjho odchodu ešte zostával nejaký čas. Zašiel som preto do nákupného centra a nakúpil pár drobností pre svojich známych. Zaplatil som za ne 70 €.

**Zaznačte operáciu do výkazov.**

Mesiac september bol pre mňa pracovne o 6 dní kratší, pretože som získal nárok na 6 dní dovolenky. Pani z personálneho mi na konci brigády pripravi-

la všetky výstupné podklady vrátane výplaty, ktorú som dostal v hotovosti. Suma bola opäť taká istá ako v júli.

**Zaznačte operáciu do výkazov.**

V tento deň som sa dozvedel dve správy. Začnem tou dobrou. Pani z personálneho mi poradila, že ako slovenský študent môžem na nemeckom finančnom úrade požiadať o vrátenie daní. Potešilo ma to a potom, ako som na finančnom úrade vybavil potrebné formality, som do svojich výkazov zaznačil pohľadávku vo výške 420 €. Tá zlá správa bola, že s pohľadávkou voči pánovi Hadjimu som sa musel definitívne rozlúčiť.

**Zaznačte operácie do výkazov.**

Po návrate domov som sa zvitál s najbližšími a rozdal im darčeky. Rodičom som splatil svoj dlh.

**Zaznačte operáciu do výkazov.**

Zároveň sa mi na internetovej aukcii podarilo vydražiť jednu z mojich rakiet za 60 €.

**Zaznačte operáciu do výkazov (poradte študentom, ako postupovať podľa pravidiel).**

Toto bola moja posledná operácia týkajúca sa letnej brigády. Mohol som začať rekapitulovať. Keď som sa pozrel na konečnú súvahu, zistil som, že v nej vediem topánky za 80 €. Za tie zničené topánky by však ťažko niekto zaplatil viac ako 30 €. Rozhodol som sa ich čiastočne odpísať (znížiť ich hodnotu na spomínaných 30 €). Ostatné oblečenie bolo po vypraní ako nové, aj raketa, ktorú som si ponechal bola v stopercentnom stave, tieto som teda ponechal v súvahe v pôvodných obstarávacích cenách.

**Zaznačte operáciu do výkazov (poradte študentom, ako postupovať podľa pravidiel).**

Na záver položte študentom otázku, aký bol môj letný zárobok. **Správna odpoveď je 3465 €.**



## PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA „MOJA PRVÁ OZAJSTNÁ BRIGÁDA“

Moje rozprávanie možno nebude také pútavé ako by mohlo byť, keby sme boli na hodine slovenčiny. Majte prosím pochopenie a trpezlivosť so všetkými číslami, ktorými vás zahltním. Aj vďaka svojej trpezlivosti pochopíte množstvo súvislostí vo finančných výkazoch podnikateľa, ktoré sa vám pokúsim vysvetliť na príklade mojej letnej brigády. Čísla uvedené v prípadovej štúdii zhruba zodpovedajú realite, ktovie, možno vás tým inšpirujem ku štúdiu na vysokej škole, pretože pre mladého človeka snáď niet lepšej voľby ako štúdium otvárajúce životný obzor v kombinácii s letnou brigádou, ktorá vám umožní získať množstvo skúseností, pomôže zvládnuť cudzí jazyk a k tomu si ešte zaujímavu privyrobiť.

Bol som o málo starší od vás a za sebou som mal úspešne skončený prvý ročník vysokej školy. Letné prázdniny sa vďaka zvládnutým skúškam začínali o pár týždňov skôr, ako som bol zvyknutý. Študoval som v Bratislave, kde som aj býval na internáte. Napriek tomu, že som mal už po skúškach, zostal som ešte týždeň v Bratislave s kamarátmi, kde sme oddychovali a oslavovali po náročnom mesačnom skúšaní. Na tieto dni, keď vám padne kameň zo srdca, má snáď každý študent tie najlepšie spomienky. Celodenné leňošenie a nočný život však trvali len pár dní, po ktorých sme sa všetci rozutekali do celého sveta. Niektorí do USA na program „Work and Travel“, iní do Anglicka za zberom ovocia, no a ja som sa chystal na brigádu do Nemecka – konkrétne do jedného vychýreného hotela vo Schwarzwalde.

Na brigádu som sa na jednej strane veľmi tešil, no na druhej som mal trochu obavy, ako sa zhostím úlohy čašníka v štvorhviezdičkovom hoteli, keďže som do tej doby nikdy nič podobné nerobil. Všetky pochybnosti som odháňal v duchu hesla: „Zvládli iní, zvládnem aj ja“. Pred cestou som musel doplniť svoj šatník o pracovné oblečenie pozostávajúce zo sady bielych košiel, motýlika, kravát, nohavíc a topánok. Investícia ma vyšla na 180 €, ktoré som si požičal od rodičov. Moje vlastné zdroje predstavovali ďalších 250 €, ktoré som vlastnil v hotovosti.

### Zostrojte úvodnú súvahu.

Pred odchodom som z týchto peňazí ešte musel uhradiť poplatok za víza na nemeckej ambasáde vo výške 25 €, cestovné náklady a poistenie predstavovali ďalších 89 €. Ostatné peniaze mi zostali na úhradu nepredvídateľných situácií, pretože ubyto-

vanie aj stravu zabezpečil môj zamestnávateľ s tým, že tieto náklady mi bude zrážať zo mzdy.

### Zaznačte operácie do výkazov.

Cesta do Nemecka bola síce dlhá, no vďaka príjemnej spoločnosti, ktorá sedela vedľa mňa, uplynula pomerne rýchlo. Po mojom príchode na miesto určenia som zamieril priamo do kancelárie personálneho oddelenia hotela. V obálke ma tam čakali kľúče od mojej izby, prvé inštrukcie, hotelový plánik. Skrátka nemecká dôslednosť vôbec nesklamala. Keďže môj prvý deň v mesiaci začínal voľnom, mal som dostatok času na aklimatizáciu a spoznanie hotela. A verte mi, bolo čo spoznávať. Hotel s kapacitou 400 lôžok svojim hosťom ponúkal špičkové služby: 3 reštaurácie, 4 bary, kaviareň, diskotéku, vonkajší a vnútorný bazén, 3 druhy sauny, wellness oddelenie, indickú Auyrvedu, 6 krytých a 8 otvorených tenisových kurtov, 2 squashové kurty, fitness, golfový тренаžér, strelnicu a množstvo ďalšieho vyžitia podporeného bohatým animátorským programom. Bol som nadšený najmä po zistení, že takmer všetky hotelové vymoženosti sú zamestnancom v rámci pracovného voľna plne k dispozícii.

Môj prvý pracovný deň sa začal v najväčšej hotelovej reštaurácii, kde som mal za úlohu odnášať riad a dopĺňať jedlá, ktoré na švédskych stoloch chýbali. Bolo že to chaosu, najmä vtedy, ak sa ma hostia nedajbože na niečo spýtali. Bol som hodený do vody a musel som sa naučiť plávať. Nebolo to ľahké, najmä keď som zistil, že pracovný čas netrvá oficiálnych 8 hodín uvedených na zmluve, ale 11 až 12 hodín podľa potreby. Na to som veru nebol zvyknutý – najmä moje nohy nie, keď si predstavíte, že som mal obuté nové topánky. Po troch dňoch sa objavili krvavé otlaky a nastal čas na „nepredvídateľnú“ investíciu do nových topánok. Kúpil som si najpohodlnejšie z pohodlných topánok a zaplatil som za ne rovných 80 €.

### Zaznačte operáciu do výkazov.

Dni rýchlo plynuli a ja som si začal zvykať na pracovné tempo, po práci som si chodieval uvoľniť svaly do perličkového kúpeľa. Približne druhý týždeň ma kolegovia pozvali na pivo do miestneho podniku. Bola to výborná možnosť, ako sa s nimi lepšie spoznať. Útrata bola 9 €.

### Zaznačte operáciu do výkazov.



Počas celého mesiaca som nemal dôvod míňať svoje úspory, iba ak na pranie, ktoré ma spolu s kúpou pracieho prášku vyšlo na 12 €.

**Zaznačte operáciu do výkazov.**

Ani som sa nenazdal a prišla júlová výplata. Moju hrubú mzdu uvedenú na zmluve vo výške 1500 € najskôr znížili odvody o 240 € a daň z príjmov o ďalších 140 €. Čistá mzda teda vyšla na 1120 €. Ak si však pamätáte, z tejto čistej mzdy mi zamestnávateľ strhol poplatok za ubytovanie vo výške 150 € a symbolický stravovací poplatok vo výške 15 €.

**Zaznačte do výkazov čistú mzdu, ubytovací a stravovací poplatok.**

S pocitom milionára som sa po výplate vybral do predajne športových potrieb a rozhodol som sa, že si kúpim tenisovú raketu, aby som naplno mohol využiť to, čo hotel ponúka. Mal som šťastie a natrafil som na zaujímavý výpredaj. Podarilo sa mi kúpiť 2 rakety značky Wilson za cenu jednej. Zaplatil som za ne 90 €.

**Zaznačte operáciu do výkazov.**

Začiatkom augusta som bol aj vďaka perfektnej znalosti nemčiny preložený z reštaurácie na oddelenie recepcie. V duchu som si šomral, že zase sa budem učiť niečo nové, keď už mám najťažšie dni za sebou. No moje starosti sa rozplynuli v momente, keď mi moja nová šéfka oznámila náplň práce. Nechcel som veriť vlastným ušiam, pretože nič lepšie sa mi snáď ani nemohlo prihodiť. V krátkosti by sa moja náplň práce dala charakterizovať slovami: buď milý, odnes hostovi batožinu, zaparkuj mu auto, vráť mu kľúče a úsmevom poďakuj za štedrý trinkgeld. Hostia boli ku mne veľmi štedrí a ani ja som nemal dôvod zachovať sa inak, keď ma môj tuniský kamarát Hadji poprosil, aby som mu požičal 100 € s tým, že mi ich po výplate vráti. Súhlasil som a do svojich výkazov som zaznačil prvú pohľadávku.

**Zaznačte operáciu do výkazov.**

Moja augustová výplata vrátane zrážok vyzerala tak isto ako júlová, avšak na trinkgeltoch som si pripísal o ďalších 520 €.

**Zaznačte do výkazov čistú mzdu vrátane trinkgeltov, ubytovací a stravovací poplatok.**

V septembri sa moje dobré časy na recepcii skončili, pretože sa z dovolenky vrátili stáli zamestnanci

recepcie. Ja som putoval naspäť do reštaurácie. Čas môjho pobytu sa krátil a môj „kamarát“ Hadji sa v práci neukázal už dobré dva týždne. Veľmi som to neriešil, veď do môjho odchodu ešte zostával nejaký čas. Zašiel som preto do nákupného centra a nakúpil pár drobností pre svojich známych. Zaplatil som za ne 70 €.

**Zaznačte operáciu do výkazov.**

Mesiac september bol pre mňa pracovne o 6 dní kratší, pretože som získal nárok na 6 dní dovolenky. Pani z personálneho mi na konci brigády pripravila všetky výstupné podklady vrátane výplaty, ktorú som dostal v hotovosti. Suma bola opäť taká istá ako v júli.

**Zaznačte operáciu do výkazov.**

V tento deň som sa dozvedel dve správy. Začnem tou dobrou. Pani z personálneho mi poradila, že ako slovenský študent môžem na nemeckom finančnom úrade požiadať o vrátenie daní. Potešilo ma to a potom, ako som na finančnom úrade vybavil potrebné formality, som do svojich výkazov zaznačil pohľadávku vo výške 420 €. Tá zlá správa bola, že s pohľadávkou voči pánovi Hadjimu som sa musel definitívne rozlúčiť.

**Zaznačte operácie do výkazov.**

Po návrate domov som sa zvitál s najbližšími a rozdal im darčeky. Rodičom som splatil svoj dlh.

**Zaznačte operáciu do výkazov.**

Zároveň sa mi na internetovej aukcii podarilo vydražiť jednu z mojich raket za 60 €.

**Zaznačte operáciu do výkazov.**

Toto bola moja posledná operácia týkajúca sa letnej brigády. Mohol som začať rekapitulovať. Keď som sa pozrel na konečnú súvahu, zistil som, že v nej vediem topánky za 80 €. Za tie zničené topánky by však ťažko zaplatil viac ako 30 €. Rozhodol som sa ich čiastočne odpísať (znižiť ich hodnotu na spomínaných 30 €). Ostatné oblečenie bolo po vypraní ako nové, aj raketa, ktorú som si ponechal bola v stopercentnom stave, tieto som teda ponechal v súvahe v pôvodných obstarávacích cenách.

**Zaznačte operáciu do výkazov.**

**Aký teda bol môj letný zárobok?**

## Finančné výkazy

=Σ vlastné imanie a záväzky



# Riešenie pre učiteľa - Pracovná šablóna „Moja prvá ozajstná brigáda“

Akú podobu má majetok?

Úvodná súvaha			
Strana aktív		Strana pasív	
Pracovné oblečenie	€ 180	Vlastné imanie	€ 250
Peňažné prostriedky	€ 250	Výsledok hospodárenia	€ 0
		Cudzí zdroje (pôžička)	€ 180
Σ majetok		= Σ vlastné imanie a záväzky	

Znamená operácia okamžité zvýšenie peňazí?

Výkaz peňažných tokov	
Príjmy	Výdavky
Začiatkový stav PP*	€ 250
6. Čistá mzda - júl	€ 1 120
11. Čistá mzda - august	€ 89
15. Čistá mzda - sept.	€ 1 640
21. Príjem z predaja rakety	€ 9
	€ 1 120
	€ 60
	€ 12
	€ 150
	€ 15
	€ 90
	€ 100
	€ 150
	€ 15
	€ 70
	€ 150
	€ 15
	€ 180
Konečný stav PP*	€ 3 040
Σ Príjmy + Zač. stav	€ 4 190 = Σ Výdavky + Koneč. stav PP

\* PP » peňažné prostriedky

Z akých zdrojov sú financované aktíva?

Strana pasív	
Vlastné imanie	€ 250
Výsledok hospodárenia	€ 0
Cudzí zdroje (pôžička)	€ 180
= Σ vlastné imanie a záväzky	

Spotrebúvajú sa operáciou zdroje?

(nielen finančné, napr. aj dlhodobý majetok)

Výkaz ziskov a strát	
Náklady	Výnosy
1. Víza	€ 25
2. Cestovné a poistenie	€ 89
4. Pivo	€ 9
5. Pranie	€ 12
7. Ubytovanie - júl	€ 150
8. Stravovanie - júl	€ 15
12. Ubytovanie - august	€ 150
13. Stravovanie - august	€ 15
14. Darčeky	€ 70
16. Ubytovanie - sept.	€ 150
17. Stravovanie - sept.	€ 15
19. Nedobytá pohľadávka	€ 100
22. Zníženie hodnoty topánok	€ 50
Zisk	€ 3 465
Σ náklady	€ 4 315 = Σ Výnosy

Pravidlá finančnej evidencie:

- Nákup drobných predmetov, ktoré sa nespotrebovávajú hneď, ale postupne, a ktorých obstarávacia hodnota je nižšia ako 20 Eur, zaradujeme len do výkazu ziskov a strát (náklad), nie do súvahy (majetok). Tým predpokladáme, že sa do konca sledovaného obdobia spotrebujú. Ostatné predmety drahšie ako 20 Eur zaradíme do súvahy a na konci obdobia ich hodnotu v súvahe znížime o mieru opotrebenia. Mieru opotrebenia zachytíme aj ako náklad vo výkaze ziskov a strát.
- Ak nejaký majetok zo súvahy predáme za vyššiu cenu ako je zostatková cena v súvahe, tento rozdiel zachytíme vo výkaze ziskov a strát ako výnos. Ak je predaná cena majetku nižšia ako zostatková cena uvedená v súvahe, rozdiel zachytíme vo výkaze ziskov a strát ako náklad.
- Ak v priebehu obdobia vznikne nejaký záväzok alebo pohľadávka, zaznačíme ho do súvahy. Ak ešte v tom istom období dôjde k vyrovnaniu záväzku či pohľadávky, z konečnej súvahy ich úbytok zaznačíme s mínusom alebo ich zreteľne vyškrtáme.
- Každú hospodársku operáciu zachytávajú minimálne 2 výkazy.

5. V každom výkaze sa musí ľavá strana rovnať pravej.

Z akých zdrojov sú financované aktíva?

Strana pasív	
Vlastné imanie	€ 250
Cudzí zdroje (pôžička)	€ 180
Pôžička splatená	-€ 180
Výsledok hospodárenia	€ 3 465
Σ majetok	€ 3 715 = Σ vlastné imanie a záväzky

Akú podobu má majetok?

Konečná súvaha	
Strana aktív	Strana pasív
0. Oblečenie	€ 180
3. Topánky	€ 80
22. Zníženie hodnoty topánok	-€ 50
9. Tenisové rakety	€ 90
21. Úbytok 1 rakety	-€ 45
10. Pohľadávka Hadji	€ 100
19. Nedobytá pohľadávka	-€ 100
18. Pohľadávka Fin. úrad	€ 420
Peň. Prostr. (kon.stav)	€ 3 040
Σ majetok	€ 3 715 = Σ vlastné imanie a záväzky





# Finančné výkazy

V podvojnóm účtovníctve, v ktorom účtuje väčšina podnikateľov, existujú tri základné finančné výkazy, ktorými sú **súvaha**, **výkaz ziskov a strát** a **prehľad peňažných tokov** (cash flow).

**Súvaha** by sa dala nazvať momentkou dňa. Tento výkaz sa pripravuje k určitému dátumu a zobrazuje všetky aktíva (majetok), ktorý podnik vlastní aj dlží ku dňu zostavovania. Pri zostavovaní výkazu sa postupuje tak, že na ľavej strane výkazu sa spočítajú všetky aktíva, napríklad nehnuteľnosti, stroje, hotovosť v banke, tovar na sklade či pohľadávky, ktoré evidujeme voči svojim odberateľom a podobne. Na pravej strane výkazu evidujeme vlastné imanie a záväzky, ktoré sú odpoveďou na otázku, odkiaľ a z akých zdrojov sme aktíva nadobudli. Platí tvrdenie, že aktíva nadobudne podnikateľ z vlastných alebo cudzích zdrojov. K vlastným zdrojom (imaniu) môžeme priradiť napríklad vklad do podnikania, prípadne zisk, ktorý sa počas fungovania spoločnosti vytvoril, medzi cudzie zdroje zaraďujeme napríklad záväzky voči dodávateľom, svojim zamestnancom, bankový úver a podobne. Pri správne vedenom účtovníctve musí platiť bilančná rovnosť, teda aktíva = vlastné imanie + cudzie zdroje.

**Výkaz ziskov a strát**, resp. výsledovka naopak nie je momentkou dňa, ale súhrnom všetkých výnosov a nákladov za dané obdobie, väčšinou za kalendárny rok. Pri zostavovaní tohto výkazu sa postupuje tak, že sa sčítajú všetky výnosy a odpočítajú všetky náklady. Na konci daného obdobia je výsledkom podnikateľskej činnosti zisk, strata alebo vyrovnaný výsledok hospodárenia.

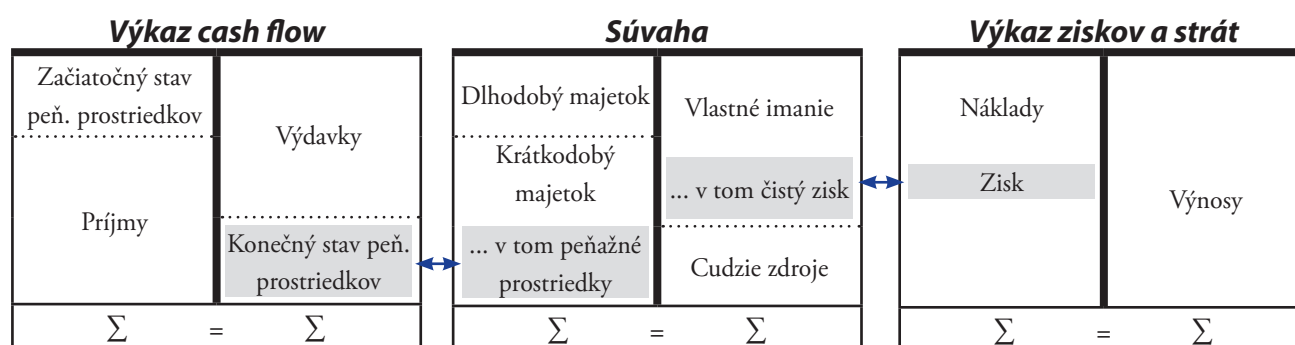
**Výnosy** sú hodnotovo vyjadrené výsledky činnosti podniku za určité obdobie, vznikajú momentom realizácie výkonov na trhu (výkon = produkt alebo služba, ktorú podnik ponúka). **Náklady** podniku predstavujú peňažné ocenenie spotreby podnikových výrobných faktorov, vynaložených podnikom na určité výkony spojené s jeho podnikateľskou činnosťou. Náklady vznikajú v okamihu spotreby.

**Prehľad peňažných tokov** (cash flow) hovorí o tom, ako do firmy skutočne prichádzajú a odchádzajú príjmy a výdavky. Na strane príjmov sa zaznamenávajú príjmy nie v deň, keď boli vyfakturované, ale v deň, keď reálne prišli na bankový účet. Na strane nákladov spíšeme všetky vyplatené náklady a to v momente, v ktorom opúšťajú bankový účet. Čiže v cash flowe nezaznamenávame to, čo dlžíme, ale len to, čo sme už zaplatili. Tieto finančné toky môžeme sledovať denne, týždenne, mesačne aj ročne.

**Príjmy** na rozdiel od výnosov vznikajú až v okamihu, keď predávajúci zinkasuje platbu za svoje výkony. **Výdavky** predstavujú zníženie objemu peňažných prostriedkov podniku a vznikajú v okamihu úhrady.

Finančné výkazy neexistujú nezávisle od seba, naopak sú prepojené a vytvárajú systém. Ak sa urobíte chybu v jednom, pravdepodobne vám nebudú sedieť ani ďalšie. Ako vidíme na obrázku, výkaz cash flow vysvetľuje zmenu peňažných prostriedkov v podniku a výkaz ziskov a strát objasňuje tvorbu zisku v podniku. Hovoríme, že údaje vo výkazoch cash flow a výkaze ziskov a strát sú tokové (sú vždy kumulované za určité obdobie) a údaje v súvahe stavové (zachytávajú zostatok vždy k určitému obdobiu).

## Logické väzby medzi finančnými výkazmi



#### DOMÁCA ÚLOHA



Obstarajte si aktuálny finančný výkaz súvaha. Môžete ho dostať v papiernictve, resp. pohľadajte na internete na stránkach Daňového riaditeľstva SR – [www.drsrc.sk](http://www.drsrc.sk).

#### POUŽITÁ LITERATÚRA



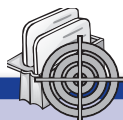
- Cooke, A.: *Finance pro nefinančníky*. Alfa Publishing, Praha 2006
- Jakubec V., Solík J.: *Cesta k samostatnosti*. OZ Gimma, Trenčín 2007
- Koráb V.– Peterka J. – Režňáková M.: *Podnikatelský plán*. Computer Press, Brno 2007

**Zdroje štúdia neboli zadane.**

# Súvaha

# 51

## CIEĽ LEKCIE



Porozumieť základným pojmom a súvislostiam finančného výkazu súvaha. Vedieť zaradiť konkrétny majetok a zdroje financovania do výkazu súvaha. Rozumieť pohybu v súvahe.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Účtovné výkazy obsahujú v súhrnnej podobe bohaté informácie o stave a činnosti podniku, preto si každý podnikateľ na ich základe dokáže urobiť obraz o finančnej situácii podniku.

Súvaha je najdôležitejší účtovný výkaz, informuje o stave majetku a kapitálu podniku. Ide pritom o dvojaký pohľad na tú istú skutočnosť. V aktívach sú jednotlivé majetkové súčasti zoradené podľa toho, v akej podobe vystupujú. V pasívach sú zasa usporiadané zdroje, z ktorých je majetok nadobudnutý.

## DOMÁCA ÚLOHA



## ZÁKLADNÉ POJMY



- súvaha
- strana aktív a strana pasív súvahy
- stále a obežné aktíva
- vlastné imanie a cudzie zdroje
- záväzok
- pohľadávka

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- priesvitky k prípadovej štúdii
- kalkulačka

### Metódy

- výklad
- skupinová práca - analýza prípadovej štúdie
- diskusia



## ČASOVÝ HARMONOGRAM

### Aktivita

minúty

1. Práca s výkazom a teoretický výklad..... 20
2. Prípadová štúdia a príklady..... 20
3. Priestor na otázky, resp. zadanie domácej úlohy ..... 5

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Účtovníctvo  
Hospodárske výpočty  
Podnikanie  
Cvičná firma



Jedným zo základných finančných výkazov, s ktorým sa každý podnikateľ pravidelne stretáva, je súvaha (bilancia) podniku. V tejto lekcii sa naučíme, aké informácie nám súvaha poskytuje, ako sa zostavuje a prečo je dôležité jej rozumieť.

**Súvaha (bilancia)** podniku by sa dala nazvať momentkou dňa, pretože sa zostavuje k určitému dátumu a zobrazuje všetok **majetok (aktíva)**, ktoré podnik vlastní aj dlží ku dňu jej zostavenia. Pri zostavovaní výkazu sa postupuje tak, že na ľavej strane výkazu sa sčítajú všetky aktíva, teda majetok, ktorý podnik vlastní. Pravá strana súvahy nám hovorí o tom, **z akých zdrojov sme majetok nadobudli** a nazýva sa aj strana **pasív**. Aktíva môže podnikateľ nadobudnúť z vlastných alebo cudzích zdrojov. Pri správne vedenom účtovníctve sa musí pravá a ľavá strana súvahy rovnať, pretože žiadna firma nemôže vlastniť viac majetku ako má finančných zdrojov, hovoríme, že **musí platiť bilančná rovnosť**.

Skrátená súvaha k 1. 1. 2008

Strana aktív	Strana pasív
<b>A. Pohľadávky za upísané vlastné imanie</b>	<b>A. Vlastné imanie</b>
	Základné imanie
<b>B. Neobežný majetok</b>	Kapitálové fondy
Dlhodobý nehmotný majetok	Fondy zo zisku
Dlhodobý hmotný majetok	VH minulých rokov
Dlhodobý finančný majetok	VH za účtovné obdobie
<b>C. Obežný majetok</b>	<b>B. Záväzky</b>
Zásoby	Rezervy
Dlhodobé pohľadávky	Dlhodobé záväzky
Krátkodobé pohľadávky	Krátkodobé záväzky
Finančné účty	
<b>D. Časové rozlíšenie</b>	<b>C. Časové rozlíšenie</b>
<b>Spolu majetok (A+B+C+D)</b>	<b>Spolu vlastné imanie a záväzky (A+B+C)</b>

Podme sa bližšie pozrieť na jednotlivé zložky aktív podniku. Pre jednoduchosť sa budeme venovať len základným dvom kategóriám aktív a preto budeme abstrahovať od položiek A a D.

**Majetok** je tvorený dvoma základnými zložkami, a to **neobežným majetkom** (synonymum dlhodobý majetok, stále aktíva, fixné aktíva) a **obežným** (krátkodobým) **majetkom**. Jednotlivé položky aktív sú usporiadané podľa funkcie, ktorú v podniku plnia a podľa likvidnosti (od najnižšej likvidnosti až po najvyššiu). Likvidnosť definujeme ako schopnosť majetku premeniť sa na peniaze.

Označenie dlhodobý majetok vychádza z logickej úvahy, že každý dlhodobý majetok je pre podnik dlhodobou investíciou a bude sa v podniku používať viac ako jeden rok. Takýto druh majetku sa nespotrebuje jednorazovo, ale postupne sa opotrebováva a prenáša svoju hodnotu do výrobkov. Vyjadrením opotrebenia za určité obdobie sú odpisy. Pre základné kategórie dlhodobého majetku uvedieme niekoľko príkladov:

- dlhodobý nehmotný majetok – softvér, licencie, patenty,
- dlhodobý hmotný majetok – stroje, automobil, budova,
- finančné investície – nakúpené cenné papiere s dobou splatnosti viac ako 1 rok.

V súvahe sa k dlhodobému majetku uvádzajú tri údaje:

- **cena, za ktorú bol v čase nákupu obstaraný** – v stĺpci „brutto“,
- **suma odpisov za dobu životnosti** (oprávky) – v stĺpci „korekcia“, ktorá vyjadruje stupeň opotrebovanosti majetku,
- **aktuálna zostatková cena** – v stĺpci „netto“, ktorú dostaneme ako rozdiel položiek „brutto“ a „korekcia“.

Obežný majetok (krátkodobý, prevádzkový majetok) plní v podniku odlišnú funkciu ako neobežný majetok. Podnikateľovi úžitok z neho plynie kratšie ako 1 rok. Spravidla sa v podniku opakovane spotrebováva a neustále mení svoju podobu z hotovosti, cez zásoby, pohľadávky, až kým sa znova nepremení na hotovosť. Obežný majetok môže existovať:

- vo vecnej podobe: suroviny, materiál, nedokončená výroba, hotové výrobky,
- alebo vo finančnej podobe: peniaze, ceniny, pohľadávky a pod.

Podobne ako pri dlhodobom majetku aj pri krátkodobom majetku súvaha uvádza stĺpce brutto, korekcia a netto. Ako vieme, krátkodobý majetok sa neodpisuje, pretože sa spotrebováva jednorazovo, avšak k obežnému majetku možno tvoriť opravné položky, ktoré sa uvádzajú v stĺpci korekcia. Ako je to možné?

Uvedieme konkrétny príklad:

*Pán Janáček je zručný stolár a za roky svojej existencie vybudoval prosperujúcu firmu s 30 zamestnancami. Reputácia jeho firmy je známa v širokom okolí, dokonca sám pán Janáček osobne pozná väčšinu svojich zákazníkov. Niektorí zákazníci mu za tovar zaplatia ihneď v hotovosti, no sú aj takí, ktorí si užívajú „život na splátky“ a nechcú, prípadne nemôžu zaplatiť celú predajnú cenu na jeden krát. Ak sa pán Janáček nechce týchto zákazníkov vzdáť, musí im umožniť nákup na splátky a evidovať voči nim pohľadávku. Ak je dlžník s platením v omeškaní a existuje riziko, že pán Janáček peniaze za svoj tovar nedostane, tvorí opravnú položku, ktorú nájdeme v stĺpci „korekcia“.*

**Vlastné imanie (kapitál)** je kapitál, ktorý patrí majiteľovi firmy. Je hlavným ukazovateľom finančnej nezávislosti spoločnosti. Vlastný kapitál spoločnosti pozostáva z niekoľkých zložiek:

- **Základné imanie** – tvoria ho peňažné a nepenažné vklady spoločníkov do spoločnosti. Pre kapitálové spoločnosti (spoločnosť s ručením obmedzeným a akciovú spoločnosť) je zákonom stanovená minimálna výška základného kapitálu.
- **Kapitálové fondy** – sú vytvárané z kapitálových vkladov, ktoré nezvyšujú základný kapitál spoločnosti. Príkladom sú rôzne dary, dotácie, zmeny vkladov spoločníkov a podobne.
- **Fondy zo zisku** – poznáme napr. rezervný fond u kapitálových spoločností, ktorý sa tvorí zo zisku a slúži na krytie strát spoločnosti.
- **Výsledok hospodárenia minulých rokov a výsledok hospodárenia za účtovné obdobie** – predstavujú nahromadený zisk/stratu minulých rokov a výsledok hospodárenia bežného obdobia, naznačuje ziskovosť podnikania.

**Cudzí kapitál (cudzie zdroje, záväzky)** je dlh, ktorý musí podnik v určitom čase splatiť. Za cudzí kapitál podnikateľ platí nielen úroky, ale sú s ním spojené aj náklady súvisiace s jeho získavaním, ako sú napr. bankové poplatky. Cudzí kapitál môže mať podobu:

- **rezervy** – vytvárajú sa za určitým účelom, napr. na kurzové straty, na odmeny a podobne,

- **dlhodobého záväzku** – sú to naše záväzky voči iným spoločnostiam a majú dobu splatnosti dlhšiu ako 1 rok. Príkladom sú emitované dlhopisy, zmenky (úverový cenný papier, ktorým sa dlžník zaväzuje splatiť svoj dlh veriteľovi za cenu (úrok) v konkrétnom čase),
- **krátkodobých záväzkov** – do tejto kategórie spadajú všetky záväzky so splatnosťou kratšou ako 1 rok, typickými príkladmi sú krátkodobé dodávateľské úvery od našich dodávateľov, časť nevyplatených zamestnaneckých miezd, nezaplatené dane a podobne,
- **bankových úverov** – sú uvedené v členení na dlhodobé a krátkodobé podľa dĺžky splatnosti úveru.





## 1. Výklad hlavnej myšlienky

Účtovné výkazy obsahujú v súhrnnej podobe bohaté informácie o stave a činnosti podniku, preto si každý podnikateľ na ich základe dokáže urobiť obraz o finančnej situácii podniku.

Súvaha je najdôležitejší účtovný výkaz, informuje o stave majetku a kapitálu podniku. Ide pritom o dvojaký pohľad na tú istú skutočnosť. V aktívach sú jednotlivé majetkové súčasti zoradené podľa toho, v akej podobe vystupujú. V pasívach sú zasa usporiadané zdroje, z ktorých je majetok nadobudnutý.

Na úvod hodiny objasnite študentom výkaz súvahy, ako aj jednotlivé položky v ňom. Odporúčame nadviazať na vedomosti získané z úvodnej lekcii kurzu „Finančné výkazy“ a zapájať študentov do diskusie napríklad nasledovnými kontrolnými otázkami:

*Aká je základná funkcia súvahy, o čom dáva tento výkaz podnikateľovi prehľad?*

*O čom vypovedá strana aktív súvahy?*

*Čo sa dozvie podnikateľ zo strany pasív súvahy?*

*Existuje matematická súvislosť medzi hodnotou strany aktív a pasív? Ak áno, aká?*

Po objasnení základných pojmov pokračujte riešením otázky na zamyslenie. Študentov sa opýtajte:

- *Je možné, že hodnota vlastného kapitálu je iná, ako tá, ktorú vypočítame zo súvahy?*

Vyzvite niekoľkých študentov k odpovedi, prípadne ich nasmerujte k odpovedi.

**Odpoveď:** Áno, je to možné, dokonca sa to stáva pomerne často. Dôvodom je skutočnosť, že účtovníctvo narába počas celej doby životnosti majetku s jeho pôvodnou obstarávacou cenou a neberie do úvahy súčasnú trhovú hodnotu. Napríklad ceny nehnuteľností sa v Bratislave za posledných 10 rokov minimálne zdvojnásobili, no účtovníctvo spoločnosti túto skutočnosť často nezachytáva. Ľudia, ktorí mu rozumejú, vedia, že je plné odhadov a často skresľuje realitu. Prečo nevykazujeme teda aktíva v ich skutočnej trhovej hodnote? Možno to je, ale je treba si uvedomiť, že pri každom zostavovaní súvahy by sme museli prejsť položku po položke, čo by bolo nesmierne časovo aj finančne náročné a znova by išlo len o odhad trhovej hodnoty majetku.

## 2. Skupinová práca „Priradovanie“

Rozdajte študentom pomôcky pre aktivitu „Priradovanie“. Zadať inštrukciu, aby vo dvojiciach priradili jednotlivé zložky majetku do správnej kategórie. Na vypracovanie im nechajte 5 minút. Výsledky nech odprezentuje dvojica, ktorá tabuľku vyplní ako prvá.

**Poznámka:** Vzhľadom na menšiu náročnosť je možné túto úlohu zadať ako samostatnú prácu na domácu úlohu.

## 3. Prípadová štúdia

Zadať študentom inštrukciu: *Prečítajte si znenie prípadovej štúdie o začínajúcom podnikateľovi Tomášovi Šikovnom. Znenie sa nachádza v pomôckach pre aktivitu (úloha č. 2). Nechajte im na to dostatok času. Následne rozdeľte žiakov do štvorčlenných skupín, ktoré budú medzi sebou súťažiť o to, ktorá skupina dokáže v najkratšom čase správne usporiadať jednotlivé varianty súvahy v časovom slede zodpovedajúcom obchodným prípadom Tomáša Šikovného.*

Na riešenie úlohy poskytnite žiakom limit 10 – 12 minút. Najrýchlejšia skupina odovzdáva riešenie učiteľovi bez toho, aby boli z riešenia vyrušené ostatné skupiny. Ak sa ukáže, že najrýchlejšie riešenie nie je správne, vyhráva ďalšia skupina v poradí, ktorá odovzdá správny výsledok. Správne riešenie po skončení súťaže náležite okomentujte, túto úlohu môžete zveriť víťaznému tímu.

Prípadová štúdia ukazuje, ako spolu súvisí výkaz súvahy a výsledovka, ktorej výsledok reprezentuje výsledok hospodárenia. Tieto dva výkazy sa navzájom dopĺňajú. Zatiaľ čo výsledovka informuje o vývoji podnikania za deň, mesiac či rok, súvaha nám dáva informácie len o súčasnom stave, ktorý sa môže meniť každú minútu. Podstatný je fakt, že aktíva a pasíva sa v súvahe musia rovnať za akýchkoľvek okolností. V poslednej siedmej obchodnej udalosti žiakom vysvetlite, že súvaha sa zmenila vplyvom dvoch faktorov, ktorými je vyskladnenie výrobkov v dôsledku predaja a vyskladnenie a odpis výrobkov v dôsledku skazenej majonézy, čo pre podnikateľa Tomáša Šikovného predstavuje čistú stratu. Znalí problematiky podvojného účtovníctva vedia, že v tejto udalosti ide hneď o tri účtovné prípady, čo však študentom nie je potrebné vysvetľovať. Na začiatok postačí, ak pochopia logiku zmien vo výkaze.

**Výsledok: 0F, 1G, 2E, 3B, 4A, 5H, 6D, 7C**





### Úloha č. 1: Priradovanie - riešenie pre učiteľa

Priradte jednotlivé zložky majetku do správnej kategórie:

<b>Položka</b>	<b>Obežné aktíva</b>	<b>Stále (fixné) aktíva</b>	<b>Vlastné imanie</b>	<b>Krátko-dobé záväzky</b>	<b>Dlhodobé záväzky</b>
Hotovosť	X				
Nákladný automobil		X			
Zisk minulých období			X		
Pozemok		X			
Kontokorentný úver				X	
Vklad majiteľa			X		
Obchodná známka		X			
Dlhodobá pôžička					X
Pohľadávky voči zam.	X				

### Úloha č. 2: Prípadová štúdia - riešenie pre učiteľa

**Výsledok: 0F, 1G, 2E, 3B, 4A, 5H, 6D, 7C**





### Úloha č. 1: Priradovanie

Priradte jednotlivé zložky majetku do správnej kategórie:

<b>Položka</b>	<b>Obežné aktíva</b>	<b>Stále (fixné) aktíva</b>	<b>Vlastné imanie</b>	<b>Krátko-dobé záväzky</b>	<b>Dlhodobé záväzky</b>
Hotovosť					
Nákladný automobil					
Zisk minulých období					
Pozemok					
Kontokorentný úver					
Vklad majiteľa					
Obchodná známka					
Dlhodobá pôžička					
Pohľadávky voči zam.					

### Úloha č. 2:

#### PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA

Tomáš Šikovný je študent, ktorý si v čase prázdnin privyrába predajom chladených nápojov na Seneckých jazerách. Celý svoj obchod má na špeciálne upravenom bicykli, na ktorom má upevnenú prenosnú chladničku, do ktorej sa zmestí až 100 ks pollitrových fliaš. Tomášova vstupná investícia do bicykla bola 300 €, na ktorú si však od otca požičal 180 €. Okrem toho má Tomáš k dispozícii hotovosť 75 € na nákup tovaru. Tomáš sa rozhodol predávať nápoj, ktorý v obchode nakupuje za 0,5 €/ks a predáva za 0,9 €/ks.

**Úloha:** Priradte správnu verziu súvahy k obchodným udalostiam, ktoré sme opísali. Vysvetlite a diskutujte o zmenách vo výkaze.

<b>UDALOSŤ</b>	<b>POPIS</b>	<b>VERZIA SÚVAHY</b>
0. udalosť	na základe vstupných údajov zvolte správnu „začiatočnú súvahu“	
1. udalosť	nákup 100 ks kofoly	
2. udalosť	v priebehu dňa Tomáš predá 80 ks kofoly	
3. udalosť	nákup 80 ks kofoly	
4. udalosť	Tomáš predá celý obsah svojej chladničky, t.j. 100 ks	
5. udalosť	Tomáš splatí časť úveru vo výške 30 €	
6. udalosť	Tomáš skúsi predávať bagety, nakúpi suroviny za 15 €, z ktorých vyrobí 20 ks čerstvých bagiet. Predajnú cenu stanovil na 1,25 €/ks.	
7. udalosť	Bagety úspech neslávili, za celý deň sa predalo len 8 kusov, ostatné musel Tomáš kvôli rýchlo sa kaziacej majonéze zlikvidovať.	

# Verzie súvah k prípadovej štúdii



Strana aktív	Verzia "A" súvahy	Strana pasív
Drobný hmotný majetok	€ 300	€ 195
Zásoby tovaru	€ 0	€ 72
Hotovosť	€ 147	€ 180
Σ majetok	€ 447	Σ vlastné imanie a záväzky € 447

Strana aktív	Verzia "C" súvahy	Strana pasív
Drobný hmotný majetok	€ 300	€ 195
Zásoby tovaru	€ 0	€ 67
Hotovosť	€ 112	€ 150
Σ majetok	€ 412	Σ vlastné imanie a záväzky € 412

Strana aktív	Verzia "E" súvahy	Strana pasív
Drobný hmotný majetok	€ 300	€ 195
Zásoby tovaru	€ 10	€ 32
Hotovosť	€ 97	€ 180
Σ majetok	€ 407	Σ vlastné imanie a záväzky € 407

Strana aktív	Verzia "G" súvahy	Strana pasív
Drobný hmotný majetok	€ 300	€ 195
Zásoby tovaru	€ 50	€ 0
Hotovosť	€ 25	€ 180
Σ majetok	€ 375	Σ vlastné imanie a záväzky € 375

Strana aktív	Verzia "B" súvahy	Strana pasív
Drobný hmotný majetok	€ 300	€ 195
Zásoby tovaru	€ 50	€ 32
Hotovosť	€ 57	€ 180
Σ majetok	€ 407	Σ vlastné imanie a záväzky € 407

Strana aktív	Verzia "D" súvahy	Strana pasív
Drobný hmotný majetok	€ 300	€ 195
Zásoby tovaru	€ 15	€ 72
Hotovosť	€ 102	€ 150
Σ majetok	€ 417	Σ vlastné imanie a záväzky € 417

Strana aktív	Verzia "F" súvahy	Strana pasív
Drobný hmotný majetok	€ 300	€ 195
Zásoby tovaru	€ 0	€ 0
Hotovosť	€ 75	€ 180
Σ majetok	€ 375	Σ vlastné imanie a záväzky € 375

Strana aktív	Verzia "H" súvahy	Strana pasív
Drobný hmotný majetok	€ 300	€ 195
Zásoby tovaru	€ 0	€ 72
Hotovosť	€ 117	€ 150
Σ majetok	€ 417	Σ vlastné imanie a záväzky € 417



# Súvaha

**Súvaha (bilancia)** podniku by sa dala nazvať momentkou dňa, pretože sa zostavuje k určitému dátumu a zobrazuje všetok **majetok (aktíva)**, ktoré podnik vlastní aj dlží ku dňu jej zostavenia. Pri zostavovaní výkazu sa postupuje tak, že na ľavej strane výkazu sa sčítajú všetky aktíva, teda majetok, ktorý podnik vlastní. Pravá strana súvahy nám hovorí o tom, **z akých zdrojov sme majetok nadobudli** a nazýva sa aj strana **pasív**. Aktíva môže podnikateľ nadobudnúť z vlastných alebo cudzích zdrojov. Pri správne vedenom účtovníctve sa musí pravá a ľavá strana súvahy rovnať, pretože žiadna firma nemôže vlastniť viac majetku ako má finančných zdrojov, hovoríme, že **musí platiť bilančná rovnosť**.

Skrátená súvaha k 1. 1. 2008

Strana aktív	Strana pasív
<b>A. Pohľadávky za upísané vlastné imanie</b>	<b>A. Vlastné imanie</b>
	Základné imanie
<b>B. Neobežný majetok</b>	Kapitálové fondy
Dlhodobý nehmotný majetok	Fondy zo zisku
Dlhodobý hmotný majetok	VH minulých rokov
Dlhodobý finančný majetok	VH za účtovné obdobie
<b>C. Obežný majetok</b>	<b>B. Závazky</b>
Zásoby	Rezervy
Dlhodobé pohľadávky	Dlhodobé záväzky
Krátkodobé pohľadávky	Krátkodobé záväzky
Finančné účty	
<b>D. Časové rozlíšenie</b>	<b>C. Časové rozlíšenie</b>
<b>Spolu majetok (A+B+C+D)</b>	<b>Spolu vlastné imanie a záväzky (A+B+C)</b>

Podme sa bližšie pozrieť na jednotlivé zložky aktív podniku. Pre jednoduchosť sa budeme venovať len základným dvom kategóriám aktív a preto budeme abstrahovať od položiek A a D.

**Majetok** je tvorený dvoma základnými zložkami a to **neobežným majetkom** (synonymum dlhodobý majetok, stále aktíva, fixné aktíva) a **obežným** (krátkodobým) **majetkom**. Jednotlivé položky aktív sú usporiadané podľa funkcie, ktorú v podniku plnia a podľa likvidnosti (od najnižšej likvidnosti až po najvyššiu). Likvidnosť definujeme ako schopnosť majetku premeniť sa na peniaze.

Označenie dlhodobý majetok vychádza z logickej úvahy, že každý dlhodobý majetok je pre podnik dlhodobou investíciou a bude sa v podniku používať viac ako jeden rok. Takýto druh majetku sa nespotrebuje jednorazovo, ale postupne sa opotrebováva a prenáša svoju hodnotu do výrobkov. Vyjadrením opotrebovania za určité obdobie sú odpisy. Pre základné kategórie dlhodobého majetku uvedieme niekoľko príkladov:

- dlhodobý nehmotný majetok – softvér, licencie, patenty,
- dlhodobý hmotný majetok – stroje, automobil, budova,
- finančné investície – nakúpené cenné papiere s dobou splatnosti viac ako 1 rok.

V súvahe sa k dlhodobému majetku uvádzajú tri údaje:

- **cena, za ktorú bol v čase nákupu obstaraný** – v stĺpci „brutto“,
- **suma odpisov za dobu životnosti** (oprávky) – v stĺpci „korekcia“, ktorá vyjadruje stupeň opotrebovanosti majetku,
- **aktuálna zostatková cena** – v stĺpci „netto“, ktorú dostaneme ako rozdiel položiek „brutto“ a „korekcia“.

Obežný majetok (krátkodobý, prevádzkový majetok) plní v podniku odlišnú funkciu ako neobežný majetok. Podnikateľovi úžitok z neho plyní kratšie ako 1 rok. Spravidla sa v podniku opakovane spotrebováva a neustále mení svoju podobu z hotovosti, cez zásoby, pohľadávky, až kým sa znova nepremení na hotovosť. Obežný majetok môže existovať:

- vo vecnej podobe: suroviny, materiál, nedokončená výroba, hotové výrobky,
- alebo vo finančnej podobe: peniaze, ceniny, pohľadávky a podobne.

Podobne ako pri dlhodobom majetku, aj pri krátkodobom majetku súvaha uvádza stĺpce brutto, korekcia a netto. Ako vieme, krátkodobý majetok sa neodpisuje, pretože sa spotrebováva jednorazovo, avšak k obežnému majetku možno tvoriť opravné

položky, ktoré sa uvádzajú v stĺpci korekcia.

**Vlastné imanie (kapitál)** je kapitál, ktorý patrí majiteľovi firmy. Je hlavným ukazovateľom finančnej nezávislosti spoločnosti. Vlastný kapitál spoločnosti pozostáva z niekoľkých zložiek:

- **Základné imanie** – tvoria ho peňažné a nepenážné vklady spoločníkov do spoločnosti. Pre kapitálové spoločnosti (spoločnosť s ručením obmedzeným a akciovú spoločnosť) je zákonom stanovená minimálna výška základného kapitálu.
- **Kapitálové fondy** – sú vytvárané z kapitálových vkladov, ktoré nezvyšujú základný kapitál spoločnosti. Príkladom sú rôzne dary, dotácie, zmeny vkladov spoločníkov a podobne).
- **Fondy zo zisku** – poznáme napr. rezervný fond u kapitálových spoločností, ktorý sa tvorí zo zisku a slúži na krytie strát spoločnosti.
- **Výsledok hospodárenia minulých rokov a výsledok hospodárenia za účtovné obdobie** – predstavujú nahromadený zisk/stratu minulých rokov a výsledok hospodárenia bežného obdobia, naznačuje ziskovosť podnikania.

**Cudzí kapitál (cudzie zdroje, záväzky)** je dlh, ktorý musí podnik v určitom čase splatiť. Za cudzí kapitál podnikateľ platí nielen úroky, ale sú s ním spojené aj náklady súvisiace s jeho získavaním ako sú napr. bankové poplatky. Cudzí kapitál môže mať podobu:

- **rezervy** – vytvárajú sa za určitým účelom, napr. na kurzové straty, na odmeny a podobne,
- **dlhodobých záväzkov** – sú to naše záväzky voči iným spoločnostiam a majú dobu splatnosti dlhšiu ako 1 rok. Príkladom sú emitované dlhopisy, zmenky (úverový cenný papier, ktorým sa dlžník zaväzuje splatiť svoj dlh veriteľovi za cenu (úrok) v konkrétnom čase),
- **krátkodobých záväzkov** – do tejto kategórie spadajú všetky záväzky so splatnosťou kratšou ako 1 rok, typickými príkladmi sú krátkodobé dodávateľské úvery od našich dodávateľov, časť nevyplatených zamestnaneckých miezd, nezaplatené dane a podobne,
- **bankových úverov** – sú uvedené v členení na dlhodobé a krátkodobé, podľa dĺžky splatnosti úveru.

#### DOMÁCA ÚLOHA



Ako prípravu na hodinu si zabezpečte aktuálnu šablónu výkazu ziskov a strát. Môžete ju dostať v papiernictve, resp. si ju stiahnuť na stránkach Daňového riaditeľstva SR – [www.drsr.sk](http://www.drsr.sk).

#### POUŽITÁ LITERATÚRA



- Cooke, A.: *Finance pro nefinančníky*, Alfa Publishing, Praha 2006
- Fetišová, E. a kol: *Podnikové financie*, Ekonóm, Bratislava 2001
- Majdúchová, H. a kol: *Podnikové hospodárstvo*, Iura Edition, Bratislava 2007

#### Zdroje štúdia:

- [www.podnikajte.sk](http://www.podnikajte.sk)
- Aktuálny finančný výkaz súvaha



# Verzie súvah k prípadovej štúdii

Strana aktív		Verzia "A" súvahy		Strana pasív	
Drobný hmotný majetok		€ 300	Základný vklad	€ 195	
Zásoby tovaru		€ 0	Výsledok hospodárenia	€ 72	
Hotovosť		€ 147	Úver	€ 180	
Σ majetok		€ 447	Σ vlastné imanie a záväzky	€ 447	

Strana aktív		Verzia "C" súvahy		Strana pasív	
Drobný hmotný majetok		€ 300	Základný vklad	€ 195	
Zásoby tovaru		€ 0	Výsledok hospodárenia	€ 67	
Hotovosť		€ 112	Úver	€ 150	
Σ majetok		€ 412	Σ vlastné imanie a záväzky	€ 412	

Strana aktív		Verzia "E" súvahy		Strana pasív	
Drobný hmotný majetok		€ 300	Základný vklad	€ 195	
Zásoby tovaru		€ 10	Výsledok hospodárenia	€ 32	
Hotovosť		€ 97	Úver	€ 180	
Σ majetok		€ 407	Σ vlastné imanie a záväzky	€ 407	

Strana aktív		Verzia "G" súvahy		Strana pasív	
Drobný hmotný majetok		€ 300	Základný vklad	€ 195	
Zásoby tovaru		€ 50	Výsledok hospodárenia	€ 0	
Hotovosť		€ 25	Úver	€ 180	
Σ majetok		€ 375	Σ vlastné imanie a záväzky	€ 375	

Strana aktív		Verzia "B" súvahy		Strana pasív	
Drobný hmotný majetok		€ 300	Základný vklad	€ 195	
Zásoby tovaru		€ 50	Výsledok hospodárenia	€ 32	
Hotovosť		€ 57	Úver	€ 180	
Σ majetok		€ 407	Σ vlastné imanie a záväzky	€ 407	

Strana aktív		Verzia "D" súvahy		Strana pasív	
Drobný hmotný majetok		€ 300	Základný vklad	€ 195	
Zásoby tovaru		€ 15	Výsledok hospodárenia	€ 72	
Hotovosť		€ 102	Úver	€ 150	
Σ majetok		€ 417	Σ vlastné imanie a záväzky	€ 417	

Strana aktív		Verzia "F" súvahy		Strana pasív	
Drobný hmotný majetok		€ 300	Základný vklad	€ 195	
Zásoby tovaru		€ 0	Výsledok hospodárenia	€ 0	
Hotovosť		€ 75	Úver	€ 180	
Σ majetok		€ 375	Σ vlastné imanie a záväzky	€ 375	

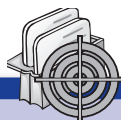
Strana aktív		Verzia "H" súvahy		Strana pasív	
Drobný hmotný majetok		€ 300	Základný vklad	€ 195	
Zásoby tovaru		€ 0	Výsledok hospodárenia	€ 72	
Hotovosť		€ 117	Úver	€ 150	
Σ majetok		€ 417	Σ vlastné imanie a záväzky	€ 417	



# Výkaz ziskov a strát

52

## CIEĽ LEKCIE



Porozumieť základným pojmom vo výkaze ziskov a strát.  
Vedieť rozlíšiť výnos od príjmu a náklad od výdavku  
a poznať štruktúru výkazu ziskov a strát.  
Dokázať zostaviť výsledovku.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Tvorba zisku patrí medzi základné znaky podnikania. Každý podnikateľ sa stretáva s finančnými výkazmi, ktoré sú obrazom úspešnosti podnikania a dôležitým zdrojom poznania. Sledovať hospodárenie nestačí len na konci účtovného obdobia, naopak podnikateľskú činnosť odporúčame vyhodnocovať na mesačnej báze. Schopnosť porozumieť a správne interpretovať súvislosti vo finančných výkazoch patrí medzi základné manažérske zručnosti, bez ktorých sa nezaobíde žiaden podnikateľ.

## DOMÁCA ÚLOHA



Ako prípravu na hodinu si zabezpečte aktuálnu šablónu výkazu ziskov a strát. Môžete ju dostať v papier-nictve, resp. si ju stiahnuť na stránkach Daňového riadi-teľstva SR – [www.drsr.sk](http://www.drsr.sk)

## ZÁKLADNÉ POJMY



- výnos
- príjem
- náklad
- výdavok
- obchodná marža
- rabat
- skonto
- výsledok hospodárenia

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- priesvitky k prípadovej štúdii
- kalkulačka
- šablóna výkazu ziskov a strát

### Metódy

- výklad
- diskusia
- skupinová práca



## ČASOVÝ HARMONOGRAM

### Aktivita

minúty

1. Výklad pojmov ..... 10
2. Argumentačná hra o výhodách a nevýhodách druhov predaja ..... 5
3. Výklad „výkaz ziskov a strát“ ..... 10
4. Prípadová štúdia - analýza ..... 15
5. Diskusia ..... 5

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Účtovníctvo  
Hospodárske výpočty  
Cvičná firma  
Podnikanie



Skôr, ako sa pustíme do vysvetľovania a odhaľovania súvislostí vo výkaze ziskov a strát, musíme zvládnuť základnú terminológiu. Začneme pekne po poriadku.

**Výnosy** sú hodnotovo vyjadrené výsledky činnosti podniku za určité obdobie, vznikajú momentom realizácie výkonov na trhu (výkon = produkt alebo služba, ktorú podnik ponúka). **Príjmy** na rozdiel od výnosov vznikajú až v okamihu, keď predávajúci zinkasuje platbu za svoje výkony. Rozdiel v týchto dvoch slovách je na prvý pohľad zanedbateľný, zdanie však klame.

Výnosová stránka podnikania je takmer výhradne spojená s predajom výrobkov, služieb a tovarov. Viete, kedy sa vlastne uskutočňuje predaj a čím je takáto operácia charakterizovaná? Vo svete financií **predaj** statku nie je určený rozhodnutím zákazníka, že statok preberie a zaplatí nám, ale **prechodom vlastníctva alebo poskytnutím služby** bez ohľadu na to, kedy, kde a ako dôjde k platbe (príjmu). Predaj sa vzťahuje len na osoby, ktoré predávajú veci, ktoré vlastní. **Predať môžete len to, čo vám patrí.** Pre ilustráciu si uvedieme niektoré druhy predaja:

- **Hotovostný predaj** je najjednoduchší spôsob, ako premeniť výnos na hotovosť. K platbe dochádza v okamihu prechodu vlastníckych práv pri tovare alebo výrobku, resp. hneď po poskytnutí služby, k príjmom a výnosom dochádza v tom istom okamihu.
- **Predaj na obchodný úver (faktúru)** je v praxi azda najčastejší spôsob predaja. Predajca na základe objednávky doručí zákazníkovi tovar spolu s dodacím listom a faktúrou, zákazník tovar na základe dodacieho listu preberie, skontroluje a zaplatí zaň do doby splatnosti, vyznačenej na faktúre. K výnosom v tomto prípade dochádza skôr ako k príjmom.
- **Komisný predaj (na základe komisionárskej zmluvy)** môžeme definovať ako odložený predaj, pri ktorom dodávateľ prevedie práva k tovaru alebo výrobku na predajcu až v momente, keď predajca nájde pre tovar zákazníka. Pre predajcu je tento spôsob predaja výhodný z toho dôvodu, že výrobcovi za tovar zaplatí až potom, ako si ho kúpi zákazník. Ak sa tak stane, uskutočnia

sa vlastne dve transakcie v jeden okamih: predaj od dodávateľa k predajcovi a predaj od predajcu k zákazníkovi. Odmena predajcu za dohodnutie obchodu so zákazníkom sa nazýva komisia. Rovnaký princíp platí v prípade zmluvy o obchodnom zastúpení, kde sa odmena nazýva provízia.

**Náklady** podniku predstavujú peňažné ocenenie spotreby podnikových výrobných faktorov vynaložených podnikom na určité výkony spojené s jeho podnikateľskou činnosťou. Náklady vznikajú v okamihu spotreby. Náklady sa často stotožňujú s pojmom výdavky. **Výdavky** predstavujú zníženie objemu peňažných prostriedkov podniku a vznikajú v okamihu úhrady.

**Výkaz ziskov a strát**, resp. výsledovka predstavuje súhrn všetkých výnosov a nákladov za dané obdobie, väčšinou za kalendárny rok. Pri zostavovaní tohto výkazu sa postupuje tak, že sa sčítajú všetky výnosy a odpočítajú všetky náklady. Na konci daného obdobia je výsledkom podnikateľskej činnosti zisk, strata alebo vyrovnaný výsledok hospodárenia. Tento výkaz má stupňovité usporiadanie, v rámci ktorého sú výnosy i náklady rozdelené na hospodársku, finančnú a mimoriadnu činnosť.

**Obr.: Štruktúra hospodárskeho výsledku z výkazu ziskov a strát.**

<b>Hospodárska činnosť</b>	Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti	– Daň z bežnej činnosti	= Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie
výnosy HČ			
- náklady HČ			
= výsledok hospodárenia z HČ			
<b>Finančná činnosť</b>	Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti	– Daň z bežnej činnosti	
výnosy FČ			
- náklady FČ			
= výsledok hospodárenia z FČ			
<b>Mimoriadna činnosť</b>	VH z MČ	– Daň z MČ	
výnosy MČ			
- náklady MČ			
= výsledok hospodárenia z MČ			

Z hľadiska hodnotenia výkonnosti podniku je najdôležitejším ukazovateľom výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti, prípadne celkový výsledok hospodárenia po zdanení.

### Kategórie zisku

Najmä v zahraničnej literatúre sa môže čitateľ stretnúť s viacerými pojmami, ktoré sa používajú na vyjadrenie zisku podniku. Na vyjadrenie ziskovosti podniku sa používajú nasledujúce ukazovatele:

	<b>EAT (Earnings after taxes)</b> » zisk po zdanení
+	daň z príjmov
=	<b>EBT (Earnings before taxes)</b> » zisk pred zdanením
+	úroky z úverov
=	<b>EBIT (Earnings before interest and taxes)</b> » zisk pred zdanením a úrokmi
+	odpisy a amortizácia
=	<b>EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization)</b> » zisk pred zdanením, úrokmi, odpismi a amortizáciou

### Detailnejší pohľad na výkaz

Podnik, ktorý predáva tovar, musí nejaký naj-

skôr zakúpiť. Týmto nákladom hovoríme náklady na predaný tovar. Pod tovarom rozumieme výrobok, ktorý sme nakúpili od iného výrobcu/predajcu a ktorý možno bez akýchkoľvek úprav predáť konečnému zákazníkovi. Rozdielu medzi nákupnou a predajnou cenou tovaru hovoríme **obchodná marža**.

Rovnaký princíp platí aj v prípade, ak podnik nenakupuje tovar, ale vyrába výrobky či poskytuje služby. V tomto prípade musíme zaplatiť za materiál, energie či mzdy robotníkov, ktorí sa na jeho výrobe podieľajú.

### Slabé stránky výkazu ziskov a strát:

- Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie (zisk alebo strata) je veľmi často odlišný, ako stav hotovosti vytvorený podnikom za dané obdobie a nevyčísľuje skutočný hotovostný príjem.
- Výnosy a náklady sa objavujú v účtovných výkazoch aj napriek tomu, že v danom období nemuselo dôjsť k žiadnemu pohybu hotovosti. Náklady i výnosy sa nemusia stotožňovať s hotovostnými tokmi daného obdobia. Napríklad môže dôjsť k výrobe výrobku, ktorý ešte nebol predaný alebo k predaju výrobku, za ktorý odberateľ ešte nezaplatil.
- Náklady daného obdobia predstavujú spotrebu výrobných faktorov po celú dobu vytvárania výnosov daného obdobia. Mzdy, nájomné či iné režijné náklady nemusia byť vždy skutočne zaplatené v rovnakom období, v akom sa objavujú vo výkaze ziskov a strát.

Niektoré náklady zahrnuté vo výkaze ziskov a strát nie sú hotovostným výdavkom. Ide napríklad o odpisy dlhodobého majetku, ktoré nepredstavujú odliv hotovosti z podniku, pretože k reálnemu zaplaceniu vstupnej ceny tohto majetku mohlo dôjsť oveľa skôr. (Viď lekcia č. 66 „Dlhodobý majetok a jeho odpisovanie“.)



## 1. Výklad hlavnej myšlienky

Tvorba zisku patrí medzi základné znaky podnikania. Každý podnikateľ sa stretáva s finančnými výkazmi, ktoré sú obrazom úspešnosti podnikania a dôležitým zdrojom poznania. Sledovať hospodárenie nestačí len na konci účtovného obdobia, naopak podnikateľskú činnosť odporúčame vyhodnocovať na mesačnej báze. Schopnosť porozumieť a správne interpretovať súvislosti vo finančných výkazoch patrí medzi základné manažérske zručnosti, bez ktorých sa nezaobíde žiaden podnikateľ.

S pomocou učebného textu vysvetlite študentom základné pojmy lekcie (výnos, príjem, náklad, výdavok, ...). Rozdiely medzi nákladmi a výdavkami objasnite na príklade konkrétnych položiek. Použite pri tom nasledujúcu tabuľku.

Tabuľka č. 1: Rozdiely medzi nákladmi a výdavkami

POLOŽKA	NÁKLAD	VÝDAVOK
spotreba materiálu na výrobok		
zaplatená faktúra za elektrickú energiu		
výplata miezd		
zaúčtované nájomné za kancelárske priestory		
odpisy dlhodobého majetku		
nákup kancelárskych potrieb		
úhrady faktúry za dodaný materiál		

## 2. Argumentačná hra

Po výklade základných pojmov pozornosť študentov oživíte argumentačnou hrou, pri ktorej triedu rozdelíte na 2 skupiny – prvú budú predstavovať výrobcovia a druhú predajcovia. Na tabuľu nakreslite tabuľku, do ktorej budete značiť záujmy výrobcu a predávajúceho. Spoločne identifikujte záujmy výrobcov aj obchodníkov a navrhnete spôsoby, akými ich môžu dosahovať. Pri hre sa skúste zamyslieť nad

výhodami a nevýhodami uvedených druhov predaja pre výrobcu a predajcu. V prípade konfliktu záujmov nech skupiny zformulujú dôvody v prospech vlastných záujmov a prípadne aj návrhy zmierlivého riešenia – kompromisy.

### Príklad:

Záujem výrobcu	Ako ho dosiahnem?
predať čo najviac	komisný predaj umožní dostať tovar rýchlo k zákazníkovi, avšak je v ňom viazané veľké množstvo finančných prostriedkov, pretože k inkasu dochádza až potom, ako predajca predá tovar konečnému zákazníkovi
zinkasovať platbu čo najskôr	najrýchlejšie výnosy na príjmy premeníme pri platbe za hotovosť, avšak predajcovia preferujú platbu na faktúru, čo v praxi znamená aj o niekoľko týždňov neskôr
predať za čo najvyššiu cenu	znamená, že výrobca sa snaží využívať čo najmenej sprostredkovateľov vo svojom distribučnom kanáli, aby jeho ceny zostali pre zákazníka konkurencieschopné

Záujem predajcu vo vzťahu k výrobcovi	Ako ho dosiahnem?
nakúpiť čo najlacnejšie	dôsledným výberom dodávateľov a obchodnými rokovaniaми o platobných a obchodných podmienkach
platiť čo najneskôr	najlepšie až vtedy, keď je všetok tovar predaný, pretože predajca nemá svoje prostriedky viazané v zásobách. Tomuto záujmu najlepšie vyhovuje komisný predaj.



### 3. Výkaz ziskov a strát

Následne pomocou priesvitiek predstavte študentom štruktúru výkazu ziskov a strát. Urobte tak prostredníctvom prípadovej štúdie „Papiernictvo DREAM“. Úlohou je vyplniť ekonomickú správu o predaji a marži za jeden mesiac.

#### PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA „PAPIERNICTVO DREAM“

Papiernictvo Dream v očakávaní silného vianočného predaja v novembri nakúpilo od svojho dodávateľa 400 kusov nových kožených aktoviek. Cena jednej aktovky mala vyjsť na 26 € bez DPH 19 %, no vďaka vysokému jednorazovému odberu 40 ks dostalo papiernictvo množstevnú zľavu 3 % (nazýva sa **rabat**) a vďaka okamžitej platbe pri odbere aktoviek ďalšiu 2 % zľavu (nazýva sa **skonto**). V decembri sa papiernictvu podarilo predáť 320 kusov aktoviek v predajnej cene 47,60 € vrátane DPH 19 %. Papiernictvo je platiteľom dane z pridanej hodnoty.

**Úloha:** Predstavte si, že ste šéfom papiernictva a máte zostaviť decembrovú správu o predaji a marži za aktovky v nasledovnej štruktúre:

Položka	ks	€/ks bez DPH	Spolu € bez DPH
Tržby z predaného tovaru			
Náklady na predaný tovar			
Obchodná marža			
Obchodná marža v %			
Stav zásob na sklade			

Zopakujme si definíciu nákladov. Náklady podniku predstavujú peňažné ocenenie spotreby podnikových výrobných faktorov účelne vynaložených podnikom na určité výkony spojené s jeho podnikateľskou činnosťou. Nákladom bude napríklad nájomné za priestory, v ktorých sídli spoločnosť, nie však bicykel, ktorý kúpite svojmu synovi k narodeninám z firemných peňazí. Je jasné, že náklady sa budú členiť do najrôznejších skupín. Takéto čle-

nenia sú užitočné nielen pre vás a chod vašej firmy, ale aj pre banky, ďalších vašich veriteľov a daňový úrad.

#### Výpočet:

##### 1. Ako prvé musíme určiť nákupnú cenu za 1 ks aktovky:

Pôvodná nákupná cena vrátane DPH	26,00 €
- rabat 3% a skonto 2%, t.j. 5 %	- 1,30 €
konečná nákupná cena bez DPH	24,70 €

V prípade, že sme platiteľmi DPH, daň z pridanej hodnoty pri nákupe aktovky nevstupuje do našich nákladov. Rovnako ani daň pri predaji nie je našim výnosom, preto musíme pre účely zostavenia správy vypočítať predajnú cenu bez DPH.

Predajná cena vrátane DPH	47,60 €
- daň z pridanej hodnoty 19 %	- 7,60 €
predajná cena bez DPH	40,00 €

Položka	ks	€/ks bez DPH	Spolu € bez DPH
Tržby z predaného tovaru*:	320	40,00	12 800
Náklady na predaný tovar:	320	24,70	7 904
Obchodná marža:	320	15,30	4 896
Obchodná marža v %	-	38,25 %	
Stav zásob na sklade	80	x	1976

#### Komentár k výpočtu:

- Poučte študentov, že DPH z ceny tovarov obchodníkom nepatrí, pokiaľ sú jej platcami a rovnako sa odpočítava z ceny nákupu tovarov.
- Upozornite študentov, že náklady na predaný tovar vznikajú až v okamihu predaja tovaru konečnému zákazníkovi, do tohto okamihu sú zásobami, za ktoré už pravdepodobne museli zaplatiť.
- Poučte študentov o tom, že percentuálna výška marže počítaná na predajnú cenu/tržby hovorí o tom, koľko centov si ako obchodník necháte

z 1 € tržieb. Položte im otázku či percentuálna výška marže počítaná z predajnej ceny môže byť vyššia ako 100 %. **Správna odpoveď je nie.**

- Povedzte im, že v praxi sa často marža počíta aj vo vzťahu k nákupnej cene, v tomto prípade je interpretácia iná a hovoríme o percentuálnej prirážke na nákupnú cenu tovaru.
- Nechajte študentov vypočítať percentuálnu výšku marže v pomere k nákupnej cene, opýtajte sa ich, či môže byť vyššia ako 100 %. **Odpoveď je áno.**
- Položte otázku, či je marža ziskom obchodníka? Na základe odpovedí môžete prejsť k ďalším nákladovým položkám.

#### Prezentácia výsledovky papiernictva DREAM

Po vyriešení úlohy z prípadovej štúdie odprezentujte príklad decembrovej výsledovky papiernictva DREAM (pre zjednodušenie uvažujme len o výnosoch z predchádzajúceho príkladu). K dispozícii máte priesvitku. Zopakujte význam základných pojmov a charakterizujte štruktúru výsledovky.

#### Výsledovka papiernictva DREAM

**Tržby za predaj tovaru ..... 12 800,00 €**  
 - Náklady na predaný tovar ..... 7 904,00 €  
**Obchodná marža ..... 4 896,00 €**

#### Administratívne (režijné)

**náklady spolu ..... 3 296,60 €**  
 Nájomné za priestor predajne ..... 700,00 €  
 Spotreba energie ..... 550,00 €  
 Poistenie ..... 30,00 €  
 Reklama v regionálnom denníku ..... 250,00 €  
 Poštovné za dodávku kníh ..... 15,00 €  
 Kancelárske potreby ..... 42,00 €  
 Služby – vedenie účtovníctva ..... 150,00 €  
 Spotreba pohonných hmôt ..... 178,00 €  
 Telekomunikačné poplatky a internet .. 200,00 €  
 Odpisy automobilu (mesačne) ..... 100,00 €  
 Platy 2 predavačiek (obe hrubá mzda 400 €/mes) ..... 800,00 €  
 Odvody zamestnávateľa za zamestnancov (35,2 % z hrubých miezd) ..... 281,60 €

**Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti ..... 1599,40 €**

Výnosy z finančnej činnosti (úroky z bežného účtu) ..... 2 €  
 – Náklady z finančnej činnosti (úroky z úveru) 22 €  
**Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti ..... –20 €**

**Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti pred daňou z príjmu ..... 1579,40 €**  
 – Daň z príjmu z bežnej činnosti 19 % .... 307,69 €  
 Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti po zdanení ..... 1271,71 €

#### 4. Diskusia

Po vyplnení ekonomickej správy upriamte pozornosť študentov na decembrovú výsledovku, položte im otázku na zamyslenie.

- *Akými troma základnými cestami vo všeobecnosti možno zlepšiť hospodárenie spoločnosti?*

Nechajte študentov prezentovať svoje návrhy. Pri riešení môžete rozpútať diskusiu na tému najvhodnejšej kombinácie spôsobov zlepšovania hospodárenia.

Správna odpoveď zahŕňa:

- zvyšovanie tržieb,
- zvyšovanie marže pripadajúcej na jeden predaný kus tovaru/služby,
- znižovanie režijných nákladov,
- a iné.



# Výkaz ziskov a strát

**Výnosy** sú hodnotovo vyjadrené výsledky činnosti podniku za určité obdobie, vznikajú momentom realizácie výkonov na trhu (výkon = produkt alebo služba, ktorú podnik ponúka). **Príjmy** na rozdiel od výnosov vznikajú až v okamihu, keď predávajúci zinkasuje platbu za svoje výkony. Rozdiel v týchto dvoch slovách je na prvý pohľad zanedbateľný, zdanie však klame.

Výnosová stránka podnikania je takmer výhradne spojená s predajom výrobkov, služieb a tovarov. Viete, kedy sa vlastne uskutočňuje predaj a čím je takáto operácia charakterizovaná? Vo svete financií **predaj** statku nie je určený rozhodnutím zákazníka, že statok preberie a zaplatí nám, ale **prechodom vlastníctva alebo poskytnutím služby**, bez ohľadu na to, kedy, kde a ako dôjde k platbe (príjmu). Predaj sa vzťahuje len na osoby, ktoré predávajú veci, ktoré vlastní. **Predať môžete len to, čo vám patrí.**

**Náklady** podniku predstavujú peňažné ocenenie spotreby podnikových výrobných faktorov vynaložených podnikom na určité výkony, spojené s jeho podnikateľskou činnosťou. Náklady vznikajú v okamihu spotreby. Náklady sa často stotožňujú s pojmom výdavky. **Výdavky** predstavujú zníženie objemu peňažných prostriedkov podniku a vznikajú v okamihu úhrady.

**Výkaz ziskov a strát**, resp. výsledovka predstavuje súhrn všetkých výnosov a nákladov za dané obdobie, väčšinou za kalendárny rok. Pri zostavovaní tohto výkazu sa postupuje tak, že sa sčítajú všetky výnosy a odpočítajú všetky náklady. Na konci daného obdobia je výsledkom podnikateľskej činnosti zisk, strata alebo vyrovnaný výsledok hospodárenia. Tento výkaz má stupňovité usporiadanie, v rámci ktorého sú výnosy i náklady rozdelené na hospodársku, finančnú a mimoriadnu činnosť.

Obr.: Štruktúra hospodárskeho výsledku z výkazu ziskov a strát.

<b>Hospodárska činnosť</b>	Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti	– Daň z bežnej činnosti	= Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie
výnosy HČ			
- náklady HČ			
= výsledok hospodárenia z HČ			
<b>Finančná činnosť</b>	Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti	– Daň z bežnej činnosti	= Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie
výnosy FČ			
- náklady FČ			
= výsledok hospodárenia z FČ			
<b>Mimoriadna činnosť</b>	VH z MČ	– Daň z MČ	= Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie
výnosy MČ			
- náklady MČ			
= výsledok hospodárenia z MČ			

Z hľadiska hodnotenia výkonnosti podniku je najdôležitejším ukazovateľom výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti, prípadne celkový výsledok hospodárenia po zdanení.

## Slabé stránky výkazu ziskov a strát:

- Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie (zisk alebo strata) je veľmi často odlišný ako stav hotovosti vytvorený podnikom za dané obdobie a nevyčísluje skutočný hotovostný príjem.
- Výnosy a náklady sa objavujú v účtovných výkazoch aj napriek tomu, že v danom období nemuselo dôjsť k žiadnemu pohybu hotovosti. Náklady i výnosy sa nemusia stotožňovať s hotovostnými tokmi daného obdobia. Napríklad môže dôjsť k výrobe výrobku, ktorý ešte nebol predaný alebo k predaju výrobku, za ktorý odberateľ ešte nezaplatil.
- Náklady daného obdobia predstavujú spotrebu výrobných faktorov po celú dobu vytvárania výnosov daného obdobia. Mzdy, nájomné či

iné režijné náklady nemusia byť vždy skutočne zaplatené v rovnakom období, v akom sa objavia vo výkaze ziskov a strát.

- Niektoré náklady zahrnuté vo výkaze ziskov a strát nie sú hotovostným výdavkom. Ide napríklad o odpisy dlhodobého majetku, ktoré nepredstavujú odliv hotovosti z podniku, pretože k reálnemu zaplateniu vstupnej ceny tohto majetku mohlo dôjsť oveľa skôr. (Viď lekcia č. 66 „Dlhodobý majetok a jeho odpisovanie“.)

#### DOMÁCA ÚLOHA



Vyplňte pracovný list „Moje príjmy a výdavky“. Šablónu pracovného listu nájdete v lekcii 53.

#### POUŽITÁ LITERATÚRA



- Cooke, A.: *Finance pro ne finančníky*. Alfa Publishing, Praha 2006
- Lesonsky, R.: *Start Your Own Business*. Entrepreneur Press, Canada 2007
- Czechinvest: *Jak napsat podnikatelský plán*, Praha 2005
- Majdúchová, H. a kol: *Podnikové hospodárstvo*, Iura Edition, 2007
- Sedláček, J.: *Účetní data v rukou manažera*, Computer Press, Praha 2001

## Papiernictvo Dream

Papiernictvo Dream v očakávaní silného vianočného predaja v novembri nakúpilo od svojho dodávateľa 400 kusov nových kožených aktoviek. Cena jednej aktovky mala vyjsť na 26 € bez DPH 19 %, no vďaka vysokému jednorazovému odberu 40 ks dostalo papierníctvo množstevnú zľavu 3 % (nazýva sa **rabat**) a vďaka okamžitej platbe pri odbere aktoviek ďalšiu 2% zľavu (nazýva sa **skonto**). V decembri sa papierníctvu podarilo predáť 320 kusov aktoviek v predajnej cene 47,60 € vrátane DPH 19 %. Papierníctvo je platiteľom dane z pridanej hodnoty.

**Úloha:** *Predstavte si, že ste šéfom papierníctva a máte zostaviť decembrovú správu o predaji a marži za aktovky v nasledovnej štruktúre:*

<b>Položka</b>	<b>ks</b>	<b>€/ks bez DPH</b>	<b>Spolu € bez DPH</b>
Tržby z predaného tovaru			
Náklady na predaný tovar			
Obchodná marža			
Obchodná marža v %			
Stav zásob na sklade			





# Výsledovka papiernictva Dream

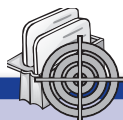
<b>Tržby za predaj tovaru .....</b>	<b>12 800,00 €</b>
- Náklady na predaný tovar .....	7 904,00 €
<b>Obchodná marža .....</b>	<b>4 896,00 €</b>
<b>Administratívne (režijné) náklady spolu .....</b>	<b>3 296,60 €</b>
Nájomné za priestor predajne .....	700,00 €
Spotreba energie .....	550,00 €
Poistenie .....	30,00 €
Reklama v regionálnom denníku.....	250,00 €
Poštovné za dodávku kníh.....	15,00 €
Kancelárske potreby .....	42,00 €
Služby – vedenie účtovníctva .....	150,00 €
Spotreba pohonných hmôt.....	178,00 €
Telekomunikačné poplatky a internet .....	200,00 €
Odpisy automobilu (mesačne) .....	100,00 €
Platy 2 predavačiek (obe hrubá mzda 400 €/mes) .....	800,00 €
Odvody zamestnávateľa za zamestnancov (35,2 % z hrubých miezd) .....	281,60 €
<b>Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti .....</b>	<b>1599,40 €</b>
Výnosy z finančnej činnosti (úroky z bežného účtu) .....	2 €
– Náklady z finančnej činnosti (úroky z úveru).....	22 €
<b>Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti.....</b>	<b>– 20 €</b>
<b>Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti pred daňou z príjmu .....</b>	<b>1579,40 €</b>
- Daň z príjmu z bežnej činnosti 19 % .....	307,69 €
<b>Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti po zdanení....</b>	<b>1271,71 €</b>



# Výkaz peňažných tokov (Cash flow)

53

## CIEĽ LEKCIE



Porozumieť základným pojmom vo výkaze cash flow.  
Poznať súvislosti medzi finančnými výkazmi.  
Vedieť zostaviť výkaz cash flow.

## ZÁKLADNÉ POJMY



- výkaz cash flow
- ukazovateľ cash flow
- priama a nepriama metóda zostavovania prehľadu peňažných tokov

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Výkaz cash flow zachytáva skutočný tok peňažných prostriedkov v podniku. Potreba zostavovania výkazu cash flow je daná tým, že v podvojnom účtovníctve sa rešpektuje tzv. akruálny princíp, čo znamená, že náklady a výnosy sa účtujú do obdobia, s ktorým vecne a časovo súvisia a nie do obdobia, v ktorom sa prejavujú ako príjmy, resp. výdavky. Z toho potom vyplýva, že výnosy podniku sa nerovnajú príjmom, náklady sa nerovnajú výdavkom a teda výsledok hospodárenia nekorešponduje s peňažnou hotovosťou, ktorú má podnik k dispozícii.

## POMÔCKY A METÓDY

**Pomôcky**

- priesvitky
- kalkuačka
- pracovný list „šablóna výkazu cash flow“

**Metódy**

- výklad
- diskusia
- individuálna práca

## ČASOVÝ HARMONOGRAM

**Aktivita**

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky ..... 5
2. Prezentácia domácej úlohy ..... 10
3. Prípadové štúdium ..... 25
4. Zadanie domácej úlohy ..... 5

## DOMÁCA ÚLOHA



Študenti vyplnia pracovný list „Moje príjmy a výdavky“. Pracovný list je prílohou tejto lekcie.

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Účtovníctvo  
Hospodárske výpočty  
Podnikanie  
Cvičná firma



**Výkaz cash flow** zachytáva skutočný tok peňažných prostriedkov v podniku. Potreba zostavovania výkazu cash flow je daná tým, že **v podvojnom účtovníctve** sa rešpektuje tzv. **akruálny princíp**, čo znamená, že náklady a výnosy sa účtujú do obdobia, s ktorým vecne a časovo súvisia a nie do obdobia, v ktorom sa prejavujú ako príjmy, resp. výdavky. Z toho potom vyplýva, že výnosy podniku sa nerovnajú príjmom, náklady sa nerovnajú výdavkom a teda výsledok hospodárenia nekorešponduje s peňažnou hotovosťou, ktorú má podnik k dispozícii.

Príjmy a výdavky ako prejavy peňažných tokov v podvojnom účtovníctve môžu byť s tokom nákladov a výnosov v časovom alebo vecnom nesúlade.

**Časový nesúlad**, ktorý sa v podvojnom účtovníctve rieši tzv. časovým rozlišovaním, vzniká v nasledovných prípadoch:

- náklady bežného účtovného obdobia vecne a časovo s ním súvisiace neboli zaplatené v danom účtovnom období (napr. nájomné platené pozadu),
- náklady vecne a časovo súvisiace s nasledujúcim účtovným obdobím boli uhradené už v bežnom účtovnom období (napr. predplatné tlače)
- výnosy bežného obdobia vecne a časovo s ním súvisiace neboli skutočným príjmom bežného obdobia (napr. dodatočná úhrada škody od poisťovne),
- výnosy vecne a časovo súvisiace s nasledujúcim obdobím boli príjmom už v bežnom účtovnom období (napr. príjem nájomného plateného vopred).

Medzi nákladmi a výdavkami a medzi výnosmi a príjmami existuje aj **vecný nesúlad** vďaka tomu, že existujú:

- náklady, ktoré nie sú výdavkami (napr. tvorba rezerv),
- výdavky, ktoré nie sú nákladmi (napr. splátky istiny úverov, nákup dlhodobého majetku),
- výnosy, ktoré nie sú príjmami (napr. aktivácia, t.j. výroba strojov pre samotný podnik a podobne),
- príjmy, ktoré nie sú výnosmi (napr. príjem bankového úveru, príjem peňažného vkladu do podnikania).

Z dôvodu neschopnosti podvojného účtovníctva priamo poskytovať informácie, potrebné pre riadenie peňažných tokov a vývoja hotovosti, vznikla potreba oddeleného vykazovania peňažných tokov v samostatnom výkaze – **výkaze peňažných tokov**.

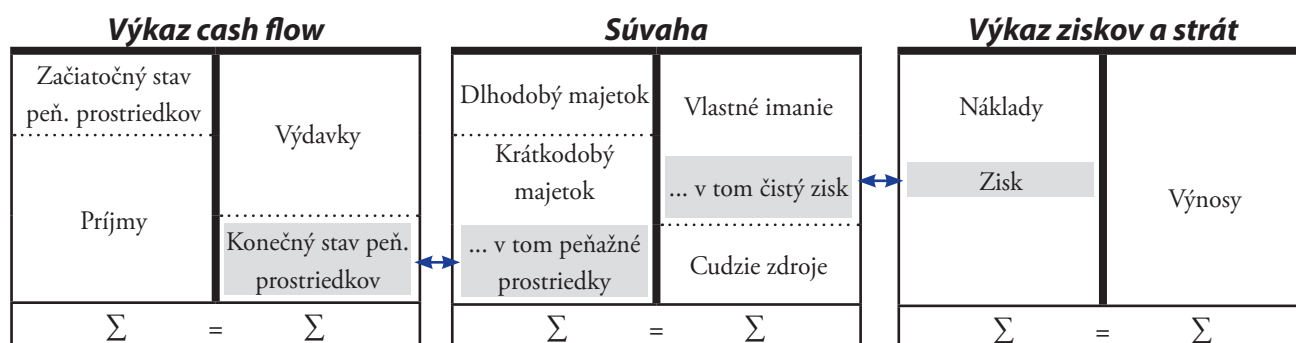
**Výkaz cash flow** je súčasťou účtovnej závierky a slúži k analýze tvorby a použitia peňažných prostriedkov v podniku za dané obdobie. Cieľom zostavovania výkazu cash flow je preukázať celkové zdroje peňažných prostriedkov a ich použitie v členení na 3 skupiny:

1. bežnú hospodársku činnosť,
2. investičnú činnosť,
3. finančnú činnosť.

### Logické väzby medzi finančnými výkazmi

Zisk je hodnota, ktorá vyjadruje kladný výsledok hospodárenia spoločnosti za účtovné obdobie (spravidla kalendárny rok). Proces tvorby zisku je špecifikovaný vo výkaze ziskov a strát, ktorý hovorí o tom,

Obr. č. 1 : Logické väzby medzi finančnými výkazmi



že prostredníctvom nákladov majetok z firmy odteká a cestou výnosov sa do podniku opäť vracia. Zisk zistený z výkazu ziskov a strát (výsledovky) sa súčasne vykazuje aj v súvahe, na strane pasív ako prírastok vlastného imania/kapitálu.

Podobne, ako bola analyzovaná položka zisku vo výkaze ziskov a strát, možno sledovať pohyb peňažných prostriedkov vo výkaze cash flow/výkaze hotovostných tokov. Kladnou tokovou veličinou sú príjmy peňažných prostriedkov, zápornou naopak výdavky. Rozdielom je **ukazovateľ cash flow**, ktorý je zhodný s rozdielom medzi konečným a začiatočným stavom peňažných prostriedkov zo súvahy.

### **Metódy vykazovania peňažných tokov**

Samotný obsah je daný účelom, pre ktorý sa zostavuje a metódou zostavovania. Pri spracovaní výkazu peňažných tokov (výkazu cash flow) možno uplatniť dve základné metódy:

1. **Priama metóda** tvorby výkazu na základe skutočných tokov platieb (príjmov a výdavkov). Jej aplikácia je v praxi sťažená tým, že podvojné účtovníctvo priamo neposkytuje pre takého zostavenie výkazu potrebné údaje. Možno ju však odporučiť podnikateľom účtujúcim v jednoduchom účtovníctve.
2. **Nepriama metóda** využíva skutočnosť, že každá hospodárska operácia má vplyv na inú účtovnú položku, a to:
  - buď na zmenu súvahových položiek,
  - alebo na vznik nákladu či výnosu vo výkaze ziskov a strát.

Z toho vyplýva, že zmenu peňažných prostriedkov od začiatku po koniec účtovného obdobia možno zdôvodniť zmenami aktív a pasív a vývojom nákladov a výnosov v danom období.



## 1. Výklad hlavnej myšlienky a opakovanie

Výkaz cash flow zachytáva skutočný tok peňažných prostriedkov v podniku. Potreba zostavovania výkazu cash flow je daná tým, že v podvojnom účtovníctve sa rešpektuje tzv. akruálny princíp, čo znamená, že náklady a výnosy sa účtujú do obdobia, s ktorým vecne a časovo súvisia a nie do obdobia, v ktorom sa prejavujú ako príjmy, resp. výdavky. Z toho potom vyplýva, že výnosy podniku sa nerovnajú príjmom, náklady sa nerovnajú výdavkom a teda výsledok hospodárenia nekorešponduje s peňažnou hotovosťou, ktorú má podnik k dispozícii.

Následne si osviežte poznatky z kapitoly o výsledovke. Vyvolajte študentov, aby reprodukovali slabé stránky výkazu výsledovka, ktoré si zapamätali:

- Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie (zisk alebo strata) je veľmi často odlišný, ako stav hotovosti vytvorený podnikom za dané obdobie a nevyčísľuje skutočný hotovostný príjem.
- Výnosy a náklady sa objavujú v účtovných výkazoch aj napriek tomu, že v danom období nemuselo dôjsť k žiadnemu pohybu hotovosti. Náklady i výnosy sa nemusia stotožňovať s hotovostnými tokmi daného obdobia. Napríklad môže dôjsť k výrobe výrobku, ktorý ešte nebol predaný alebo k predaju výrobku, za ktorý odberateľ ešte nezaplatil.
- Náklady daného obdobia predstavujú spotrebu výrobných faktorov po celú dobu vytvárania výnosov daného obdobia. Mzdy, platy, réžia nemusia byť vždy skutočne zaplatené v rovnakom období, v akom sa objavia vo výkaze ziskov a strát.
- Niektoré náklady zahrnuté vo výkaze ziskov a strát nie sú hotovostným výdavkom. Ide napríklad o odpisy dlhodobého majetku, ktoré nepredstavujú odliv hotovosti z podniku, pretože k reálnemu zaplaceniu vstupnej ceny tohto majetku mohlo dôjsť oveľa skôr. (Viď lekcia č. 66 „Dlhodobý majetok a jeho odpisovanie“.)

## 2. Prezentácia domácej úlohy

Pokračujte vo výklade a poučte študentov, že potreba výkazu cash flow vznikla z dôvodov, ktoré práve vymenovali. Opýtajte sa ich, či vypracovali zadanie domácej úlohy a či aj prostredníctvom nej pochopili význam tohto výkazu. Dvaja študenti – dobrovoľníci nech odprezentujú vlastné riešenie pracovného listu „Moje príjmy a výdavky“.

## 3. Výklad

V ďalšom výklade sa zamerajte na vysvetlenie pojmu „akruálny princíp účtovania“. Pokračujte vo výklade väzieb medzi výkazmi. K dispozícii máte priesvitku „Logické väzby medzi finančnými výkazmi“.

## 4. Prípadové štúdium

Teoretický výklad umocnite riešením prípadových štúdií, aby študenti pochopili metódy zostavovania. Študentom pomôžte so štruktúrou výkazu, nechajte ich však samých doplniť jednotlivé položky. Môžete ich vyvolávať postupne, pričom každý vyvolaný študent by mal svoj výpočet patrične zdôvodniť. K dispozícii máte priesvitky.

### PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA „PRIAMA METÓDA“

*Priamou metódou zostavte cash flow podniku za uplynulý rok. Ku koncu minulého obdobia bol stav peňažných prostriedkov 7 000 €. Vypočítajte stav peňažných prostriedkov na konci obdobia, ak poznáte nasledujúce údaje:*

<i>Príjmy z predaja tovaru a služieb.....</i>	<i>70 000 €</i>
<i>Výdavky za materiál.....</i>	<i>40 000 €</i>
<i>Nákup strojového zariadenia .....</i>	<i>15 000 €</i>
<i>Predaj starého zariadenia .....</i>	<i>4 000 €</i>
<i>Odpisy.....</i>	<i>8 000 €</i>
<i>Výdavky za nakupované služby .....</i>	<i>6 000 €</i>
<i>Ostatné výdavky.....</i>	<i>1 000 €</i>
<i>Splátky poskytnutého úveru.....</i>	<i>12 000 €</i>
<i>Novoposkytnutý úver.....</i>	<i>21 000 €</i>



### Riešenie prípadovej štúdie „Priama metóda“

Príjmy z predaja tovaru a služieb.....	+ 70 000 €
Výdavky za materiál.....	- 40 000 €
Nákup strojového zariadenia .....	- 15 000 €
Predaj starého zariadenia .....	+ 4 000 €
Odpisy .....	nemá vplyv
Výdavky za nakupované služby .....	- 6 000 €
Ostatné výdavky.....	- 1 000 €
Splátky poskytnutého úveru .....	- 2 000 €
<b>Novoposkytnutý úver.....</b>	<b>+ 21 000 €</b>

Stav peňažných prostriedkov  
na začiatku obdobia..... 7 000 €  
+/- zmena peňažných prostriedkov v účtovnom  
období..... + 31 000 €  
**Stav peňažných prostriedkov na  
konci obdobia..... 38 000 €**

Následne odprezentujte tvorbu výkazu cash flow nepriamou metódou. Súvahu analyzujte spoločne so študentmi. K dispozícii máte pomôcku „Prehľad vytvárania a spotreby cash flow pri nepriamej metóde zostavovania z finančného výkazu súvaha“.

### PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA „NEPRIAMA METÓDA“

Na základe údajov, uvedených v súvahe, vyčísľte výsledný pohyb peňažných prostriedkov v priebehu roka.

**Inštrukcia:** Zostavte spoločne so študentmi, pomocou priesvitky a pracovného listu, výkaz cash flow zostavovaný nepriamou metódou v súčasnom období.

### Riešenie prípadovej štúdie „Nepriama metóda“

Zisk po zdanení	-2 200 €
+ odpisy	1 000 €
- prírastok zásob	-500 €
+ úbytok krátkodobých pohľadávok	1 800 €
+ prírastok krátkodobých záväzkov	300 €
- úbytok bankových úverov	-4 500 €
<b>CF z bežnej hospodárskej činnosti</b>	<b>-4 100 €</b>
- prírastok DHM	-4 000 €
+ úbytok dlhodobého finančného majetku	800 €
<b>CF z investičnej činnosti</b>	<b>-3 200 €</b>
+ prírastok dlhodobých záväzkov	3 300 €
+ úbytok dlhodobých pohľadávok	600 €
<b>CF z finančnej činnosti</b>	<b>3 900 €</b>
<b>CASH FLOW SPOLU</b> (zmena peň. prostriedkov)	<b>-3 400 €</b>
Stav peňažných prostriedkov na začiatku obdobia	12 900 €
Stav peňažných prostriedkov na konci obdobia	9 500 €

### Skrátená súvaha v €

Strana aktív			Strana pasív		
	minulé obdobie	súčasnú obdobie		minulé obdobie	súčasnú obdobie
A. Pohľ. za upísané vl. imanie	0	0	A. Vlastné imanie	36 500	34 300
B. Neobežný majetok	20 800	23 000	Základné imanie	20 000	20 000
Dlhodobý nehmotný majetok	800	800	Kapitálové fondy	600	600
Dlh. hmotný majetok v obst. cene	22 000	26 000	Fondy zo zisku	0	0
- oprávky (kumul. odpisy) DHM	-3 000	-4 000	VH minulých rokov	11 100	15 900
Dlhodobý finančný majetok	1 000	200	VH za účtovné obdobie	4 800	-2 200
C. Obežný majetok	43 000	37 700	B. Záväzky	27 300	26 400
Zásoby	11 000	11 500	Rezervy	1 000	1 000
Dlhodobé pohľadávky	1 100	500	Dlhodobé záväzky	3 300	6 600
Krátkodobé pohľadávky	18 000	16 200	Krátkodobé záväzky	8 800	9 100
Finančné účty	12 900	9 500	Bankové úvery a výpomoci	14 200	9 700
D. Časové rozlíšenie	0	0	C. Časové rozlíšenie	0	0
<b>Spolu majetok</b>	<b>63 800</b>	<b>60 700</b>	<b>Spolu vlastné imanie a záväzky</b>	<b>63 800</b>	<b>60 700</b>



## Prehľad vytvárania a spotreby cash flow pri nepriamej metóde zostavovania z finančného výkazu súvaha

<b>Hospodárska činnosť</b>	+ čistý zisk	» výsledok hospodárenia z výsledovky musíme upraviť
	+ odpisy	» odpisy sú náklad, nie výdavok, musíme ich pripočítať
	+ úbytok zásob a pohľadávok	» znamená, že za pohľadávky sme dostali zaplatené a zásoby sa tiež speňažili
	- nárast zásob a pohľadávok	» znamená, že sme museli zaplatiť za zásoby a navyše máme vyšší objem pohľadávok voči odberateľom, za ktoré sme zatiaľ nedostali zaplatené
	- úbytok záväzkov	» znamená, že sme našim dodávateľom museli zaplatiť za ich faktúry
	+ nárast záväzkov	» zatiaľ sme nezaplatili dodávateľom, v tomto prípade hovoríme, že nám poskytli dodávateľský úver
<b>„A“ Cash flow z hospodárskej činnosti</b>		
<b>Investičná činnosť</b>	+ úbytok stálych aktív	» napríklad z predaja strojov a zariadení máme príjem
	- prírastok stálych aktív	» prírastok majetku je spojený s výdajom peňažných prostriedkov
	+ predaj finančných investícií	» znamená príjem peňažných prostriedkov
	- nákup finančných investícií	» znamená peňažný výdavok
<b>„B“ Cash flow z investičnej činnosti</b>		
<b>Finančná činnosť</b>	+ prírastok dlhodobých záväzkov	» znamená, že sme získali napr. dodatočný úver, teda príjem peňažných prostriedkov
	- úbytok dlhodobých záväzkov	» splatili sme časť záväzkov - napr. úverov
	+ úbytok dlhodobých pohľadávok	» znamená, že sme zinkasovali peniaze za časť dlhodobých pohľadávok
	- prírastok dlhodobých pohľadávok	» znamená, že nám vzrástli pohľadávky voči našim partnerom, t.j. vzrástla ich zadlženosť voči nám, pretože nám zatiaľ nezaplatili
	+ prírastok vlastného imania z dodatočných vkladov do podnikania	» ak sa rozhodneme vložiť do podnikania svoje ďalšie súkromné peniaze
	- výplata dividend	» znamená odliv peňazí podniku
<b>„C“ Cash flow z finančnej činnosti</b>		
Stav peňažných prostriedkov na začiatku účtovného obdobia		
+ / - zmena finančných prostriedkov za účtovné obdobie (A+B+C)		
Stav peňažných prostriedkov na konci účtovného obdobia		



# Moje príjmy a výdavky

**Skúste si spomenúť na všetky svoje príjmy a výdavky za posledný týždeň a zaznačte ich do tabuľky.**

POLOŽKA	PON	UTO	STR	ŠTVR	PIA	SOB	NED
A. Zač. stav osobných financií							
B. Príjem spolu							
..							
..							
..							
C. Výdavky spolu							
..							
..							
..							
..							
..							
..							
D. Zostatok na účte (A+B-C)							
E. Dočasná pôžička od známych							
F. Konečný zostatok po pôžičke							





# Výkaz peňažných tokov

**Výkaz cash flow** zachytáva skutočný tok peňažných prostriedkov v podniku. Potreba zostavovania výkazu cash flow je daná tým, že **v podvojnom účtovníctve** sa rešpektuje tzv. **akruálny princíp**, čo znamená, že náklady a výnosy sa účtujú do obdobia, v ktorom sa prejavujú ako príjmy, resp. výdavky. Z toho potom vyplýva, že výnosy podniku sa nerovnajú príjmom, náklady sa nerovnajú výdavkom a teda výsledok hospodárenia nekorešponduje s peňažnou hotovosťou, ktorú má podnik k dispozícii.

Príjmy a výdavky ako prejavy peňažných tokov v podvojnom účtovníctve môžu byť s tokom nákladov a výnosov v časovom alebo vecnom nesúlade.

## Metódy vykazovania peňažných tokov

Samotný obsah je daný účelom, pre ktorý sa zostavuje a metódou zostavovania. Pri spracovaní výkazu peňažných tokov (výkazu cash flow) možno uplatniť dve základné metódy:

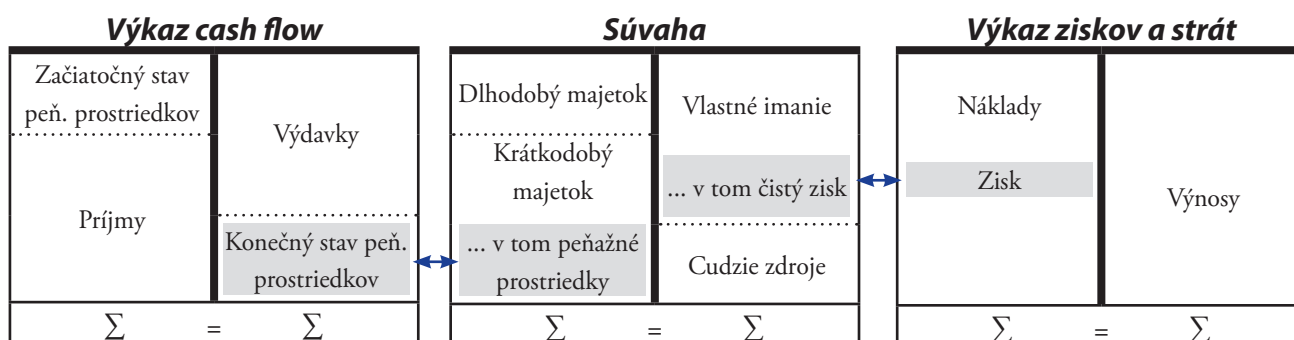
**1. Priama metóda** tvorby výkazu na základe skutočných tokov platieb (príjmov a výdavkov). Jej aplikácia je v praxi sťažená tým, že podvojné účtovníctvo priamo neposkytuje pre takéto zostavenie výkazu potrebné údaje. Možno ju však odporučiť podnikateľom účtujúcim v jednoduchom účtovníctve.

**2. Nepriama metóda** využíva skutočnosť, že každá hospodárska operácia má vplyv na inú účtovnú položku, a to:

- buď na zmenu súvahových položiek,
- alebo na vznik nákladu či výnosu vo výkaze ziskov a strát.

Z toho vyplýva, že zmenu peňažných prostriedkov od začiatku po koniec účtovného obdobia možno zdôvodniť zmenami aktív a pasív a vývojom nákladov a výnosov v danom období.

Obr. : Logické väzby medzi finančnými výkazmi





Predstavte si, že v predvianočnom období ste sa rozhodli zrealizovať váš prvý podnikateľský nápad. Rozhodli ste sa pridať ku svojmu strýkovi, ktorý každý rok 3 týždne prevádzkuje stánok na vianočných trhoch. Strýko ručne vyrába vianočné ozdoby a vy ste sa rozhodli jeho ponuku obohatiť o zábavnú pyrotechniku. Zo skúsenosti viete, že o tento druh tovaru je v tomto období zvýšený záujem a vašou výhodou je, že poznáte dodávateľa, ktorý vám dokáže spomínaný tovar za výhodnú cenu odpredať. Prenájom vianočného stánku vyjde týždenne na 200 €, so strýkom sa dohodnete, že z tržieb za pyrotechniku zaplatíte nájomné za 1 týždeň. Rozhodli ste sa, že nakúpite pyrotechniku za 600 € s tým, že dodávateľovi pri nákupe zaplatíte 100 € a zvyšok uhradíte až po skončení vianočných trhov. Tovar ste sa rozhodli predávať s 50% obchodnou maržou z predajnej ceny, čo je ekvivalentné 100% marži z nákupnej ceny. Po dobu trvania trhov sa vám podarí odpredať tovar v predajnej cene 800 €. Zostavte výsledovku a jednoduchý výkaz cash flow. Čo vám výkazy indikujú? Uvažujeme, že nebudete platcom DPH.

Stiahnite si a vytlačte šablónu plánu likvidity z portálu [www.podnikajte.sk](http://www.podnikajte.sk).

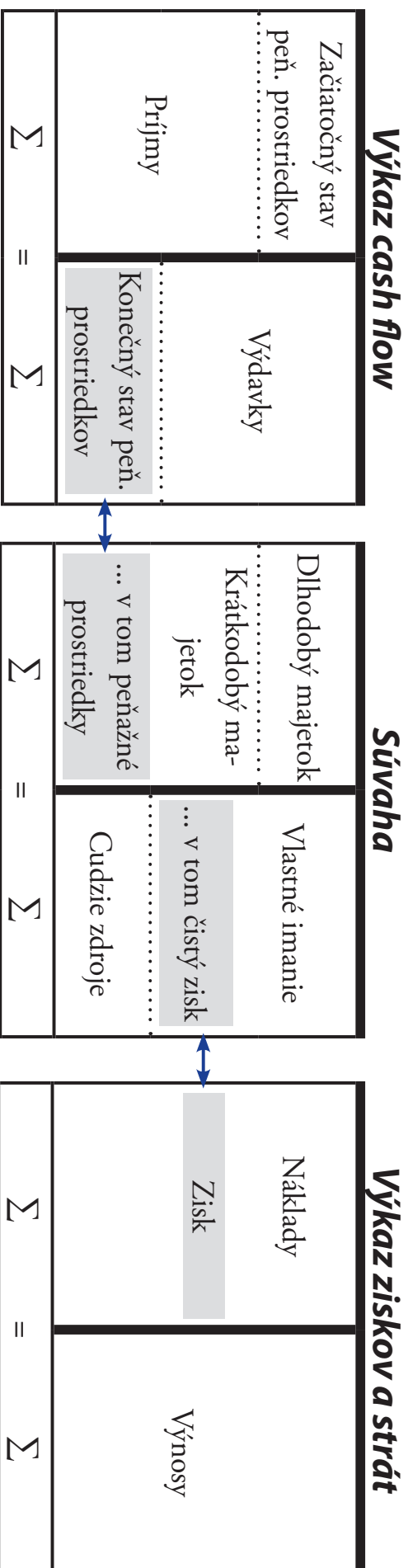
## POUŽITÁ LITERATÚRA



- Cooke, A.: *Finance pro nefinančníky*. Alfa Publishing, Praha 2006
- Sedláček, J.: *Účetní data v rukou manažera*. Computer Press, Praha 2001
- Vlachynský, K., Fetišovová, E. a kol: *Podnikové financie*. IURA EDITION, Bratislava 2006



# Logické väzby medzi finančnými výkazmi





# Prípadová štúdia „Priama metóda“

**Priamou metódou zostavte cash flow podniku za uplynulý rok. Ku koncu minulého obdobia bol stav peňažných prostriedkov 7 000 €. Vypočítajte stav peňažných prostriedkov na konci obdobia, ak poznáte nasledujúce údaje:**

<i>Príjmy z predaja tovaru a služieb .....</i>	<i>70 000 €</i>
<i>Výdavky za materiál.....</i>	<i>40 000 €</i>
<i>Nákup strojového zariadenia.....</i>	<i>15 000 €</i>
<i>Predaj starého zariadenia.....</i>	<i>4 000 €</i>
<i>Odpisy.....</i>	<i>8 000 €</i>
<i>Výdavky za nakupované služby.....</i>	<i>6 000 €</i>
<i>Ostatné výdavky.....</i>	<i>1 000 €</i>
<i>Splátky poskytnutého úveru.....</i>	<i>12 000 €</i>
<i>Novoposkytnutý úver .....</i>	<i>21 000 €</i>



## Príklad č. 2:

**Na základe údajov, uvedených v súvahe, vyčísľite výsledný pohyb peňažných prostriedkov v priebehu roka.**

### Skrátená súvaha v €

Strana aktív			Strana pasív		
	minulé obdobie	súčasnú obdobie		minulé obdobie	súčasnú obdobie
A. Pohľ. za upísané vl. imanie	0	0	A. Vlastné imanie	36 500	34 300
B. Neobežný majetok	20 800	23 000	Základné imanie	20 000	20 000
Dlhodobý nehmotný majetok	800	800	Kapitálové fondy	600	600
Dlh. hmotný majetok v obst. cene	22 000	26 000	Fondy zo zisku	0	0
- Oprávky (kumul. odpisy) DHM	-3 000	-4 000	VH minulých rokov	11 100	15 900
Dlhodobý finančný majetok	1 000	200	VH za účtovné obdobie	4 800	-2 200
C. Obežný majetok	43 000	37 700	B. Záväzky	27 300	26 400
Zásoby	11 000	11 500	Rezervy	1 000	1 000
Dlhodobé pohľadávky	1 100	500	Dlhodobé záväzky	3 300	6 600
Krátkodobé pohľadávky	18 000	16 200	Krátkodobé záväzky	8 800	9 100
Finančné účty	12 900	9 500	Bankové úvery a výpomoci	14 200	9 700
D. Časové rozlíšenie	0	0	C. Časové rozlíšenie	0	0
Spolu majetok	63 800	60 700	Spolu vlastné imanie a záväzky	63 800	60 700

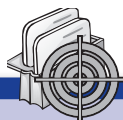




# Plán cash flow

# 54

## CIEĽ LEKCIE



Vedieť zostaviť plán cash flow.  
Kriticky uvažovať o pláne cash flow pri zakladaní podnikania. Porozumieť dôležitosti potreby sledovania peňažných tokov.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Tok hotovosti je pre podnikateľa často dôležitejší ako ziskovosť. Pokiaľ podnik minie všetky peniaze, je bezprostredne ohrozená jeho existencia. Tok hotovosti je považovaný za najpresnejší indikátor úspešnosti malých a stredných podnikov, najmä v prvotných fázach či vo fázach rýchleho rastu podnikania. Ak o podniku uvažujeme ako o živom organizme, tak pravidelný prísun peňazí je práve tak dôležitý ako voda pre všetko živé, čo sa na svete nachádza.

## DOMÁCA ÚLOHA



Znenie domácej úlohy na túto hodinu  
– viď lekcia č. 53 „Výkaz peňažných tokov (cash flow)“.

## ZÁKLADNÉ POJMY



- výkaz cash flow
- ukazovateľ cash flow
- likvidita
- solventnosť
- platobná neschopnosť

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- kalkulačka
- šablóna výkazu cash – flow (ďalej CF)
- pomôcky pre aktivitu

### Metódy

- výklad
- diskusia
- prezentácia

## ČASOVÝ HARMONOGRAM



### Aktivita

minúty

1. Prezentácia domácej úlohy ..... 10
2. Výklad teórie plánovania CF ..... 10
3. Analýza prípadovej štúdie ..... 15
4. Diskusia ..... 10

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Hospodárske výpočty  
Účtovníctvo  
Podnikanie  
Cvičná firma



Pre malé a stredné podniky je dôležité najmä **plánovanie vývoja cash flow** smerom do budúcnosti. Platí tvrdenie, že tok hotovosti je dôležitejší ako ziskovosť. Dôvodom je skutočnosť, že zisk je umelo znižovaný položkami, ktoré nemajú vplyv na každodenný chod podniku (odpisy) alebo položkami, ktoré znižujú daňovú povinnosť. Pokiaľ podnik minie všetky peniaze, bude bezprostredne ohrozená jeho existencia a hľadanie riešenia si bude vyžadovať náročnú koordináciu aktivít a rokovaní. Situácie, keď v podniku chýbajú finančné zdroje, sú nepríjemné pre všetky záujmové skupiny, počnúc majiteľmi, manažérmi, cez zamestnancov, až po obchodných partnerov. V konečnom dôsledku riešenie problému chýbajúcich finančných zdrojov ubera čas na riadenie podniku a často vedie i k zániku spoločnosti. Naproti tomu každý podnikateľ chápe, že keď sa v určitom období dostane do straty, má oveľa vyššiu šancu prežiť, ako keď na účte nemá ani cent. Tok hotovosti je preto považovaný za najpresnejší indikátor úspešnosti malých a stredných podnikov, najmä v prvotných fázach, či vo fázach rýchleho rastu podnikania.

Tok hotovosti spĺňa niekoľko funkcií. Tou hlavnou je monitorovanie vašej výkonnosti oproti plánom a predpokladom. Každý podnikateľ by ho mal mať prepracovaný aspoň na 1 rok dopredu. Hoci sa málokedy stáva, že tieto čísla sú presné a spoľahlivé, táto skutočnosť nijako neznižuje ich dôležitosť, pretože už v procese plánovania zvažujete všetky potenciálne príjmy a výdavky. Pomocou plánu toku hotovosti môžeme nájsť odpovede na tieto otázky:

1. Má firma vždy dostatok finančných prostriedkov, keď ich potrebuje?
2. Potrebuje firma dodatočné finančné prostriedky, aby mohla zaistiť svoj rast a investície do nových dlhodobých aktív?
3. Má firma dodatočné finančné prostriedky, ktoré môžu byť použité na splatenie minulých záväzkov?
4. Vytvára spoločnosť dostatočné finančné rezervy pre krytie nepredvídateľných udalostí?

Pri zodpovedaní týchto otázok sa často stretávame s týmito pojmami:

- **Likvidita** – je definovaná ako súhrn všetkých potenciálne likvidných prostriedkov, ktoré má spoločnosť k dispozícii na úhradu svojich splatných záväzkov.
- **Likvidnosť** – je schopnosť majetku, premeniť sa na peniaze.
- **Solventnosť** – definuje sa ako pripravenosť hrať svoje dlhy, v momente, v ktorom nastane ich splatnosť a je jednou zo základných podmienok existencie spoločnosti. Podmienkou solventnosti je, aby spoločnosť mala časť majetku viazanú vo forme, ktorou môže platiť, teda vo forme peňazí, resp. majetku ľahko premeniteľného na peniaze.
- **Druhotná platobná neschopnosť** – nazývaná aj insolventnosť (neschopnosť splácať svoje záväzky) z dôvodu meškania úhrad faktúr od našich odberateľov.

### Ako zostaviť plán cash flow?

**Plán cash flow** sleduje príjmy a výdavky tak, ako do firmy skutočne prichádzajú a zase odchádzajú. Vo väčšine prípadov ide o pohyby na bankovom účte a v pokladnici. Na strane príjmov sa zaznamenáva skutočný príjem vrátane dane z pridanej hodnoty. Na stranu výdavkov zapisujeme všetky platby za firemné náklady v momente, v ktorom opúšťajú náš bankový účet, taktiež vrátane dane z pridanej hodnoty. Tieto toky môžeme sledovať denne, týždenne, mesačne, štvrťročne aj ročne, periodicita závisí od účelu, pre ktorý výkaz pripravujeme.

### PRÍKLAD: DPH A PLÁN CASH FLOW

*V prípade, že sme platcami dane z pridanej hodnoty, čo v praxi znamená, že za posledných 12 mesiacov náš obrat kumulatívne presiahol výšku 35 000 € (prepočítaných 1,5 mil. Sk), máme povinnosť voči daňovému úradu zúčtovať preplatky či nedoplatky na dani z pridanej hodnoty. Zúčtovanie prebieha tak, že sa zaplattená DPH v zúčtovacom období (t. j. za mesiac alebo štvrťrok) odpočíta od DPH vyinkasovanej od našich zákazníkov. Ak je DPH vyinkasovaná od našich zákazníkov vyššia ako DPH, ktorú sme v našich nákupech zaplatili, musíme tento rozdiel vrátiť*

daňovému úradu. V prípade, že sú naše platby DPH pri nákupe tovarov a služieb vyššie ako platby DPH vyinkasované od našich zákazníkov, máme nárok na vrátenie rozdielu od daňového úradu.

**Plán cash flow sa začína začiatočným stavom účtu**, ktorý máte k určitému momentu v banke a v pokladni k dispozícii. K tomuto začiatočnému stavu **pripočítame všetky príjmy a odpočítame všetky výdavky za časovú jednotku**, pre ktorú tok hotovosti zostavujeme. Môže to byť deň, týžden, mesiac, rok a podobne. **Po zrátaní týchto položiek dostaneme hotovosť na konci obdobia, ktorá je zároveň začiatočným stavom hotovosti pre ďalšie obdobie.** Toto sčítavanie možno robiť aj ručne, najčastejšie sa však používa prostredie programu Microsoft Excel. Takisto je možné využiť špecializovaný softvér. Spočítať 3 položky dokáže aj druhák na základnej škole, skutočná náročnosť zostavovania cash flow je v správnom odhade **klúčových predpokladov**. Patria medzi ne odpovede na tieto otázky:

- Aké budú objemy predaja v jednotlivých obdobiach?
- Ako rýchlo budú tržby pripísané na náš účet?
- Budeme poskytovať nejaké zľavy?
- Aké budú celkové náklady v jednotlivých obdobiach?
- Čo sa stane, keď niektorý z predchádzajúcich predpokladov nevyjde, aké riešenie máme v zálohe?
- Budem potrebovať ďalšie finančné prostriedky, ktoré dnes ešte nemám k dispozícii?

*Obr. č. 1: Príklad plánu cash flow na 1. polrok (v tis. €)*

Pozn.: Interaktívny formulár plánu cash flow nájdete na portáli [www.podnikajte.sk](http://www.podnikajte.sk).



## 1. Výklad hlavnej myšlienky a opakovanie

Tok hotovosti je pre podnikateľa často dôležitejší ako ziskovosť. Pokiaľ podnik minie všetky peniaze, je bezprostredne ohrozená jeho existencia. Tok hotovosti je považovaný za najpresnejší indikátor úspešnosti malých a stredných podnikov, najmä v prvotných fázach či vo fázach rýchleho rastu podnikania. Ak o podniku uvažujeme ako o živom organizme, tak pravidelný prísun peňazí je práve tak dôležitý ako voda pre všetko živé, čo sa na svete nachádza.

Vzhľadom na to, že obsah hodiny plynule nadväzuje na učebnú látku predchádzajúcich hodín, niekoľko úvodných minút môžete využiť na opakovanie, resp. preverenie vedomostí formou diskusie. Následne nech dvaja študenti odprezentujú riešenie domácej úlohy.

## 2. Prezentácia domácej úlohy

*Príklad riešenia: Výsledovka*

Tržby za predaj tovaru .....	800 €
– Nákupná cena predaného tovaru .....	400 €
= Obchodná marža.....	400 €
– Nájomné .....	200 €
<b>Zisk pred zdanením .....</b>	<b>200 €</b>

**Komentár:** Z pohľadu výsledovky sa zdá, že na prvýkrát ste nepochodili až tak zle. Po úhrade nájomného za stánok ste vytvorili zisk pred zdanením 200 €, môžete byť spokojný. Ak sa však lepšie pozriete do vrecka, zistíte, že situácia až tak dobre nevyzerá. Zostavme si teda jednoduchý výkaz CF.

*Príklad riešenia: Výkaz cash flow*

Tržby za predaj tovaru .....	800 €
– Platby za nákup tovaru (100 € + 500 €).....	600 €
– Nájomné .....	200 €
<b>Disponibilná hotovosť .....</b>	<b>0 €</b>

Spýtajte sa študentov, ako je to možné? Rozdiel tvoria zásoby, ktoré sa vám nepodarilo odpredať, hoci ste za ne museli zaplatiť. Zostala vám pyrotechnika v nákupnej cene 200 €, ktorú najbližších 12 mesiacov pravdepodobne nepredáte. Ďalej položte otázku:

- Môže mať firma finančné problémy napriek tomu, že vytvára zisk?

Na diskusiu nadviažte výkladom teórie plánovania cash flow. Zdôraznite najdôležitejšie veci, využite pri tom skúsenosti študentov s domácou úlohou. Poznamenajte, že skutočné umenie v plánovaní znamená schopnosť reálneho odhadu kľúčových predpokladov. Na tieto účely sa často vypracováva viacero variantov (scenárov) vývoja hotovosti, aby bol podnikateľ pokiaľ možno pripravený aj na nepriaznivý vývoj. Plánovanie je akousi prevenciou, prvým krokom k tomu, aby sa podnik nedostal do finančných ťažkostí.

## 3. Prípadová štúdia „Pán kuchár“

Rozdajte študentom do dvojíc znenie prípadovej štúdie, alebo vyvolajte študenta, ktorý ju prečíta. Nechajte študentom čas na zodpovedanie otázok, ktoré na záver spoločne prediskutujete.

### PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA „PÁN KUCHÁR“

*Pán šéfkuchár sa rozhodol opustiť svoje zamestnanie a v októbri dáva výpoveď svojmu doterajšiemu zamestnávateľovi. Do decembra mu plynú 2-mesačná výpovedná lehota. Zároveň v tomto čase pripravuje podnikateľský plán a plán hotovostných tokov. Jeho podnikateľským modelom je ponúkať menším firmám v regióne alternatívu klasickej závodnej kuchyne, pričom navrhuje racionálnu a zdravú výživu, ktorá je stále viac žiadaná a populárna. Pán šéfkuchár spĺňa všetky odborné predpoklady pre prípravu týchto jedál, v odbore sa vyzná a je presvedčený o správnosti svojho rozhodnutia začať podnikat.*

*Jeho predpoveď hotovostných tokov predpokladá, že prvého klienta získa už v januári, ďalšieho vo februári a v marci bude mať už 4 klientov, vďaka ktorým by už v apríli mal vytvoriť mierny zisk.*

*Bohužiaľ, v priebehu výpovednej doby pán šéfkuchár vôbec nemal čas na to, aby zatelefonoval potenciálnym klientom, nielen aby sa u nich osobne zastavil a predstavením im svoj plán. Hneď potom, ako skončil u bývalého zamestnávateľa, sa s vervou jemu vlastnou pustil do toho, na čo za posledné 2 mesiace nemal čas a začal telefonovať potenciálnym klientom. Bohužiaľ, prvý týždeň v novom roku viacerí kompetentní čerpali dovolenky, takže sa mu nepodarilo spojiť takmer s nikým.*

*Pán šéfkuchár nestrácal optimizmus a uvažoval: „Pracovný deň má predsa 8 hodín, za hodinu som schopný obvolať 5 firiem, to je 40 firiem denne – nie je možné, aby som niekoho neoslovil.“ Po dvoch týždňoch, keď sa väčšina ľudí už vrátila z dovolenky, pán kuchár zisťuje, že než sa mu podarí prebojovať k osobe, ktorá má právomoc rozhodovať o jeho ponuke, potrebuje aspoň 4 telefonáty, no títo ľudia majú na neho čas maximálne po 16.00. Navyiac zistí, že na základe telefonického rozhovoru nič nevybaví a len málokto mu dá šancu stretnúť sa osobne – v priemere každý desiaty oslovený. Títo vyťažení ľudia si navyše plánujú stretnutia s niekoľkotýždňovým predstihom a nezriedka sa stane, že ešte poprosia o ich preloženie.*

*Pán šéfkuchár po všetkých týchto peripetiách zisťuje, že prvú schôdzku u potenciálneho klienta má naplánovanú až na začiatok februára. Vo svojich predpovediach však plánoval, že vo februári bude svoje služby poskytovať pre 2 klientov. So scenárom, že v polovici februára ešte nebude mať zákazníka, vôbec nepočítal a už vôbec nepočítal s tým, že prvým klientom bude musieť ponúknuť bezkonkurenčne nízke ceny, aby získal aspoň nejaké referencie pre ďalších klientov.*

**Inštrukcia:** Diskutujte, v čom pán šéfkuchár zlyhal pri tvorbe plánu cash flow. Ako by ste na jeho mieste postupovali vy?

### **Odpoveď na otázku v prípadovej štúdii:**

*Pán kuchár správne neodhadol nielen výšku príjmov, ale najmä rýchlosť, akou mu hotovosť prichádza na účet. Vo svojom pláne ďalej predpokladal s oveľa menšou hotovosťou potrebnou na rozbeh podnikania, čo mu výrazne skomplikovalo štart podnikania a zabezpečovanie dodatočných zdrojov od príbuzných.*







## Prípadová štúdia

*Pán šéfkuchár sa rozhodol opustiť svoje zamestnanie a v októbri dáva výpoveď svojmu doterajšiemu zamestnávateľovi. Do decembra mu plyní 2-mesačná výpovedná lehota. Zároveň v tomto čase pripravuje podnikateľský plán a plán hotovostných tokov. Jeho podnikateľským modelom je ponúkať menším firmám v regióne alternatívu klasickej závodnej kuchyne, pričom navrhuje racionálnu a zdravú výživu, ktorá je stále viac žiadaná a populárna. Pán šéfkuchár splňa všetky odborné predpoklady pre prípravu týchto jedál, v odbore sa vyzná a je presvedčený o správnosti svojho rozhodnutia začať podnikáť.*

*Jeho predpoveď hotovostných tokov predpokladá, že prvého klienta získa už v januári, ďalšieho vo februári a v marci bude mať už 4 klientov, vďaka ktorým by už v apríli mal vytvoriť mierny zisk.*

*Bohužiaľ, v priebehu výpovednej doby pán šéfkuchár vôbec nemal čas na to, aby zatelefonoval potenciálnym klientom, nieto aby sa u nich osobne zastavil a predstavil im svoj plán. Hneď potom, ako skončil u bývalého zamestnávateľa, sa s vervou jemu vlastnou pustil do toho, na čo za posledné 2 mesiace nemal čas a začal telefonovať potenciálnym klientom. Bohužiaľ, prvý týždeň v novom roku viacerí kompetentní čerpali dovolenky, takže sa mu nepodarilo spojiť takmer s nikým. Pán šéfkuchár nestrácal optimizmus a uvažoval: „Pracovný deň má predsa 8 hodín, za hodinu som schopný obvolať 5 firiem, to je 40 firiem denne – nie je možné, aby som niekoho neoslovil.“ Po dvoch týždňoch, keď sa väčšina ľudí už vrátila z dovolenky, pán kuchár zisťuje, že než sa mu podarí prebojovať k osobe, ktorá má právomoc rozhodovať o jeho ponuke, potrebuje aspoň 4 telefonáty, no títo ľudia majú na neho čas maximálne po 16.00. Navyiac zistí, že na základe telefonického rozhovoru nič nevybaví a len málokto mu dá šancu stretnúť sa osobne – v priemere každý desiaty oslovený. Títo vyťažení ľudia si navyše plánujú stretnutia s niekoľkotýždňovým predstihom a nezriedka sa stane, že ešte poprosia o ich preloženie.*

*Pán šéfkuchár po všetkých týchto peripetiách zisťuje, že prvú schôdzku u potenciálneho klienta má naplánovanú až na začiatok februára. Vo svojich predpovediach však plánoval, že vo februári bude svoje služby poskytovať pre 2 klientov. So scenárom, že v polovici februára ešte nebude mať zákazníka, vôbec nepočítal a už vôbec nepočítal s tým, že prvým klientom bude musieť ponúknuť bezkonkurenčne nízke ceny, aby získal aspoň nejaké referencie pre ďalších klientov.*



# Príklad plánu cash flow na 1. polrok (v tis. €)

		1. mesiac	2. mesiac	3. mesiac	4. mesiac	5. mesiac	6. mesiac
<b>A</b>	Stav pohotových peň. prostriedkov (pokladnica, bank. účet)	500	47	17	22	7	42
<b>B</b>	Peňažné príjmy	100	200	400	420	420	420
	Tržby z predaja	100	200	400	420	420	420
	Iné príjmy						
	Podnikateľove kapitálové vklady						
	Pôžičky						
	Disponibilné prostriedky (A+B)	600	247	417	442	427	462
<b>C</b>	Výdavky	633	230	395	435	385	385
	Osobné náklady (mzdy, soc. zabezpečenie)	70	90	140	140	140	140
	Nákupné výkony (materiál)	50	100	200	210	210	210
	Nájom, vedľajšie náklady	60	20	20	20	20	20
	Správa	5	6	9	9	9	9
	Odbyt	3	4	6	6	6	6
	Marketing	30					
	Investície (nákup majetku, leasing)	400					
	Dane						
	Poistky	15	0	0	0	0	0
	Nákladové úroky						
	Splátky úveru		10	20	50		
	Súkromné výbery						
	Iné výdavky						
<b>D</b>	Výsledok (+) prebytočné krytie (-) nedostatočné krytie	-33	17	22	7	42	77
	Vyrovnanie kontokorentným úverom	80					
	LIKVIDITA / zostatok na účte	47	17	22	7	42	77

Pozn.: Interaktívny formulár plánu cash flow nájdete na portáli [www.podnikajte.sk](http://www.podnikajte.sk).





# Plán cash flow



## DOMÁCA ÚLOHA

**Plán cash flow** sleduje príjmy a výdavky tak, ako do firmy skutočne prichádzajú a zase odchádzajú. Vo väčšine prípadov ide o pohyby na bankovom účte a v pokladnici. **Plán cash flow sa začína začiatočným stavom účtu**, ktorý máte k určitému momentu v banke a v pokladni k dispozícii. K tomuto začiatočnému stavu **pripočítame všetky príjmy a odpočítame všetky výdavky za časovú jednotku**, pre ktorú tok hotovosti zostavujeme. Môže to byť deň, týždeň, mesiac, rok a podobne. **Po zrátaní týchto položiek dostaneme hotovosť na konci obdobia, ktorá je zároveň začiatočným stavom hotovosti pre ďalšie obdobie.** Náročnosť zostavovania cash flow spočíva v správnom odhade **kľúčových predpokladov**. Patria medzi ne odpovede na tieto otázky:

- Aké budú objemy predaja v jednotlivých obdobiach?
- Ako rýchlo budú tržby pripísané na náš účet?
- Budeme poskytovať nejaké zľavy?
- Aké budú celkové náklady v jednotlivých obdobiach?
- Čo sa stane, keď niektorý z predchádzajúcich predpokladov nevyjde, aké riešenie máme v zálohe?
- Budem potrebovať ďalšie finančné prostriedky, ktoré dnes ešte nemám?

Predstavte si, že v predvianočnom období ste sa rozhodli zrealizovať váš prvý podnikateľský nápad. Rozhodli ste sa pridať ku svojmu strýkovi, ktorý každý rok 3 týždne prevádzkuje stánok na vianočných trhoch. Strýko ručne vyrába vianočné ozdoby a vy ste sa rozhodli jeho ponuku obohatiť o zábavnú pyrotechniku. Zo skúsenosti viete, že o tento druh tovaru je v tomto období zvýšený záujem a vašou výhodou je, že poznáte dodávateľa, ktorý vám dokáže spomínaný tovar za výhodnú cenu odpredať. Prenájom vianočného stánku vyjde týždenne na 200 €, so strýkom sa dohodnete, že z tržieb za pyrotechniku zaplatíte nájomné za 1 týždeň. Rozhodli ste sa, že nakúpite pyrotechniku za 600 € s tým, že dodávateľovi pri nákupe zaplatíte 100 € a zvyšok uhradíte až po skončení vianočných trhov. Tovar ste sa rozhodli predávať s 50 % obchodnou maržou z predajnej ceny, čo je ekvivalentné 100 % marži z nákupnej ceny. Po dobu trvania trhov sa vám podarí odpredať tovar v predajnej cene 800 €. Zostavte výsledovku a jednoduchý cash flow. Čo vám výkazy indikujú? Uvažujeme, že nebudete platcom DPH.

Stiahnite si a vytlačte šablónu plánu likvidity z portálu [www.podnikajte.sk](http://www.podnikajte.sk).

## POUŽITÁ LITERATÚRA



- Abrams, R.: *Business Plan in a day*, Rhonda, Inc., California 2005
- Baran, D. a kol.: *Finančno - ekonomická analýza podniku v praxi*. Bratislava: IRIS, 2008
- Cooke, A.: *Finance pro nefinančníky*, Alfa Publishing, Praha 2006
- Czechinvest: *Jak napsat podnikatelský plán*, Praha 2005
- Lesonsky, R.: *Start Your Own Business*, Entrepreneur Press, Canada 2007

## Zdroje štúdia

- [www.podnikajte.sk](http://www.podnikajte.sk)

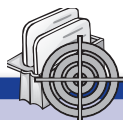

**Príklad plánu cash flow na 1. polrok (v tis. €)**

		1. mesiac	2. mesiac	3. mesiac	4. mesiac	5. mesiac	6. mesiac
<b>A</b>	Stav pohotových peň. prostriedkov (pokladnica, bank. účet)	500	47	17	22	7	42
<b>B</b>	Peňažné príjmy	100	200	400	420	420	420
	Tržby z predaja	100	200	400	420	420	420
	Iné príjmy						
	Podnikateľove kapitálové vklady						
	Pôžičky						
	Disponibilné prostriedky (A+B)	600	247	417	442	427	462
<b>C</b>	Výdavky	633	230	395	435	385	385
	Osobné náklady (mzdy, soc. zabezpečenie)	70	90	140	140	140	140
	Nákupné výkony (materiál)	50	100	200	210	210	210
	Nájom, vedľajšie náklady	60	20	20	20	20	20
	Správa	5	6	9	9	9	9
	Odbyt	3	4	6	6	6	6
	Marketing	30					
	Investície (nákup majetku, leasing)	400					
	Dane						
	Poistky	15	0	0	0	0	0
	Nákladové úroky						
	Splátky úveru		10	20	50		
	Súkromné výbery						
	Iné výdavky						
<b>D</b>	Výsledok (+) prebytočné krytie (-) nedostatočné krytie	-33	17	22	7	42	77
	Vyrovnanie kontokorentným úverom	80					
	LIKVIDITA / zostatok na účte	47	17	22	7	42	77

Pozn.: Interaktívny formulár plánu cash flow nájdete na portáli [www.podnikajte.sk](http://www.podnikajte.sk).

# Zakladateľský rozpočet

## CIEĽ LEKCIE



Poznať spôsob ako sa zostavuje zakladateľský rozpočet. Identifikovať faktory, ktoré vplývajú na hodnotenie podnikateľského zámeru a vedieť koncepčne uvažovať o štarte podnikania z finančného hľadiska.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Zostavovanie zakladateľského rozpočtu je pre začínajúceho podnikateľa často prvou úlohou z oblasti riadenia a plánovania financií, ktorej musí čeliť. Účelom zostavovania zakladateľského rozpočtu je minimalizovať riziko neúspechu podnikania hneď na samom začiatku. Azda najpodstatnejšou otázkou, ktorú nám zostavenie zakladateľského rozpočtu pomôže zodpovedať, je odpoveď na to, či sa nám v danej oblasti vôbec oplatí podnikáť.

## DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna úloha.

# 55

## ZÁKLADNÉ POJMY



- zakladateľský rozpočet
- kapitálové výdavky
- prevádzkový cyklus
- obrátový cyklus peňazí
- čistý prevádzkový kapitál
- oportunitné náklady

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- spätný projektor, priesvitka
- kalkulačka

### Metódy

- výklad
- diskusia
- individuálna práca
- prezentácia



## ČASOVÝ HARMONOGRAM

### Aktivita

minúty

1. Diskusia..... 5
2. Výklad základných pojmov ..... 15
3. Riešenie prípadovej štúdie..... 20
4. Zadanie domácej úlohy..... 5

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Účtovníctvo  
Podnikanie  
Cvičná firma  
Aplikovaná ekonómia  
Hospodárske výpočty



Zostavovanie zakladateľského rozpočtu je pre začínajúceho podnikateľa často prvou úlohou z oblasti riadenia a plánovania financií, ktorej musí čeliť. Na rad prichádza až vtedy, keď má podnikateľ ujasnené základné otázky, týkajúce sa jeho budúceho podnikania, medzi ktoré patrí:

- podnikateľ pozná oblasť, v ktorej chce podnikáť,
- ovláda základné legislatívne normy z danej oblasti podnikania,
- dokáže zhruba odhadnúť svoje odbytové možnosti,
- približne pozná výšku nákladov.

Účelom zostavovania zakladateľského rozpočtu je minimalizovať riziko neúspechu podnikania hneď na samom začiatku. Nemožno však tvrdiť, že zostavenie zakladateľského rozpočtu je zárukou úspechu. Každý rozpočet, plán je len vyjadrením očakávania podnikateľa a veľmi záleží na tom, do akej miery sú podnikateľove predpovede realistické. Pri zostavovaní zakladateľského rozpočtu ide najmä o odhad:

- predpokladaného objemu predaja a z toho odvodených tržieb, výnosov, nákladov a zisku,
- veľkosti dlhodobého majetku nutného na zabezpečenie predpokladaného objemu predaja,
- veľkosti a štruktúry obežného majetku potrebného na zabezpečenie plynulosti výroby či predaja (pri obchodnej činnosti),
- objemu potrebných finančných zdrojov,
- očakávaných príjmov a výdavkov – peňažných tokov,
- výnosnosti samotného podnikania ako celku.

Jednou z prvých otázok, ktorú nám zakladateľský rozpočet pomôže zodpovedať, je odpoveď na to, či sa nám vôbec v danej oblasti oplatí podnikáť. Podnikateľ svoje rozhodnutie zakladá na miere výnosnosti vloženého kapitálu, pričom jeho snahou je maximalizovať mieru výnosnosti. Minimálnym limitom miery výnosnosti vloženého kapitálu je bežná úroková miera na finančnom trhu. V prípade, že vložený kapitál nedosiahne dolný limit, nemá význam podnikáť v danom obore, pretože rovnaký alebo vyšší výnos mu zabezpečí prakticky bezriziková investícia vo finančnej inštitúcii. Podnikateľ by

mal pri posudzovaní výnosnosti vychádzať z očakávaných výsledkov za dlhšie obdobie, pretože výsledky prvého roka sú zväčša negatívne ovplyvnené počiatočnými nákladmi a málokedy majú dostatočnú vypovedaciu schopnosť vo vzťahu k dlhodobej perspektíve podnikania.

### Zakladateľský rozpočet pozostáva z týchto častí:

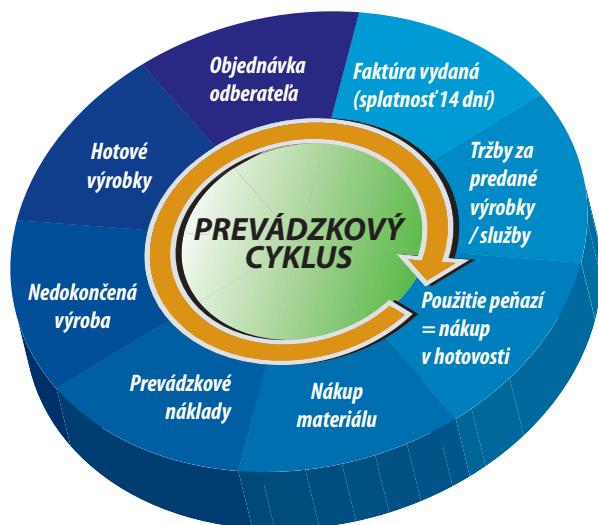
1. Rozpočet potrebného dlhodobého a obežného majetku	⇒	hovorí o celkovej potrebe štartovacieho kapitálu
2. Rozpočet zdrojov krytia celkového majetku	⇒	hovorí o tom, odkiaľ potrebný kapitál vezmeme
3. Rozpočet (plán) nákladov a výnosov	⇒	hovorí o očakávanom výsledku hospodárenia

### Určenie potreby zdrojov financovania:

Základnou otázkou zakladateľského rozpočtu je určenie výšky potrebných zdrojov financovania. Potreba zdrojov financovania vychádza z predpokladaných kapitálových výdavkov na zabezpečenie **dlhodobých aktív** (budov, hál, strojového vybavenia, kancelárskej techniky, automobilov a podobne). Túto časť rozpočtu možno vyčíslit pomerne presne.

Ďalšou zložkou, na ktorú nemožno zabudnúť, sú výdavky na **obežné aktíva** (ide najmä o zásoby materiálu a surovín, polotovary, obchodný tovar a podobne). Podnikateľ musí byť taktiež pripravený na **počiatočnú fázu „hladu“**, v ktorej spoločnosť síce bude fungovať, avšak nebude mať zaistený príliv peňažných prostriedkov, pretože od okamihu výroby do doby úhrady prvých faktúr uplynie určitá doba, počas ktorej musí uhrádzať energie, mzdy pracovníkov, odvody za zamestnancov, nájomné, úroky z úverov a celý rad ďalších nákladov. Čas, ktorý uplynie od prvého nákupu materiálu, do prvého inkasa tržieb za výrobky znázorňuje obrázok č. 1.

**Situácia A: nákup materiálu v hotovosti**



**Situácia B: nákup materiálu na faktúru**



Z uvedenej schémy vyplýva, že potreba zdrojov financovania prevádzkovej činnosti je závislá od:

- počtu dní, počas ktorých sú zásoby na sklade,
- dĺžky výrobného cyklu,
- doby splatnosti odberateľských faktúr,
- doby splatnosti dodávateľských faktúr.

**Súčet dní, počas ktorých financuje podnik svoju výrobu a predaj znížený o priemerný počet dní splatnosti dodávateľských faktúr, sa označuje pojmom obrátový cyklus peňazí.** Dĺžka obrátového cyklu peňazí je doba, ktorá uplynie od platby dodávateľom materiálu a služieb až do inkasa hotovosti za predaj výrobkov, teda:

**Obrátový cyklus peňazí**

= priemerná doba viazanosti zásob v dňoch  
 + priemerná doba splatnosti pohľadávok v dňoch  
 – priemerná doba splatnosti krátkodobých záväzkov v dňoch

Druhou zložkou, ktorá ovplyvňuje potrebu finančných zdrojov na financovanie prevádzky, sú **priemerné denné prevádzkové náklady** podniku. Napríklad v prípade obchodných predajní sú to najmä priemerné denné náklady na nákup tovaru, priemerné denné mzdy s odvodmi a priemerné denné nájomné s energiami.

Ak vynásobíme priemerné denné prevádzkové náklady a obrátový cyklus peňazí, dostaneme výšku finančných zdrojov, potrebnú na prevádzku podniku, nazývanú tiež **čistý pracovný kapitál**.

**Čistý pracovný kapitál**

= obrátový cyklus peňazí

\* priemerné denné prevádzkové náklady

Budúci podnikateľ pravdepodobne nebude disponovať dostatkom vlastných zdrojov, potrebných na rozbeh podnikania. Z tohto dôvodu sa často spája s ďalšími spoločníkmi, v dôsledku čoho vznikajú obchodné spoločnosti.



## 1. Opakovanie a diskusia

V úvode stručne zrekapitulujte, čo sa študenti doteraz naučili o účtovných výkazoch. Povedzte im, že nadobudnuté vedomosti zúročia pri téme dnešnej hodiny, ktorou je zakladateľský rozpočet.

Položte študentom otázku, čo si predstavujú pod pojmom zakladateľský rozpočet. Ich názory zapisujte na tabuľu a neskôr z nich odvodte správnu definíciu (pravdepodobne každý názor bude sčasti pravdivý).

## 2. Výklad

Po úvodnej rozcvičke pristúpte k výkladu témy, pričom sa zamerajte na jednotlivé časti zakladateľského rozpočtu. Postupujte v súlade s učebným

textom. Pri vysvetľovaní viazanosti čistého prevádzkového kapitálu si pomôžte priesvitkou, dôležité je, aby študenti pochopili význam viazanosti prevádzkového kapitálu pre podnikateľa, menej dôležité je, aby naspamäť ovládali vzorce – k tomu ich nenúťte. Získané vedomosti najlepšie utvrdíte spoločným riešením prípadovej štúdie.

## 3. Prípadová štúdia

Študenti si samostatne prečítajú prípadovú štúdiu. Každý študent vyplní šablónu samostatne, s tým, že na miestach, kde je potrebné zastaviť sa a vysvetliť látku, zasiahnite do práce triedy vlastným výkladom.

### Riešenie prípadovej štúdie:

#### 1. Zakladateľský rozpočet

A. Náklady na založenie spoločnosti	700 €
B. Fixné aktíva (investície)	37 000 €
B.1. Rekonštrukcia priestorov	24 000 €
B.2. Inventár, pokladňa, automobil	13 000 €
C. Čistý prevádzkový kapitál (priem. 1-mes. prevádzkové náklady)	33 352 €
C.1. Náklady na predaný tovar ( $36\,000\text{ €} / 1,2$ )	30 000 €
C.2. Hrubé mzdy zamestnancov ( $500 \cdot 2$ )	1 000 €
C.3. Poistné z hrubých miezd platené zamestnávateľom (35,2 %)	352 €
C.4. Mesačné nájomné	150 €
C.5. Energie	200 €
C.6. Pohonné hmoty do automobilu	250 €
C.7. Ostatné náklady	200 €
C.8. Ročné poistenie majetku platené jednorazovo na začiatku	1 200 €
CELKOM (A+B+C)	71 052 €
Rezerva na prípadné problémy = 10 % z celkovej potreby	7 105 €
<b>Potreba kapitálu celkom</b>	<b>78 157 €</b>

**Otázka učiteľa:** Prečo sme do rozpočtu nezahrnuli odpisy?

**Odpoveď:** Rozpočet je robený na princípe výdavkovom, t.j. zahŕňa nielen výdavky na obstaranie majetku, ale aj náklady, ktoré musia byť uhradené. Odpis je síce náklad, nie však výdavok. Viac v kapitole odpisovanie majetku.

#### Zdroje kapitálu

1. Vlastné zdroje	20 000 €
2. Tichý spoločník	30 000 €
3. Potrebný úver ( $78\,157\text{ €} - 50\,000\text{ €}$ )	28 157 €
<b>POTREBNÝ ÚVER (zaokrúhlene na tis. €)</b>	<b>28 000 €</b>



**Otázka učiteľa:** Čo by ste urobili v prípade, že vám je banka ochotná požičať len 20 000 €?

**Odpoveď:** Správne sú rôzne odpovede: cez navýšenie vkladu podnikateľa, pôžičky od známych, nákupu dlhodobého majetku (automobilu) na leasing až po redukcii položiek v rozpočte len na tie, ktoré nevyhnutne potrebuje. Uvedte, že začínajúci podnikateľ na začiatku svojej činnosti často nemá kompletné vybavenie a rieši problémy od prípadu k prípadu – možno v našom prípade na začiatku nemusí mať automobil a tovar si môže nechať zasielať iným spôsobom.

## 2. Ročný rozpočet/plán výnosov a nákladov

A. Tržby z predaja tovaru ( $12 * 36\,000\text{ €}$ )	432 000 €
B. Náklady na predaný tovar ( $12 * 30\,000\text{ €}$ )	360 000 €
<b>(A-B) Obchodná marža</b>	<b>72 000 €</b>
C. Prevádzkové náklady	34 274 €
C.1. Hrubé mzdy zamestnancov ( $500\text{ €} * 2 * 12$ )	12 000 €
C.2. Poistné z hrubých miezd platené zamestnávateľom (35,2 %)	4 224 €
C.3. Ročné nájomné	1 800 €
C.4. Ročné energie	2 400 €
C.5. Ročné pohonné hmoty do automobilu	3 000 €
C.6. Ostatné náklady – ročne	2 400 €
C.7. Ročné poistenie majetku	1 200 €
C.8. Ročné odpisy majetku ( $24\,000\text{ €} / 20 + 13\,000\text{ €} / 4$ )	4 450 €
C.9. Úroky z bankového úveru (10 % z 28 000 €)	2 800 €
<b>Výsledok hospodárenia pred zdanením (A-B-C)</b>	<b>37 726 €</b>
- daň z príjmov 19 %	7 168 €
<b>Čistý výsledok hospodárenia</b>	<b>30 558 €</b>

## 3. Rozdelenie zisku

Čistý zisk	30 558 €
Splátka úveru ( $28\,000\text{ €} / 4\text{ roky}$ )	7 000 €
Vyplatenie tichého spoločníka (15 % z 30 000 €)	4 500 €
<b>Podnikateľovi Krátkemu zostáva</b>	<b>19 058 €</b>

**Komentár učiteľa:** Vypočítaná suma 19 058 € hovorí o tom, koľko peňazí podnikateľovi zostane na konci roka. Je však potrebné zdôrazniť, že sumou 7 000 €, ktoré podnikateľ splatí banke, zvyšuje hodnotu svojho majetku.

## 4. Oportunitné náklady

Čistá ročná mzda v predchádzajúcom zamestnaní ( $12 * 500\text{ €}$ )	6 000 €
Zdanené úroky z úspor, ktoré sa mohli zhodnotiť v banke ( $4,5\% * 20\,000\text{ €} * (1-0,19)$ ), ak by ich Krátky ponechal na účte	729 €
<b>Oportunitné náklady spolu</b>	<b>6 729 €</b>
<b>Príjem z podnikania – oportunitné náklady =</b>	<b>12 329 €</b>

**Komentár učiteľa:** Vyčíslený rozdiel v poslednom riadku je kladné číslo, čo z jednoduchého matematického pohľadu znamená, že pre budúceho podnikateľa Krátkeho je podnikanie výhodnejšie ako súčasný pracovný pomer. Treba podotknúť, že tento rozdiel je akousi odmenou za znášanie podnikateľského rizika a neporovnateľne vyššieho pracovného nasadenia, ktoré podnikanie so sebou prináša. Je len na zvážení pána Krátkeho, či je pre neho odmena 12 329 € motivujúca na to, aby odišiel zo súčasného zamestnania.



# Prípadová štúdia

Peter Krátky uvažuje nad otvorením predajne s výpočtovou technikou. Na tieto účely je rozhodnutý založiť spoločnosť s ručením obmedzeným. Podnikateľovi sa do pozornosti dostala staršia, zato však vhodne lokalizovaná budova, ktorej priestory je nutné zrekonštruovať. Peter Krátky sa s majiteľom budovy dohodol, že ak predmetné priestory zrekonštruuje, majiteľ s ním podpíše dlhodobú nájomnú zmluvu so zvýhodnenou cenou za prenájom. Na základe svojho trhového prieskumu a rôznych iných informácií (od priateľov, iných podnikateľov a pod.) dospel k nasledujúcim **východiskovým predpokladom svojho budúceho podnikania:**

- náklady na založenie spoločnosti s ručením obmedzeným  
(poplatky za zápis do Obchodného registra, služby právника...)..... 700 €
- rekonštrukcia priestorov (stavebné úpravy), odpisuje 20 rokov ..... 24 000 €
- investície do inventáru, registračnej pokladne, automobilu,  
podnikateľ tento majetok odpisuje 4 roky ..... 13 000 €
- predpokladané mesačné tržby bez DPH..... 36 000 €
- tovar nakupuje z veľkoskladov a jeho zisková prirážka je ..... 20 %  
(t. j. navýšenie nákupnej ceny)
- má 2 zamestnancov s hrubou mesačnou mzdou ..... 500 €
- zvýhodnené mesačné nájomné ..... 150 €
- mesačné náklady na energiu (elektrina, plyn) ..... 200 €
- pohonné hmoty do automobilu ..... 250 €
- ostatné náklady (vedenie účtovníctva, telekomunikačné poplatky..) ..... 200 €
- podmienkou podpísania nájomnej zmluvy je ročné poistenie majetku, platí sa naraz  
pred podpisom nájomnej zmluvy vo výške..... 1 200 €
- pán Krátky predpokladá obrátový cyklus peňazí v dĺžke 30 dní, čo predstavuje viazanosť  
čistého pracovného kapitálu vo výške priemerných 1-mesačných prevádzkových nákladov
- podnikateľ Krátky chce disponovať rezervou na prípadné komplikácie vo výške 10 % z celkovej potreby  
kapitálu

## Finančné možnosti podnikateľa Krátkeho sú nasledovné:

- vlastný kapitál (úspory) ..... 20 000 €
- možnosť získať tichého spoločníka, ktorý požaduje zhodnotenie svojho vkladu na úrovni 15 % p. a.  
Možný vklad spoločníka je ..... 30 000 €
- možnosť získať úver z banky, splatnosť 4 roky, úrok 10 % p. a.

Pre celkové zhodnotenie atraktívnosti tohto podnikateľského zámeru ďalej potrebujeme vedieť nasledovné informácie:

- pán Krátky je v súčasnosti zamestnaný a jeho čistý mesačný príjem činí ..... 500 €
- bežná úroková miera v bankovej inštitúcii pri dlhodobých vkladoch predstavuje 4,5 % p. a.

## Úlohy:

1. Zostavte zakladateľský rozpočet.
2. Zostavte rozpočet/plán výnosov a nákladov.
3. Pokúste sa zodpovedať otázku, či sa pánovi Krátkemu oplatí podnikáť.





# Šablóna k prípadovej štúdii

## 1. Zakladateľský rozpočet

A. Náklady na založenie spoločnosti	€
B. Fixné aktíva (investície)	€
B.1. Rekonštrukcia priestorov	€
B.2. Inventár, pokladňa, automobil	€
C. Čistý prevádzkový kapitál (priem. 1-mes. prevádzkové náklady)	€
C.1. Náklady na predaný tovar	€
C.2. Hrubé mzdy zamestnancov	€
C.3. Poistné z hrubých miezd platené zamestnávateľom (35,2 %)	€
C.4. Mesačné nájomné	€
C.5. Energie	€
C.6. Pohonné hmoty do automobilu	€
C.7. Ostatné náklady	€
C.8. Ročné poistenie majetku platené jednorazovo na začiatku	€
<b>CELKOM (A+B+C)</b>	€
Rezerva na prípadné problémy = 10 % z celkovej potreby	€
<b>Potreba kapitálu celkom</b>	€

## Zdroje kapitálu

1. Vlastné zdroje	€
2. Tichý spoločník	€
3. Potrebný úver	€
<b>POTREBNÝ ÚVER (zaokrúhlene na tis. €)</b>	€

## 2. Ročný rozpočet/plán výnosov a nákladov

A. Tržby z predaja tovaru	€
B. Náklady na predaný tovar	€
<b>(A-B) Obchodná marža</b>	€
C. Prevádzkové náklady	€
C.1. Hrubé mzdy zamestnancov	€
C.2. Poistné z hrubých miezd platené zamestnávateľom (35,2 %)	€
C.3. Ročné nájomné	€
C.4. Ročné energie	€
C.5. Ročné pohonné hmoty do automobilu	€
C.6. Ostatné náklady – ročne	€
C.7. Ročné poistenie majetku	€
C.8. Ročné odpisy majetku	€
C.9. Úroky z bankového úveru	€
<b>Výsledok hospodárenia pred zdanením (A-B-C)</b>	€
- daň z príjmov 19 %	€
<b>Čistý výsledok hospodárenia</b>	€



### 3. Rozdelenie zisku

Čistý zisk	€
Splátka úveru	€
Vyplatenie tichého spoločníka	€
<b>Podnikateľovi Krátkemu zostáva:</b>	<b>€</b>

### 4. Oportunitné náklady

Čistá ročná mzda v predchádzajúcom zamestnaní	€
Zdanené úroky z úspor, ktoré sa mohli zhodnotiť v banke	€
<b>Oportunitné náklady spolu</b>	<b>€</b>
<b>Príjem z podnikania – oportunitné náklady =</b>	<b>€</b>

Vysvetlenie podstaty oportunitných nákladov: Čas patrí medzi obmedzené zdroje. Ak sa rozhodnete podnikáť, strácate príjem zo zamestnania, v ktorom ste predtým pôsobili. Inak povedané, ak sa rozhodnete robiť „A“, nemôžete robiť „B“. Zohľadnenie tohto faktu pri rozhodovaní o podnikaní nemôžeme opomenúť.



# Zakladateľský rozpočet

Účelom zostavovania zakladateľského rozpočtu je minimalizovať riziko neúspechu podnikania hneď na samom začiatku. Nemožno však tvrdiť, že zostavenie zakladateľského rozpočtu je zárukou úspechu. Každý rozpočet, plán je len vyjadrením očakávania podnikateľa a veľmi záleží na tom, do akej miery sú podnikateľove predpovede realistické. Pri zostavovaní zakladateľského rozpočtu ide najmä o odhad:

- predpokladaného objemu predaja a z toho odvodených tržieb, výnosov, nákladov a zisku,
- veľkosti dlhodobého majetku, nutného na zabezpečenie predpokladaného objemu predaja,
- veľkosti a štruktúry obežného majetku, potrebného na zabezpečenie plynulosti výroby či predaja (pri obchodnej činnosti),
- objemu potrebných finančných zdrojov,
- očakávaných príjmov a výdavkov – peňažných tokov,
- výnosnosti samotného podnikania ako celku.

**Zakladateľský rozpočet pozostáva z týchto častí:**

1. Rozpočet potrebného dlhodobého a obežného majetku	⇒	hovorí o celkovej potrebe štartovacieho kapitálu
2. Rozpočet zdrojov krytia celkového majetku	⇒	hovorí o tom, odkiaľ potrebný kapitál vezmeme
3. Rozpočet (plán) nákladov a výnosov	⇒	hovorí o očakávanom výsledku hospodárenia

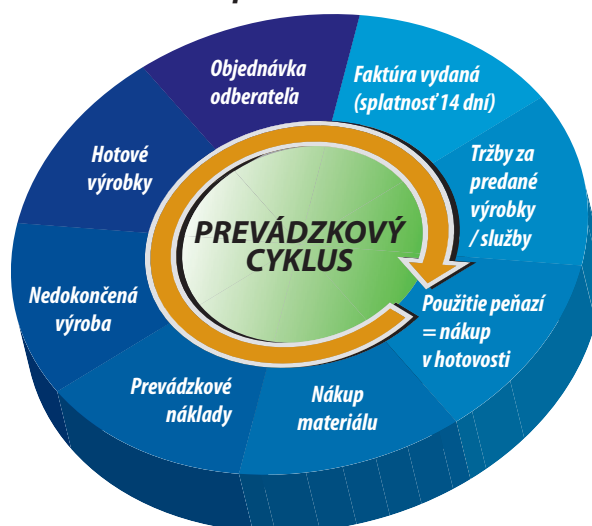
**Určenie potreby zdrojov financovania:**

Základnou otázkou zakladateľského rozpočtu je určenie výšky potrebných zdrojov financovania. Potreba zdrojov financovania vychádza z predpokladaných kapitálových výdavkov na zabezpečenie **dlhodobých aktív** (budov, hál, strojového vybavenia, kancelárskej techniky, automobilov a podobne). Túto časť rozpočtu možno vyčíslť pomern presne.

Ďalšou zložkou, na ktorú nemožno zabudnúť, sú výdavky na **obežné aktíva** (ide najmä o zásoby materiálu a surovín, polotovary, obchodný tovar a podobne). Podnikateľ musí byť taktiež pripravený na **počiatočnú fázu „hladu“**, v ktorej spoločnosť síce bude fungovať, avšak nebude mať zaistený príliv peňažných prostriedkov, pretože od okamihu výroby do doby úhrady prvých faktúr uplynie určitá doba, počas ktorej musí uhrádzať energie, mzdy pracovníkov, odvody za zamestnancov, nájomné, úroky z úverov a celý rad ďalších nákladov.

Obr. č. 1: Prevádzkový cyklus

**Situácia A: nákup materiálu v hotovosti**



**Situácia B: nákup materiálu na faktúru**



Súčet dní, počas ktorých financuje podnik svoju výrobu a predaj znížený o priemerný počet dní splatnosti dodávateľských faktúr, sa označuje pojmom **obratový cyklus peňazí**. Druhou zložkou, ktorá ovplyvňuje potrebu finančných zdrojov na financovanie prevádzky, sú **priemerné denné prevádzkové náklady** podniku. Ak vynásobíme priemerné denné prevádzkové náklady a obratový cyklus peňazí, dostaneme výšku finančných zdrojov potrebnú na prevádzku podniku, nazývanú tiež **čistý pracovný kapitál**.

### Čistý pracovný kapitál

= obratový cyklus peňazí

\* priemerné denné prevádzkové náklady

### DOMÁCA ÚLOHA



Na internetových stránkach finančných ústavov zistíte, aké druhy úverov banky ponúkajú fyzickým osobám a v čom sa od seba odlišujú.

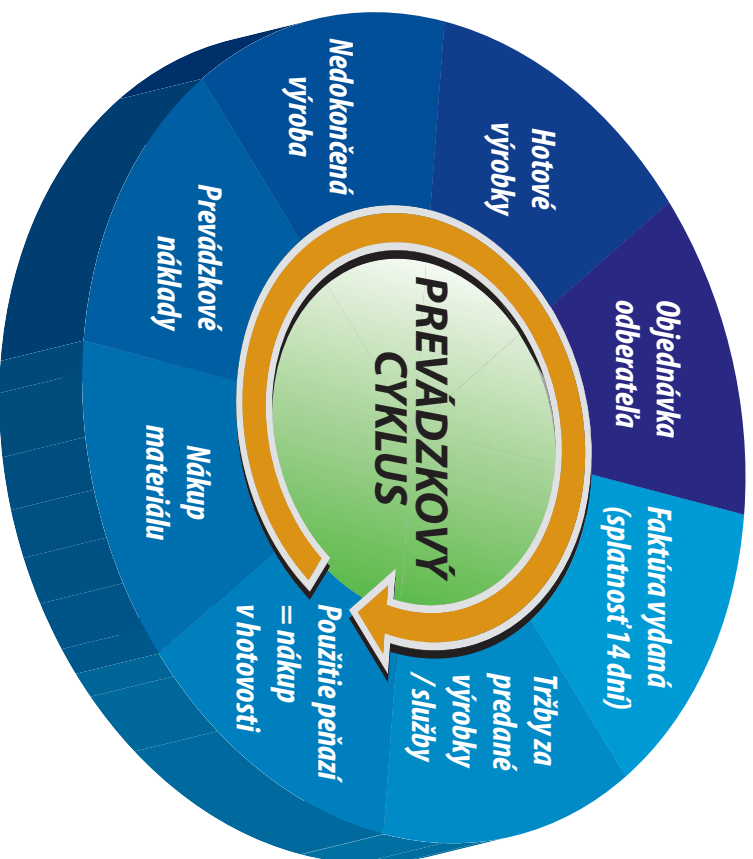
### POUŽITÁ LITERATÚRA



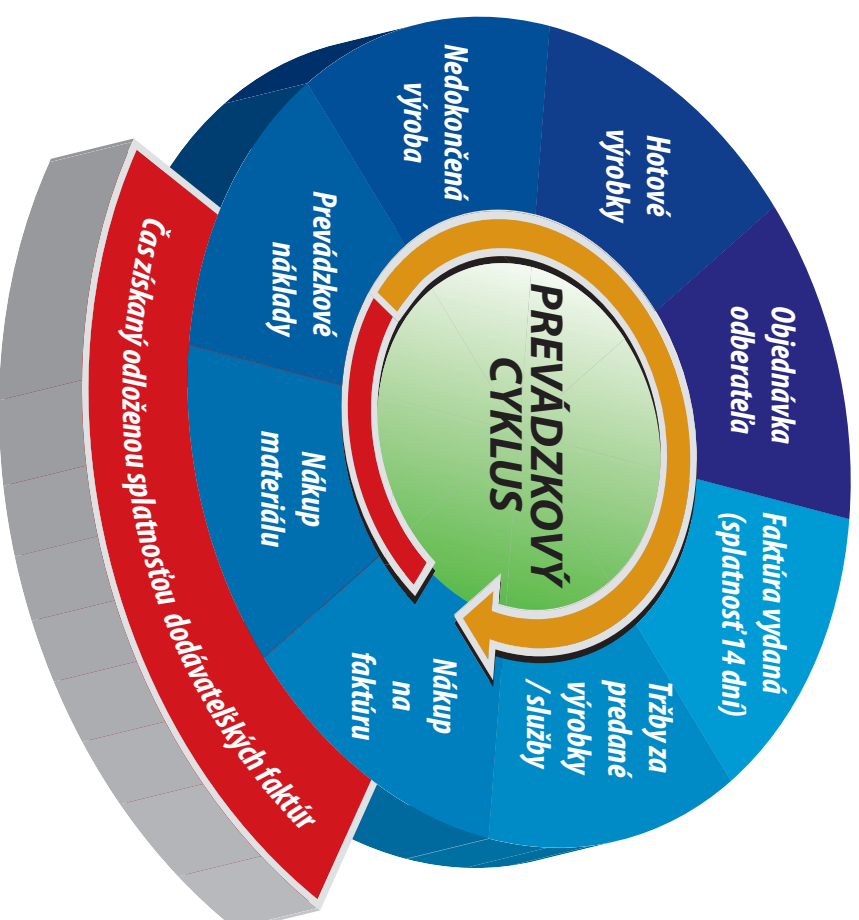
- Bujnová, D.: *Podnikanie v malých a stredných podnikoch - praktikum*, Ekonóm, Bratislava 2002
- Koráb, V. a kol.: *Podnikateľský plán*. Computer Press, Brno 2007
- Synek, M. a kol.: *Manažerská ekonomika*, Grada Publishing, Praha 2007

# Prevádzkový cyklus

**Situácia A: nákup materiálu v hotovosti**



**Situácia B: nákup materiálu na faktúru**

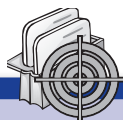




# Získavanie finančných zdrojov

## Úvodná lekcia ku kurzu

### CIEĽ LEKCIE



Oboznámiť sa s tým, čo treba zvážiť, než sa človek rozhodne požiadať o úver a ako sa má voči banke správať v rôznych situáciách, ktoré môžu nastať.

### HLAVNÁ MYŠLIENKA



Takmer každý človek bez ohľadu na to, či podniká alebo nie, si z času na čas potrebuje vypožičať peniaze. Aspekty, ktoré pri rozhodovaní o pôžičke alebo úvere musí zvažovať, sú vždy rovnaké. Z tohto dôvodu je úvodná lekcia kurzu venovaná problematike osobných financií, v ktorej možno nájsť množstvo paralel k podnikovým financiám a ktorá je zároveň študentom najbližšia.

Súčasný konzumný spôsob života a jednoduchosť získania úverových zdrojov sú dôvodom, že zadlženosť domácností v poslednom období dynamicky rastie. Bankové a úverové spoločnosti sa stali každodennou súčasťou nášho života a umožňujú nám nadobudnúť prostriedky rýchlejšie, ako by sme ich boli schopní zabezpečiť z vlastných úspor. Lákavá reklama posmeľuje ľudí v rozhodnutí požičať si peniaze bez toho, aby sa nad takýmto krokom vážnejšie zamysleli a zvážili potenciálne riziká, ktoré prináša podpis úverovej zmluvy.

### DOMÁCA ÚLOHA



Na stránkach finančných ústavov zistíte, aké druhy úverov banky ponúkajú fyzickým osobám a v čom sa od seba odlišujú.

# 56

### ZÁKLADNÉ POJMY



- dlžník
- veriteľ
- ručiteľ
- záložné právo
- zmenka
- ročná percentuálna miera nákladov

### POMÔCKY A METÓDY



#### Pomôcky

- priesvitka

#### Metódy

- diskusia
- výklad
- prezentácia

### ČASOVÝ HARMONOGRAM



#### Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky ..... 5
2. Diskusia..... 35
3. Prezentácia domácej úlohy..... 10

### VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Účtovníctvo  
Hospodárske výpočty  
Podnikanie  
Cvičná firma



Súčasný konzumný spôsob života a jednoduchosť získania úverových zdrojov sú dôvodom, že zadlženosť domácností v poslednom období dynamicky rastie. Bankové a úverové spoločnosti sa stali každodennou súčasťou nášho života a umožňujú nám nadobudnúť prostriedky rýchlejšie ako by sme ich boli schopní zabezpečiť z vlastných úspor. Lákavá reklama posmeľuje ľudí v rozhodnutí požičať si peniaze bez toho, aby sa nad takýmto krokom vážnejšie zamysleli a zvážili potenciálne riziká, ktoré prináša podpis úverovej zmluvy.

Existuje niekoľko základných pravidiel, ktoré by ste pri získavaní úveru mali dodržať:

1. Neponáhľajte sa s úverom, najskôr si položte otázku, či **je kúpa naozaj nevyhnutná a naliehavá**.
2. Dôkladne **zvážte svoju finančnú situáciu**, zostavte si svoj vlastný rozpočet a plán finančných tokov do budúcnosti. Nefinancujte svoju bežnú mesačnú spotrebu úverom, ak ju nedokázate pokryť svojím príjmom. Nenahrádzajte starý úver novým, pokiaľ si nie ste istí, že nový získate za výhodnejších podmienok.
3. **Zájdite** nielen do svojej banky, ale **aj do konkurenčných bánk**. Využite konkurenciu na trhu vo svoj prospech. Požičiavajte si len od dôveryhodných spoločností!
4. **Porovnávajte** ponuky s rovnakou dobou splatnosti úveru **na základe ukazovateľa ročnej percentuálnej miery nákladov**, ktorá zohľadňuje všetky náklady úveru.
5. **Poradte sa s nezávislým finančným poradcom**.
6. Myslite na zadné vrátka, **dajte si úver poistiť**, hoci bude o niečo drahší.
7. Pokiaľ možno, **nezaručujte sa nehnuteľnosťou, v ktorej bývate**.
8. **Poznajete svoje práva a povinnosti!** Pred podpisom zmluvy si dôkladne prečítajte zmluvné podmienky, najmä v prípade, že nejde o bankový ústav, ale spoločnosti poskytujúce rýchle pôžičky. Informujte sa o tom, aké poplatky sa platia dopredu, aké sú možnosti mimoriadneho splatenia úveru a podobne.

9. **Ak sa vaša situácia zmení a nastane problém v splácaní, okamžite o tom informujte svojho veriteľa** a spolupracujte pri riešení vzniknutej situácie. Ak dlh voči vám medzičasom odkúpila inkasná spoločnosť, zistite si, koľko dlžíte a ako funguje započítavanie vašich splátok. Písomne požiadajte o prednostné započítavanie splátok s istinou!
10. Ak vás niekto požiadal o finančnú výpomoc, **vždy požičiavajte na základe písomnej dohody spísanej pred notárom**.

### Čo treba na získanie úveru?

Dovŕšením 18 rokov môže byť každá svojprávná osoba zmluvnou stranou akejkoľvek úverovej alebo lízingeovej spoločnosti. Banka alebo iný veriteľ však bude skúmať vašu bonitu a má právo odmietnuť poskytnutie úveru, pokiaľ riziko nesplácania vyhodnotí ako príliš vysoké. Konkrétne dôvody neposkytnutia vám však oznámiť nemusí. Banka od vás bude vyžadovať:

- aspoň 2 doklady totožnosti,
- vyplnenú žiadosť o úver,
- písomný súhlas so spracovaním osobných údajov, ktoré poskytuje do úverového registra,
- doklady preukazujúce príjem a schopnosť splácať úver – u zamestnanca ide o potvrdenie o výške príjmu, u samostatne zárobkovo činnnej osoby daňové priznanie za posledné dva roky.
- ďalšie osobné informácie ohľadom vášho rodinného stavu, bydliska, iných finančných záväzkov a podobne.

V prípade väčšiny úverov banka ďalej vyžaduje zábezpeku v prípade nesplácania. Môže ňou byť:

1. **Biankozmenka**, čiže úverový cenný papier, ktorý v prípade nesplácania dlhu oprávňuje banku po správoplatnení zmenky súdom na vymáhanie pohľadávky prostredníctvom exekútora.
2. **Poistenie úveru**, ktoré ochráni dlžníka proti insolventnosti v prípade vzniku nepredvídateľných situácií (choroba, strata zamestnania...) po dobu 12 mesiacov, v prípade smrti dlžníka poisťovňa zaplatí celú dlžnú čiastku.
3. **Záložné právo** umožňujúce banke v prípade ne-



splácania uspokojiť svoju pohľadávku predajom založeného majetku. Počas doby, v ktorej je majetok založený, s ním majiteľ môže disponovať, bez súhlasu banky však nemôže meniť majiteľa.

**4. Ručiteľ**, ktorý sa zaväzuje, že v prípade nesplácania dlžníka uhradí dlh, ako keby si ho zobral sám.

**5. Cenné papiere** a podobne.

### **Ako postupujú banky v prípade nesplácania?**

Postup vymáhania je u všetkých bánk v zásade rovnaký. Ak s bankou klient komunikuje a existujú objektívne dôvody, kvôli ktorým je v omeškaní, banka väčšinou vychádza v ústrety zmenou splátko-

vého kalendára. Ak klient na výzvy banky nereaguje, banka s ním komunikuje nasledovným spôsobom:

1. pracovníci banky sa s ním snažia spojiť telefonicky,
2. poštou alebo emailom mu pošlú niekoľko pripomienok, pretože vo väčšine prípadov sa stáva, že klient jednoducho splátku zabudne zaplatiť,
3. pri poslednej upomienke býva oslovený aj prípadný ručiteľ,
4. banka sa obráti na svojho právnik, a
5. právnik na klienta podá žalobu na súd,
6. súd vydá príkaz na exekúciu klientovho majetku,
7. banka predá klientov majetok a získané peniaze použije na zaplatenie dlhov.

### **Najbežnejšie druhy dlhového financovania nákupov domácností:**

<b>DRUH FINANCOVANIA</b>	<b>ÚČEL</b>	<b>SPOSOB SPLÁCANIA</b>	<b>DĹŽKA SPLÁCANIA</b>	<b>VÝHODY</b>	<b>NEVÝHODY</b>
Kontokorent (prečerpanie účtu)	Pre prípad neočakávaných výdavkov pri dočasnom nedostatku financií	Automaticky pripísanou plusovou platbou na účte	Závisí od klienta, úverový limit platí nepretržite	Obvykle je automaticky nastavený k účtu, platí sa až v prípade jeho použitia	Vyššia úroková sadzba
Kreditná karta	V prípade neočakávaných výdavkov, pri internetových platbách do zahraničia	Naraz alebo mesačnou variabilnou splátkou	Závisí od klienta, býva obmedzenie maximálnej dĺžky	Flexibilita - úver je k dispozícii kedykoľvek a kdekoľvek, krátke bezúročné obdobie	Vyššia úroková sadzba
Spotrebný úver	Väčšie nákupy akéhokoľvek spotrebného tovaru	Mesačná fixná splátka	Maximálne 5 rokov	Rýchle získanie väčšej hotovosti	Pri krátkodobom splácaní vysoké fixné mesačné splátky
Hypotekárny úver	Obstaranie alebo rekonštrukcia nehnuteľnosti	Mesačná fixná splátka	Maximálne 30 rokov	Pri dlhodobom splácaní prijateľné mesačné splátky	Pri dlhodobom splácaní dosiahne klient nižšie splátky, spolu však zaplatíte viac
Nákup na splátky	Obstaranie spotrebného tovaru	Mesačná fixná splátka	10 – 50 mesiacov	Oproti lízingu je klient od začiatku vlastníkom majetku	Zvýšená prvá splátka (akontácia)
Lízing	Obstaranie tovaru	Mesačná fixná splátka	3 až 5 rokov	Nevyžaduje sa ručenie, jednoduchšie získanie	Majetok je počas splácania vo vlastníctve lízingovej spoločnosti

**Obr. č. 1: Zlyhané úvery domácností**

	<i><b>Jún 2007</b></i>	<i><b>December 2006</b></i>	<i><b>Jún 2006</b></i>
<i>Hypotekárne úvery</i>	1,7	1,3	1,3
<i>Stavebné úvery</i>	1,7	1,6	1,7
<i>Medziúvery</i>	4,1	4,3	3,8
<i>Spotrebné úvery</i>	7,4	6,0	5,9
<i>Prečerpanie bežného účtu</i>	2,0	3,6	3,7
<i>Kreditné karty</i>	2,9	1,9	8,3
<i>Úvery domácnostiam celkovo</i>	3,5	3,1	3,1
<i>Pozn.: Zlyhané úvery sú viac ako 90 dní nesplácané.</i>			
<i>Prameň: Národná banka Slovenska, analýza finančného sektora</i>			



## 1. Výklad hlavnej myšlienky

Takmer každý človek bez ohľadu na to, či podniká alebo nie, si z času na čas potrebuje vypožičať peniaze. Aspekty, ktoré pri rozhodovaní o pôžičke alebo úvere musí zvažovať, sú vždy rovnaké. Z tohto dôvodu je úvodná lekcia kurzu venovaná problematike osobných financií, v ktorej možno nájsť množstvo paralel k podnikovým financiám a ktorá je zároveň študentom najbližšia.

Súčasný konzumný spôsob života a jednoduchosť získania úverových zdrojov sú dôvodom, že zadlženosť domácností v poslednom období dynamicky rastie. Bankové a úverové spoločnosti sa stali každodennou súčasťou nášho života a umožňujú nám nadobudnúť prostriedky rýchlejšie, ako by sme ich boli schopní zabezpečiť z vlastných úspor. Lákavá reklama posmeľuje ľudí v rozhodnutí požičať si peniaze bez toho, aby sa nad takýmto krokom vážnejšie zamysleli a zvažili potenciálne riziká, ktoré prináša podpis úverovej zmluvy.

### POZNÁMKA

Úvodnú lekcii vedte voľným štýlom, nech je v čo najväčšej možnej miere diskusná. Diskusiu dopĺňajte vlastným výkladom učebného textu. Cieľom je vymedziť tematický rámec kurzu „Získavanie finančných zdrojov“ na pozadí príkladov zo „sveta“ osobných príkladov financií študentov.

## 2. Diskusia a výklad

**Učiteľ:** *Peniaze majú zvláštnu vlastnosť. Či už ich má človek viac alebo menej, spravidla vždy sa vyskytne situácia, v ktorej pociťuje ich nedostatok. Môžu za to životné nároky a očakávania, ktoré sú u každého vysoko individuálne. Zamýšľali ste sa na príklad nad tým, kde budete bývať o 5 až 10 rokov? Pravdepodobne nebudete chcieť zostať u rodičov.*

**Študenti:** Určite by sme chceli bývať vo vlastnom, aby sme mali svoje súkromie.

**Učiteľ:** *Áno, súkromie je dôležité, hoci rodičov máme radi, od určitého času túžime po samostatnosti. A zamýšľali ste sa nad tým, koľko momentálne stoja byty? Koľkí z vás si začali sporiť, aby si potom aspoň čiastočne dokázali zafinancovať svoje vlastné bývanie?*

**Študenti:** Niektorí povedia, že predsa nemôžu šetriť, lebo nemajú príjem, iní odpovedia, že rodičia

im niečo odkladajú na stavebné sporenie a podobne.

**Učiteľ:** *Spôsobov, ako financovať napríklad svoje bývanie, je viacero. Skúsme ich spoločne vymenovať.*

**Študenti:** Odpovede môžu byť rôzne: od postupného sporenia v kombinácii s rozumným investovaním prostriedkov, zvýšením príjmu vďaka vysokému pracovnému nasadeniu, cez získanie zdrojov napríklad odpredajom majetku, ktorý rodina nevyhnutne nepotrebuje (napr. chaty) až po pôžičky od rodičov, resp. od banky.

**Učiteľ:** *Áno správne, spôsobov ako financovať svoje potreby je hneď niekoľko. Každá z nich má svoje výhody aj nevýhody. Človek bez ohľadu na to, či je podnikateľ alebo nie, musí dôsledne zvážiť niekoľko rovnakých faktorov skôr, než si nejakú možnosť vyberie. A práve predstavenie finančných zdrojov, ktoré môže podnikateľ využiť na financovanie svojej činnosti, je predmetom tohto kurzu.*

*Najzdľhavejšou cestou je šetrenie peňazí spôsobom, ako to robievali naši starí rodičia. Nie vždy však máme čas a možnosti na tvorbu dostatočne veľkých úspor. Oveľa častejšie si ľudia peniaze požičiavajú. Viete povedať, aké motívy ich k tomu vedú? Všetci dobre vieme, že požičané peniaze treba nakoniec vrátiť.*

Odpovede študentov môžete roztriediť do skupín:

1. financovanie nevyhnutných a neodkladných potrieb (napríklad výmena pokazeného auta, ak rodina býva na dedine s nevyhovujúcim autobusovým spojením),
2. financovanie konzumu alebo „života na dlh“, ak hlavným motívom je túžba po nejakej veci,
3. motív špekulácie, ak sme presvedčení o tom, že napriek úrokom na požičaných peniazoch dokážeme dostatočne dobre zarobiť a podobne.

**Učiteľ:** *Ako vidíte, prvú vec, ktorú by mal človek zvažovať predtým, než sa rozhodne zadlžiť, je definovať naliehavosť a nevyhnutnosť potreby. Aj podnikatelia, ktorí sa správajú zodpovedne, na úver nakupujú len statky, ktoré im prinášajú úžitok. Každý väčší nákup je sprevádzaný prepočtom, ktorý má za úlohu zodpovedať jednoduchú otázku: „Oplatí sa nám kúpa? Kedy sa nám vrátia vynaložené peniaze?“ Svoje predpovede obhajujú pred bankou podnikateľským plánom, ktorému sa v rámci kurzu taktiež budeme venovať.*

*Keď ste si svojím rozhodnutím istí, nasleduje voľba partnera alebo subjektu, ktorého požiadate o pôžičku. Na koho by ste sa obrátili, ak by ste potrebovali povedzme vymeniť pokazené auto?*

**Študenti:** Na kamarátov, na rodičov, na banku, na lízingovú spoločnosť.

**Učiteľ:** No dobre, predstavme si situáciu, že by sa na vás obrátil najlepší kamarát s prosbou o finančnú pomoc s tým, že vám sľúbi do pol roka všetky dlhy vyrovnať. Požičali by ste mu? Za akých podmienok?

**Študenti:** Najlepšiemu kamarátovi by sme požičali bezúročne s tým, že mu dôverujeme, že ich načas vráti. Cudziemu človeku možno vôbec nie alebo len za zaujímavý úrok.

**Učiteľ:** Predstavte si situáciu, že by ich nevrátil. Čo by ste urobili?

**Študenti:** Reakcie budú rôzne, spravidla by sa najskôr pokúšali dosiahnuť dohodu podobrotky ústne, mimosúdnu cestou. Niektorí by ich oželeli, je to predsa rodina. Iní by ich chceli vymáhať cez právnika, poprípade iným, drsnejším spôsobom.

**Učiteľ:** Predstava to nie je pekná, zvlášť keď peniaze môžu narušiť doteraz bezproblémové rodinné vzťahy. Musím vám však povedať, že keď som sa vás pýtal na podmienky poskytnutia úveru, nikto z vás nespomenul podpis zmluvy o pôžičke – najlepšie u notára. Pamätajte si, ak chcete svoje peniaze naspäť, vždy podpíšte písomnú dohodu, pretože „reči sa hovoria a chlieb sa je“. Ukážte priesvitku „Zlyhané úvery domácností“. Sami ste povedali, že neznámemu človeku by ste zadarmo peniaze nepožičali. Ani banka nie je charita, ale váš obchodný partner. Banka, v ktorej máte vedený účet, vás pozná najlepšie, prvé kroky by mali smerovať do nej. Najskôr si však dohodnite termín, každá banka vám bude venovať špeciálnu pozornosť, ak ste dobrý klient a prejavíte záujem o úver. Ako som už uviedol, o tom, že budete schopní splácať úver, musíte byť najskôr vnútorne presvedčení a musíte o tom tiež presvedčiť svoju banku. Banky majú na tieto účely vytvorený tzv. „scoringový model“. Klient v ňom získava body za stále zamestnanie, výšku platu, rodinný stav, miesto bydliska, výšku iných záväzkov a podobne. Na základe toho sa vyhodnocuje miera rizika, ktorú pre veriteľa predstavujete a pravdepodobnosť, s akou úver nesplatíte. V žiadnom prípade sa nesnažte účelovo vy-

lepšiť svoju štatistiku, išli by ste sami proti sebe! Počuli ste niekedy o úverovom registri?

**Študenti:** Nie nepočuli.

**Učiteľ:** Existujú spoločnosti zaoberajúce sa zhromažďovaním informácií o dlžníkoch. Ak si v niektorej banke, prípadne v inej spoločnosti poskytujúcej pôžičky požičiate peniaze, dostane sa váš záznam aj spolu s priebehom splácania vášho dlhu do takejto databázy. Ak ste predchádzajúci dlh načas splatili, svedčí to o tom, že ste spoľahliví, ak nie, vaše šance sa podstatne zhoršili. Veritelia týmto spôsobom zisťujú informácie o vašej finančnej situácii. Ďalšou vecou, na ktorú sa musíte v rámci žiadosti pripraviť, je snaha banky o ošetrovanie svojich rizík prostredníctvom záruk. Dokázali by ste vymenovať a charakterizovať jednotlivé formy bankových záruk?

**Študenti:** Rôzne odpovede. Pokúste sa ich systematizovať do štruktúry uvedenej v učebnom texte.

**Učiteľ:** Skôr než budeme ďalej pokračovať, neodpustím si jednu dobre mienenú radu. Pokiaľ možno, nezakladajte ako záruku svoju strechu nad hlavou.

Dohodnime sa, že máte vyjasnené, že úver skutočne potrebujete a ste dostatočne bonitní na to, aby ste ho dokázali splácať. Máte za sebou návštevu svojej banky. Čo urobíte ďalej?

**Študenti:** Podpísali by sme zmluvu, ak by sa nám pozdávala.

**Učiteľ:** Ešte pred tým by ste mali zájsť do konkurenčných bánk a nechať si vypracovať ďalšie ponuky. Uvedomte si, že k splátkam sa často zaväzujete na dlhý čas a každá desatinka percenta môže v konečnom účtovaní znamenať slušnú úsporu prostriedkov. Využite preto konkurenciu na trhu a porovnávajte ponuky rôznych bánk. Nebojte sa vyjednávať, podnikatelia tiež vyjednávajú. Podľa čoho by ste postupovali pri porovnávaní ponúk?

**Študenti:** Rozhodovali by sme sa podľa výšky splátky a výšky úroku.

**Učiteľ:** Áno, čiastočne máte pravdu, nie však celkom. Počuli ste už o ukazovateli „ročná percentuálna miera nákladov“?

**Študenti** zväčša nevedia.

**Učiteľ:** Porovnávať sa majú vždy približne rovnako dlhé úvery podľa ročnej percentuálnej miery nákladov, v ktorej sú okrem úrokov z úveru zahrnuté tiež všetky

*poplatky a prípadné poistenie úveru. Môže nastať situácia, že úver s 9% p.a. je výhodnejší ako úver s 8% p.a. úrokom.*

*Ak si z viacerých ponúk vyberiete, dôkladne si preštudujte zmluvné podmienky. Málokto si žiadateľ o úver si podmienky poctivo preštuduje, väčšine stačí poznať výšku mesačnej splátky. Najmä ak sa v splátkach omeškáte, stanú sa zmluvné podmienky veľmi dôležité. Niektoré spoločnosti (nemyslím tým banky) sa neplatičom doslova potešia. Tí sú hlavným zdrojom ich zisku, nie úroky, ale sankcie a realizácia záložného práva.*

Na diskusiu nadviažte myšlienkovým experimentom: *Život prináša skutočne neočakávané situácie. Predstavte si, že úver, ktorý ste si zobrali, už nedokážete splácať. Poradte sa vo štvoriciach, ako by ste postupovali v tejto nepríjemnej situácii. Na riešenie máte 5 minút.*

**Riešenie:** Správne riešenie môže byť nasledovné. Mali by ste upovedomiť veriteľa o tom, že so splátkou budete meškať. Je treba zvážiť, či sú vaše finančné problémy dočasné, alebo sú trvalejšieho charakteru. Dočasné môžu byť vtedy, ak v blízkom čase očakávate príjem z brigády, zamestnania a podobne. Komunikácia je skutočne veľmi dôležitá, tí, ktorí hrajú „mŕtvych chrobákov“, ignoranciu bankových upomienok draho zaplatia. K bežnému úroku sa totiž v omeškaní pripočítava sankčný úrok. Ak sa váš prípad dostane na súd, pripočítajú sa súdne poplatky a trovy právneho zastúpenia.

Akonáhle upovedomíte banku o svojej situácii, mali by ste sa pokúsiť zostaviť si domáci rozpočet, ktorý vám umožní zistiť, akú sumu ste schopní mesačne splácať. Zašlite tento rozpočet spolu s návrhom nových splátok svojmu veriteľovi (banke). Tá váš návrh nemusí akceptovať, je ale v jej záujme neodmietnuť vašu snahu a situáciu riešiť. Uchovajte si kópie všetkej vašej korešpondencie, resp. záznamy so stretnutí spolu s menami osôb, s ktorými ste o riešení situácie hovorili.

Často sa stáva, že banka sa snaží zbaviť problémových pohľadávok ich odpredajom inkasným agentúram špecializujúcim sa na vymáhanie dlhov.

Ich konanie je síce v medziach zákona, býva však nekompromisné. Komunikácia je absolútne kľúčová. Zaujímajte sa o to, akú čiastku dlžíte a ako funguje započítavanie splátok, ktoré ste už zaplatili. Písomne požiadajte, aby sa vaše splátky prioritne započítavali s istinou, nie s úrokom. Ak je napríklad dlžná suma 2000 €, z čoho sú 1000 € úroky a vy platíte po 100 € mesačne, požiadajte, aby sa vám prednostne znižovala najskôr istina, nie o úroky, v opačnom prípade zostáva úročená istina nezmenená vo výške 1000 €, čo znamená, že na úrokoch zaplatíte viac. Tomuto prípadu môžete predísť len vtedy, ak sa o svoje dlhy budete zaujímať.

Diskusiu uzavrite tým, že vyzvete jedného študenta, aby zrekapituloval to najpodstatnejšie, čo sa na hodine dozvedel.

### **3. Prezentácia domácej úlohy**

Na záver požiadajte dvoch študentov, aby odprezentovali svoje zistenia z domácej úlohy.







# Získavanie finančných zdrojov

V záujme predchádzania problémov spojených s nesplácaním úveru, existuje niekoľko základných pravidiel, ktoré by ste mali dodržať:

1. Neponáhľajte sa s úverom, najskôr si položte otázku, či **je kúpa naozaj nevyhnutná a naliehavá**.
2. Dôkladne **zvážte svoju finančnú situáciu**, zostavte si svoj vlastný rozpočet a plán finančných tokov do budúcnosti. Nefinancujte svoju bežnú mesačnú spotrebu úverom, ak ju nedokázate pokryť svojím príjmom. Nenahrádzajte starý úver novým, pokiaľ si nie ste istí, že nový získate za výhodnejších podmienok.
3. **Zájdite** nielen do svojej banky, ale **aj do konkurenčných bánk**. Využite konkurenciu na trhu vo svoj prospech. Požičiavajte si len od dôveryhodných spoločností!
4. **Porovnávajte** ponuky s rovnakou dobou splatnosti úveru **na základe ukazovateľa ročnej percentuálnej miery nákladov**, ktorá zohľadňuje všetky náklady úveru.
5. **Poradte sa s nezávislým finančným poradcom**.
6. Myslite na zadné vrátka, **dajte si úver poistiť**, hoci bude o niečo drahší.
7. Pokiaľ možno, **nezaručujte sa nehnuteľnosťou, v ktorej bývate**.
8. **Poznajte svoje práva a povinnosti!** Pred podpisom zmluvy si dôkladne prečítajte zmluvné podmienky, najmä v prípade, že nejde o bankový ústav, ale spoločnosti poskytujúce rýchle pôžičky. Informujte sa o tom, aké poplatky sa platia dopredu, aké sú možnosti mimoriadneho splatenia úveru a podobne.
9. **Ak sa vaša situácia zmení a nastane problém v splácaní, okamžite o tom informujte svojho veriteľa** a spolupracujte pri riešení vzniknutej situácie. Ak dlh voči vám medzičasom odkúpila inkasná spoločnosť, zistite si, koľko dlžíte a ako funguje započítavanie vašich splátok. Písomne požiadajte o prednostné započítavanie splátok s istinou!
10. Ak vás niekto požiadal o finančnú výpomoc, **vždy požičiavajte na základe písomnej dohody spísanej pred notárom**.

## Čo treba na získanie úveru?

Dovršením 18 rokov môže byť každá svojprávná osoba zmluvnou stranou akejkoľvek úverovej alebo lízingovej spoločnosti. Banka alebo iný veriteľ však bude skúmať vašu bonitu a má právo odmietnuť poskytnutie úveru, pokiaľ riziko nesplácania vyhodnotí ako príliš vysoké. Konkrétne dôvody neposkytnutia vám však oznámiť nemusí. Banka od vás bude vyžadovať:

- aspoň 2 doklady totožnosti,
- vyplnenú žiadosť o úver,
- písomný súhlas so spracovaním osobných údajov, ktoré poskytuje do úverového registra,
- doklady preukazujúce príjem a schopnosť splácať úver - u zamestnanca ide o potvrdenie o výške príjmu, u samostatne zárobkovo činnnej osoby daňové priznanie za posledné dva roky,
- ďalšie osobné informácie ohľadom vášho rodinného stavu, bydliska, iných finančných záväzkov a podobne.

V prípade väčšiny úverov banka ďalej vyžaduje zábezpeku v prípade nesplácania. Môže ňou byť:

1. **Biankozmenka**, teda úverový cenný papier, ktorý v prípade nesplácania dlhu oprávňuje banku po správoplatnení zmenky súdom na vymáhanie pohľadávky prostredníctvom exekútora.
2. **Poistenie úveru**, ktoré ochráni dlžníka proti insolventnosti v prípade vzniku nepredvídateľných situácií (choroba, strata zamestnania,..) po dobu 12 mesiacov, v prípade smrti dlžníka poisťovňa zaplatí celú dlžnú čiastku.
3. **Záložné právo** umožňujúce banke v prípade nesplácania uspokojiť svoju pohľadávku predajom založeného majetku. Počas doby, v ktorej je majetok založený, s ním majiteľ môže disponovať, bez súhlasu banky však nemôže meniť majiteľa.
4. **Ručiteľ**, ktorý sa zaväzuje, že v prípade nesplácania dlžníka uhradí dlh, ako keby si ho zobral sám.
5. **Cenné papiere** a podobne.

#### DOMÁCA ÚLOHA



Na internete nájdite čo najviac inštitúcií poskytujúcich financie začínajúcim podnikateľom. V krátkosti si zapíšte názov inštitúcie, názov programu a podmienky, za ktorých môžu podnikatelia získať financie. Rovnako zapíšte všetky webové stránky, na ktorých ste uvedené informácie získali. Rozsah riešenia by nemal prekročiť formát A4. Zadanie môžete riešiť vo dvojiciach.

#### POUŽITÁ LITERATÚRA



- Všeobecná úverová banka:  
*Úvery s rozumom, 2007*

#### **Zdroje štúdia**

- [www.dolceta.eu](http://www.dolceta.eu)
- [www.mesec.cz](http://www.mesec.cz)
- [www.etrend.sk](http://www.etrend.sk)





## Kým si požičiate, zamyslite sa:

Je moja pracovná  
pozícia  
perspektívna?

Darí sa môjmu  
zamestnávateľovi?

Naozaj potrebujem  
vec, na ktorú  
si chcem požičať?

Poznám všetky  
podmienky  
za ktorých mi  
požičajú?



## Ako si vybrať úver, výhody a nevýhody rôznych druhov pôžičiek

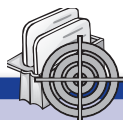
	účel a vhodnosť použitia	spôsob splácania	dĺžka splácania	výhody	nevýhody
<b>povolený debet účtu</b>	vhodné využiť pri neočakávaných výdavkoch	pripísanou platbou na účet	nepretržitý úverový limit	limit nastavený automaticky a bezplatne	vyššia úroková sadzba
<b>kreditná karta</b>	vhodná v prípade neočakávaných výdavkov, s bezúročným obdobím	mesačnou variabilnou splátkou	závisí od vášho rozhodnutia	úver k dispozícii kedykoľvek	vyššia úroková sadzba
<b>spotrebný úver</b>	vhodný na väčšie nákupy	mesačnou fixnou splátkou	maximálne 6 rokov	rýchle získanie väčšej hotovosti	vysoké splátky pri krátkodobom splácaní
<b>hypotekárny úver</b>	určený na veľké investície do nehnuteľností	mesačnou fixnou splátkou	maximálne 30 rokov	nízke fixné splátky	dokazovanie účelu použitia

Zdroj: VÚB banka



# Finančné riadenie a financovanie začiatku podnikania

## CIEĽ LEKCIE



Porozumieť pojmu finančné riadenie podniku.  
Identifikovať inštitúcie, na ktoré sa začínajúci podnikateľ môže obrátiť so žiadosťou o financovanie.  
Spoznať niekoľko základných pravidiel financovania podnikania.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Získavanie a rozdeľovanie finančných zdrojov súhrnne nazývame financovanie. Cieľom finančného riadenia je zaistenie platobnej schopnosti a rast trhovej hodnoty podniku. Získavanie zdrojov je zvlášť pre začínajúceho podnikateľa náročná úloha. Dôvodom je skutočnosť, že podnikateľ nemá žiadnu históriu, neexistujú žiadne záznamy o jeho platobnej disciplíne a plnení si záväzkov, a teda nemá vybudovanú dôveru u potenciálnych veriteľov. V lekcii si ukážeme, na koho sa môže začínajúci podnikateľ so žiadosťou o financovanie svojho zámeru obrátiť.

## DOMÁCA ÚLOHA



Na internete nájdite čo najviac inštitúcií poskytujúcich financie začínajúcim podnikateľom. V krátkosti si zapíšte názov inštitúcie, názov programu a podmienky, za ktorých môžu podnikatelia získať financie. Rovnako zapíšte všetky webové stránky, na ktorých ste uvedené informácie získali. Rozsah riešenia by nemal prekročiť formát A4. Zadanie môžete riešiť vo dvojiciach.

# 57

## ZÁKLADNÉ POJMY



- finančné riadenie
- tok statkov
- tok peňazí
- tichý spoločník
- rizikový kapitál

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- priesvitky
- kalkulačka

### Metódy

- výklad
- skupinová práca
- diskusia

## ČASOVÝ HARMONOGRAM



### Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky ..... 10
2. Diskusia a prezentácia domácej úlohy ..... 15
3. Analýza prípadovej štúdie ..... 15
4. Prezentácia riešenia prípadovej štúdie..... 5

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Manažment  
Podnikanie  
Cvičná firma



Každá činnosť v podniku má dve stránky: **vecnú (hmotnú, majetkovú) a peňažnú (finančnú)**. Z hľadiska vecného, napríklad vo výrobnom podniku predstavuje činnosť **tok statkov** (strojov, surovín, materiálu, hotových výrobkov) a skladá sa z troch hlavných aktivít: zásobovania, výroby a predaja. Každá z týchto aktivít musí byť zabezpečená finančnými zdrojmi. **Tok peňazí má formu platieb – príjmov alebo výdavkov**. Pre tok statkov a služieb je charakteristické, že má opačný smer ako peňažný tok. Okrem základných finančných tokov spojených so zásobovaním, výrobou a predajom existujú v podniku ďalšie finančné toky, ktoré sú spojené s investíciami, výskumom, rozdeľovaním zisku a podobne. Vecné a finančné toky musia byť vo vzájomnom súlade, t. j. aby mohli byť získané vecné statky a aby mohli prebiehať všetky činnosti podniku, musia byť náležite zaistené po finančnej stránke.

Získavanie a rozdeľovanie (alokáciu) finančných zdrojov (kapitálu) súhrnne nazývame **financovanie**. Cieľom finančného riadenia (manažmentu) je zaistenie:

- platobnej schopnosti a priebežnej likvidity podniku,
- rast trhovej hodnoty podniku.

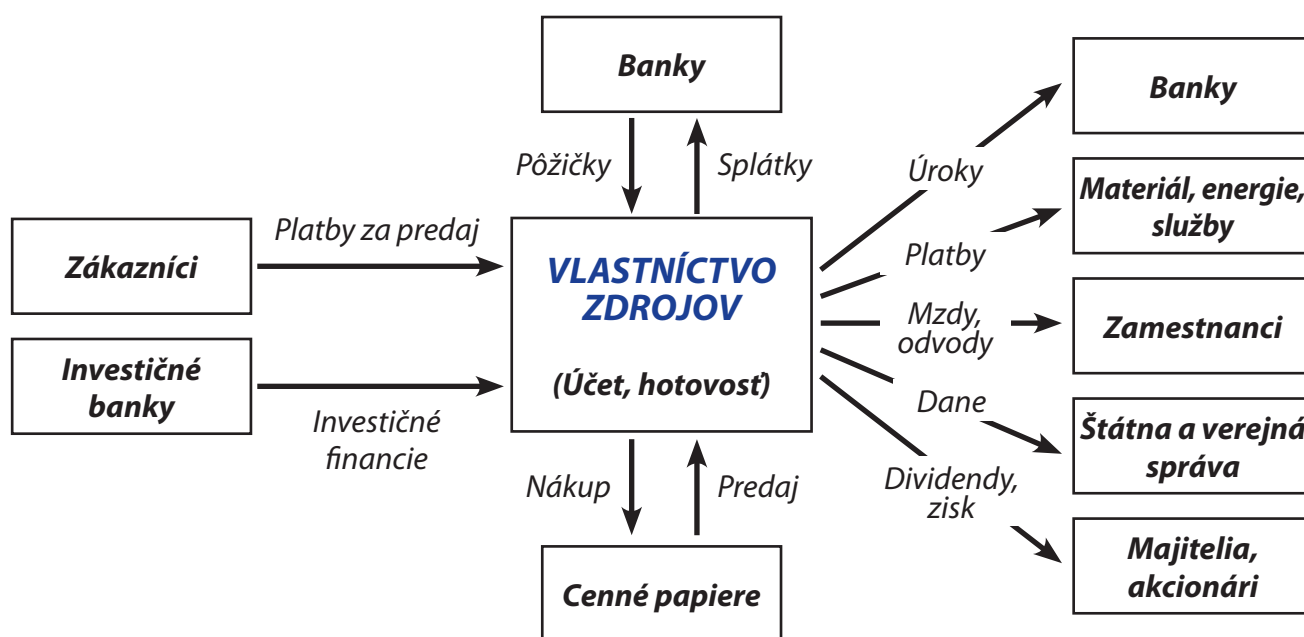
Finančné riadenie má v podniku tieto hlavné úlohy:

- **získavať kapitál** pre bežné i mimoriadne potreby podniku a rozhodovať o jeho štruktúre a zmenách, to znamená, že podnikateľ sa rozhoduje, či si vezme úver od banky, pôžičku od iného subjektu alebo vydá podnikové obligácie,
- **rozhodovať o umiestnení kapitálu**, teda o spôsoboch jeho použitia,
- **rozhodovať o spôsobe rozdelenia zisku**, teda o tom, či zisk bude vyplatený formou dividend alebo bude použitý na ďalší rozvoj podniku,
- **prognózovať, zaznamenávať, analyzovať, kontrolovať a riadiť** hospodársku činnosť podniku.

### Financovanie podnikania v jeho začiatkoch

Získavanie zdrojov pre začínajúceho podnikateľa je obzvlášť náročné. Dôvodom je skutočnosť, že podnikateľ nemá žiadnu históriu, neexistujú žiadne záznamy o jeho platobnej disciplíne a plnení si záväzkov, a teda nemá vybudovanú dôveru u potenciálnych veriteľov. Poďme sa pozrieť na to, aké alternatívy sa začínajúcemu podnikateľovi ponúkajú:

Obr. č. 1: Finančné toky v podniku



#### a) osobné úspory a pôžičky od rodiny

Prvým miestom, kde začínajúci podnikateľ začína hľadať prostriedky na financovanie svojich aktivít, je samozrejme jeho vlastné vrecko. **Vklad majiteľa** je základným zdrojom pre získanie vlastného kapitálu do podnikania. Ak v priebehu činnosti podniku vznikne ďalšia potreba kapitálu a podnik nemá k dispozícii dostatočné vlastné zdroje, môže dôjsť k zvýšeniu vkladu majiteľov. Forma vkladu a jeho prípadné zvyšovanie závisí od právnej formy podniku.

V prípade individuálneho podnikania rozsah základného kapitálu a jeho zvyšovania závisí výhradne od finančných možností a rozhodnutí samotného majiteľa. V prípade obchodných spoločností ako je spoločnosť s ručením obmedzeným a akciová spoločnosť, je stanovená minimálna výška základného kapitálu v Obchodnom zákonníku. Osobným vkladom podnikateľ prezentuje svoje **odhodlanie ísť za svojím cieľom**, či už voči potenciálnemu investorovi alebo banke. Jednou z príčin, prečo sú žiadatelia o financie v bankách odmietaní, je práve neschopnosť vlastníkov podnikov poskytnúť adekvátny osobný kapitálový príspevok.

Ak individuálny podnikateľ nemá potrebný vlastný kapitál na základné vybavenie, prípadne na zvýšenie kapitálovej základne, môže potrebný kapitál získať od tzv. **tichého spoločníka**. Podnik jednotlivca tým nadobúda formu tichej spoločnosti. Takéto zapojenie kapitálu sa realizuje na základe vzájomnej písomnej dohody.

**Priatelia a rodina** taktiež môžu byť ochotní požičať podnikateľovi peniaze, no skôr než ich o finančnú pomoc požiada, mal by si predstaviť situáciu, v ktorej im vysvetľuje, že o svoje peniaze prišli. Ak je táto predstava hrôzostrašná, odporúčame upriamiť pozornosť iným smerom. Nie je nič horšie ako neúspešné podnikanie, ktoré rozvráti rodinné vzťahy. Ak sa podnikateľ napriek tomuto riziku rozhodne požiadať známych o pomoc, v záujme predchádzania rôznym nedorozumeniam by jednoznačne mal uzatvoriť písomnú dohodu popisujúcu podmienky pôžičky.

#### b) štátna podpora podnikania

Komerčné banky nie sú jediným zdrojom na

získanie peňazí. Rôzne formy pomoci ponúka aj Národná agentúra pre rozvoj stredného a malého podnikania, Slovenská záručná a rozvojová banka a finančné prostriedky môžu podnikatelia získať aj z európskych fondov. Jednotlivé programy podpory sa však menia, preto je potrebné neustále sledovať webové stránky uvedených inštitúcií.

Príspevok na samostatnú zárobkovú činnosť môžu začínajúci podnikatelia získať aj v zmysle **§ 49 zákona o službách zamestnanosti č. 5/2004 Z. z.** Príspevok na samostatnú zárobkovú činnosť sa poskytuje na úhradu preukázaných nákladov súvisiacich so samostatnou zárobkovou činnosťou a poskytuje sa za podmienky, že doba prevádzkovania alebo vykonávania samostatnej zárobkovej činnosti potrvá najmenej 2 roky. O príspevok môže požiadať uchádzač o zamestnanie vedený v evidencii úradu práce najmenej v dĺžke 4 mesiace. Výška príspevku je závislá od príslušnosti uchádzača o zamestnanie ku skupine znevýhodnených uchádzačov a priemernej miery evidovanej nezamestnanosti v okrese. Maximálna výška príspevku v roku 2007 predstavovala sumu 2947 Eur.

#### c) rizikový kapitál (angl. *venture capital*)

Aj keď rizikový kapitál je vo svete vyspelá a bežná forma podpory začínajúcich podnikateľov, u nás patrí medzi zriedkavé a inovatívne formy financovania. Pre začínajúcich podnikateľov zostáva takmer v teoretickej rovine. Tento druh kapitálu poskytujú profesionálne spoločnosti pre štart, rozvoj alebo transformáciu tých súkromných firiem, ktoré vedia demonštrovať svoj potenciál rastu a nie sú obchodované na burze. Vysoký potenciál návratnosti investícií kompenzuje investorom relatívne vysoké riziko. Investor súčasne úzko spolupracuje s manažmentom a vlastníkmi firiem, pričom im prináša svoje manažérske a obchodné know-how.

#### d) úver

Základným predpokladom pre získanie bankového úveru v slovenských bankách je podnikateľova minulosť v dobe nie kratšej ako dva roky. Ak ju nie je možné doložiť, je veľký predpoklad, že podnikateľ so žiadosťou o podnikateľský úver v banke nepocho-

dí. V tejto súvislosti si dovoľíme malé varovanie, pri ručení za akýkoľvek úver, ktorý podnikateľ hodlá použiť na financovanie svojho podnikania, neodporúčame založiť nehnuteľnosť, v ktorej býva. Veď čo ak podnikanie nevyjde.

#### e) „business angels“ kapitál (podnikateľskí anjeli)

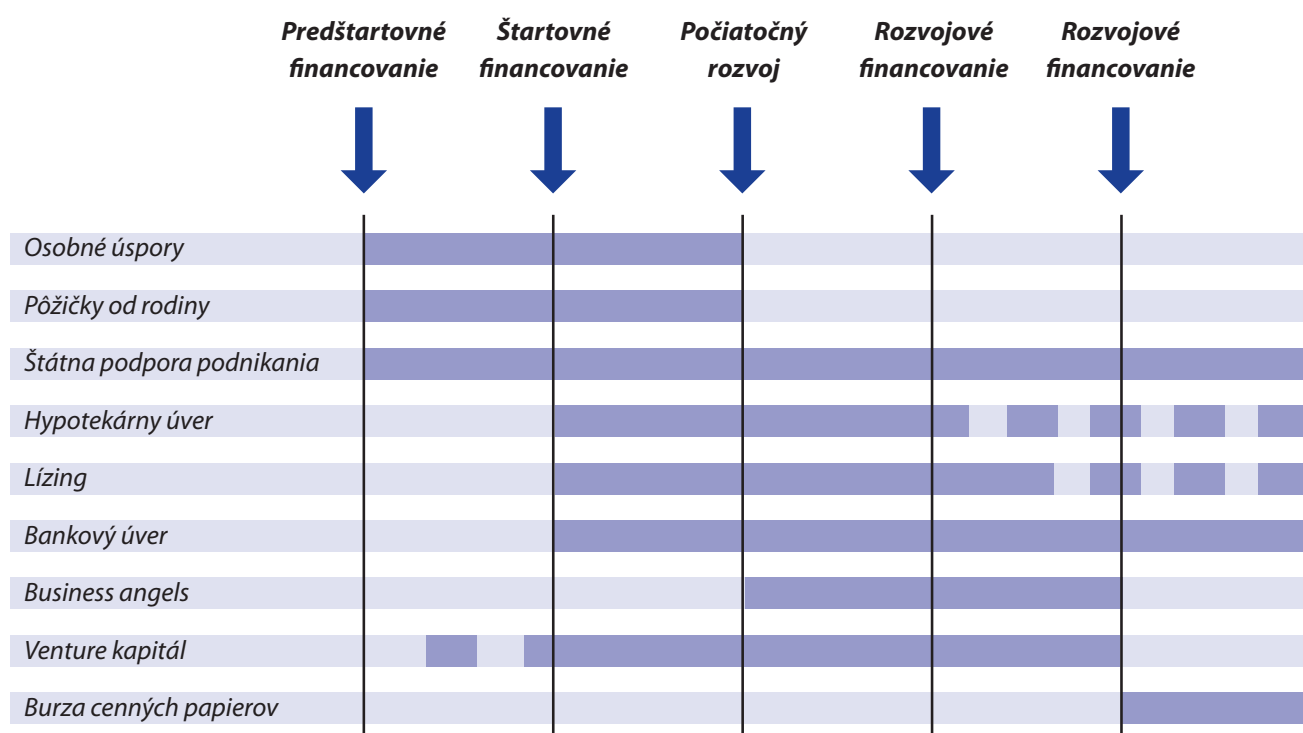
Je kapitál neformálnych súkromných investorov, ktorými sú zvyčajne skúsení manažéri a poprední podnikatelia. Tieto osoby sú v západnej Európe organizované do združení, na ktoré sa môžu podnikatelia nakontaktovať a sú považované za alternatívu k „venture capital“ investorom. Na Slovensku žiaľ dosiaľ podobné združenie neexistuje.

na začiatku, často nie je schopné okamžite generovať príjmy a množstvo financií môže na dlhú dobu ostať viazané v prevádzkovom kapitáli. Podniky toho istého odvetvia majú svoju typickú majetkovú štruktúru, ktorú je nutné pri plánovaní zohľadniť.

**Finančné problémy** podnikateľa najčastejšie vyplývajú z nasledovných príčin:

- žiadne, resp. veľmi nerealistické plánovanie finančných potrieb,
- žiaden alebo príliš nízky objem vlastných prostriedkov v podnikaní,
- nezáujem podnikateľa o možnosti získania zvýhodnených úverov a dotácií,
- porušenie základných pravidiel pri identifikácii vhodných finančných zdrojov.

Obr. č. 2: Financovanie podnikania v rôznych štádiách rozvoja



Spomínate si ešte na hodinu o zakladateľskom rozpočte? Po jeho vypracovaní by podnikateľ mal vedieť nielen koľko financií presne na začiatok potrebuje, ale aj aká bude jeho majetková štruktúra. Je to nesmierne dôležité, pretože na každý druh majetku je vhodný iný finančný zdroj.

Dozvedeli sme sa, že začínajúci podnikateľ si musí dôkladne naplánovať prevádzkový kapitál, resp. odhad ešte nadhodnotiť. Keďže sa podnikanie nachádza



Základnými pravidlami pri identifikácii vhodných zdrojov sú:

- **Dlhodobé aktíva** (dlhodobý hmotný, nehmotný, finančný majetok) by mali byť financované **dlhodobými zdrojmi a krátkodobé aktíva** ako zásoby a pohľadávky by mali byť financované **krátkodobými zdrojmi**, napr. krátkodobými úvermi.
- **Správne načasovanie potreby** prostriedkov na základe finančných projekcií. V časovej tiesni sú zdroje jednak drahšie a nezanedbateľné je tiež riziko voľby nesprávneho zdroja alebo finančného produktu. Ten síce môže krátkodobo vyriešiť finančné problémy, ale zároveň dlhodobo vyvolať ďaleko zložitejšie problémy.
- **Nesprávny odhad schopnosti splácať získané zdroje.**

## PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA

Pán Matej Záhradník už tretí rok podniká v oblasti výroby záhradného nábytku. Z jeho katalógu si zákazníci môžu vybrať široké spektrum na mieru šitých výrobkov. Bližší pohľad na to, ako sa mu darí v podnikaní, ponúka uvedená súvaha:

Pán Záhradník je síce majstrom svojho remesla, no finančné záležitosti sú pre neho stále „španielska dedina“. Na to, aby odborne pokryl všetky svoje finančné záležitosti, si predsa zamestnal vás. Predstavte si, že ste jeho hlavný účtovník a máte mu objasniť niekoľko otázok, ktoré vám položil:

1. Ako „bohatý“ je podnik k 31. 1. 2009?
2. Akými zdrojmi financuje pán Záhradník svoje podnikanie?
3. Je podľa vášho názoru podnik financovaný zdravo/optimálne? Zdôvodnite svoju odpoveď!
4. Pán Záhradník plánuje svoj sortiment obohatiť o ponuku záhradných kozubov, ktoré by sám vyrábal. Zákazníci o tento produkt majú veľký záujem. Počiatočná investícia do technológie predstavuje 35 000 €. Pokúste sa navrhnúť, z akých zdrojov by mohol pán podnikateľ zafinancovať tento investičný zámer, ak by z banky dostal zamietavé stanovisko.

### Skrátená súvaha 31. 1. 2009 (v Eur)

Strana aktív		Strana pasív	
A. Pohľ. za upísané vl. imanie	0	A. Vlastné imanie	95 000
B. Neobežný majetok	98 000	Základné imanie	50 000
Dlhodobý nehmotný majetok	0	Kapitálové fondy	1 000
Dlh. hmotný majetok v obst. cene	98 000	Fondy zo zisku	0
Budovy a stavby	50 000	VH minulých rokov	20 000
Stroje a zariadenia	28 000	VH za účtovné obdobie	24 000
Dopravné prostriedky	20 000	B. Záväzky	130 000
Dlhodobý finančný majetok	0	Rezervy	0
C. Obežný majetok	127 000	Dlhodobé záväzky	0
Zásoby	52 000	Krátkodobé záväzky voči dodávateľom	28 000
Dlhodobé pohľadávky	0	Krátkodobé záväzky voči zamestnancom	2 000
Krátkodobé pohľadávky	65 000	Bankové úvery a výpomoci	100 000
Finančné účty	10 000	Dlhodobé bankové úvery	30 000
		Krátkodobé bankové úvery	70 000
D. Časové rozlíšenie	0	C. Časové rozlíšenie	0
<b>Spolu majetok</b>	<b>225 000</b>	<b>Spolu vlastné imanie a záväzky</b>	<b>225 000</b>





### 1. Výklad hlavnej myšlienky

Získavanie a rozdeľovanie finančných zdrojov súhrnne nazývame financovanie. Cieľom finančného riadenia je zaistenie platobnej schopnosti a rast trhovej hodnoty podniku. Získavanie zdrojov je zvlášť pre začínajúceho podnikateľa náročná úloha. Dôvodom je skutočnosť, že podnikateľ nemá žiadnu históriu, neexistujú žiadne záznamy o jeho platobnej disciplíne a plnení si záväzkov, a teda nemá vybudovanú dôveru u potenciálnych veriteľov. Na hodine si ukážeme, na koho sa môže začínajúci podnikateľ so žiadosťou o financovanie svojho zámeru obrátiť.

Následne objasnite študentom, prečo je dôležité finančné riadenie v podniku. Látka nadväzuje na už známe fakty z lekcii o plánovaní cash flow. Kontrolnými otázkami zapojte triedu do práce tak, aby sami študenti prišli na to, prečo je finančný manažment dôležitý a aké sú jeho hlavné úlohy v riadení podnikania. K dispozícii máte priesvitky.

### 2. Prezentácia domácej úlohy a diskusia

Ďalšiu časť hodiny venujte prezentáciám domácej úlohy a systematizácii poznatkov, ktoré študenti získali. Vyzvite dvoch študentov, aby odprezentovali riešenie domácej úlohy. Prezentácia prípadne doplníte o nasledujúce inštitúcie:

- Národnú agentúru pre rozvoj malého a stredného podnikania,
- Slovenskú záručnú a rozvojovú banku,
- rôzne nadačné programy – napr. programy nadácie Integra,
- štátna podpora v zmysle zákona o službách zamestnanosti č. 5/2004 Z. z.,
- podpora z Európskych fondov – informácie na stránke [www.strukturalnefondy.sk](http://www.strukturalnefondy.sk) a na stránkach jednotlivých ministerstiev.

Pokračujte výkladom o najčastejších príčinách finančných problémov a s pravidlami pri financovaní podnikania. Postupujte pritom podľa učebného textu.

### 3. Riešenie prípadovej štúdie

Tretiu časť hodiny venujte práci s prípadovou štúdiou. Študenti s ňou pracujú vo dvojiciach. Riešenie úloh prípadovej štúdie nech odprezentujú štyri dvojice. Prezentácie dopĺňajte vlastným výkladom.

#### Odpovede k prípadovej štúdii:

1. O tom, aký je podnikateľ bohatý, hovorí výška vlastného imania. V našom prípade ide o 95 000 €.
2. Podnikateľ financuje svoje podnikanie:
  - a) z vlastných zdrojov a zo zdrojov, ktoré už zarobil – 95 000 €,
  - b) bankovými úvermi, z toho krátkodobý úver je 70 000 € a dlhodobý vo výške 30 000 €,
  - c) obchodným, resp. dodávateľským úverom – t. j. že dlží dodávateľom 28 000 €,
  - d) a napokon zamestnancom dlží nevyplatené mzdy vo výške 2 000 €.
3. Áno, podnikateľove financovanie je nastavené zdravo, pretože:
  - a) Dlhodobý majetok vo výške 98 000 € je financovaný dlhodobými zdrojmi vo výške 125 000 Eur (vlastné imanie + dlhodobé cudzie zdroje) a krátkodobý majetok prevažne krátkodobými zdrojmi.
  - b) Plusový rozdiel nazývame čistý prevádzkový kapitál. Hovoríme, že podnik je prekapitalizovaný vo výške 27 000 €. Hodnota čistého prevádzkového kapitálu by mala byť vždy plusová, neodporúča sa však príliš vysoká, pretože na krátkodobé potreby je ne hospodárne využívať dlhodobé zdroje.
  - c) Pomer vlastných zdrojov 42,2 % k celkovým zdrojom je taktiež dostačujúci.
4. V prípade, ak by v banke žiadosť o úver zamietli, podnikateľovi sa naskytujú tieto možnosti:
  - a) Prenájom technológie – ak podnikateľ momentálne nemá dostatok prostriedkov na kúpu technológie, môže ju financovať prostredníctvom špecializovanej leasingovej inštitúcie.
  - b) Z vnútorných rezerv – peniaze môže získať napríklad odpredajom nepotrebného majetku. Nemáme na mysli len dlhodobý majetok – ten je vzhľadom k činnosti majiteľa nevyhnutný. Ak sa na súvahu pozrieme ešte raz,

zistíme, že pomerne veľké množstvo peňazí má podnikateľ viazané v pohľadávkach (65 000 €). Časť pohľadávok môže odpredať za hodnotu zníženú o diskont, čím okamžite získa voľné peňažné prostriedky. Touto činnosťou sa zaoberajú tzv. faktoringové spoločnosti.

- c) Pôžička od inej osoby – pán Záhradník jednoducho môže vydať zmenku (dlžný cenný papier), v ktorej sa zaviazne v určitom termíne peniaze splatiť aj s úrokom uvedeným na zmenke.
- d) Investícia z možných budúcich ziskov, ktoré v podnikaní podnikateľ ponechá. Zo súvahy totiž nie je jasné, akú časť istiny podnikateľ banke musí každoročne splácať a koľko zarobených peňazí mu môže zostať v podnikaní.
- e) Prijíť nového spoločníka, ktorý by navýšil vlastné imanie podniku. Nevýhodou tejto možnosti je strata autonómie pri rozhodovaní. Vzhľadom na skutočnosť, v akej kondícii sa podľa súvahy podnik nachádza, si myslíme, že „kapitálovú injekciu“ v podobe dodatočného vkladu nového spoločníka pán Záhradník nepotrebuje.



# Prípadová štúdia

**Pán Matej Záhradník už tretí rok podniká v oblasti výroby záhradného nábytku. Z jeho katalógu si zákazníci môžu vybrať široké spektrum na mieru šitých výrobkov. Bližší pohľad na to, ako sa mu darí v podnikaní, ponúka uvedená súvaha:**

Pán Záhradník je síce majstrom svojho remesla, no finančné záležitosti sú pre neho stále „španielska dedina“. Na to, aby odborne pokryl všetky svoje finančné záležitosti, si predsa zamestnal vás. Predstavte si, že ste jeho hlavný účtovník a máte mu objasniť niekoľko otázok, ktoré vám položil:

1. Ako „bohatý“ je podnik k 31. 1. 2009?
2. Akými zdrojmi financuje pán Záhradník svoje podnikanie?
3. Je podľa vášho názoru podnik financovaný zdravloptimálne?  
Zdôvodnite svoju odpoveď!
4. Pán Záhradník plánuje svoj sortiment obohatiť o ponuku záhradných kozubov, ktoré by sám vyrábal. Zákazníci o tento produkt majú veľký záujem. Počiatočná investícia do technológie predstavuje 35 000 €. Pokúste sa navrhnúť, z akých zdrojov by mohol pán podnikateľ zafinancovať tento investičný zámer, ak by z banky dostal zamietavé stanovisko.

**Skrátená súvaha 31. 1. 2009 (v Eur)**

Strana aktív		Strana pasív	
A. Pohľad. za upísané vl. imanie	0	A. Vlastné imanie	95 000
B. Neobežný majetok	98 000	Základné imanie	50 000
Dlhodobý nehmotný majetok	0	Kapitálové fondy	1 000
Dlh. hmotný majetok v obst. cene	98 000	Fondy zo zisku	0
Budovy a stavby	50 000	VH minulých rokov	20 000
Stroje a zariadenia	28 000	VH za účtovné obdobie	24 000
Dopravné prostriedky	20 000	B. Záväzky	130 000
Dlhodobý finančný majetok	0	Rezervy	0
C. Obežný majetok	127 000	Dlhodobé záväzky	0
Zásoby	52 000	Krátkodobé záväzky voči dodávateľom	28 000
Dlhodobé pohľadávky	0	Krátkodobé záväzky voči zamestnancom	2 000
Krátkodobé pohľadávky	65 000	Bankové úvery a výpomoci	100 000
Finančné účty	10 000	Dlhodobé bankové úvery	30 000
		Krátkodobé bankové úvery	70 000
D. Časové rozlíšenie	0	C. Časové rozlíšenie	0
<b>Spolu majetok</b>	<b>225 000</b>	<b>Spolu vlastné imanie a záväzky</b>	<b>225 000</b>



# Finančné riadenie a financovanie začiatku podnikania

Získavanie a rozdeľovanie (alokáciu) finančných zdrojov (kapitálu) súhrnne nazývame **financovanie**. Cieľom finančného riadenia (manažmentu) je zaisťovanie:

- platobnej schopnosti a priebežnej likvidity podniku,
- rast trhovej hodnoty podniku.

Finančné riadenie má v podniku tieto hlavné úlohy:

- **Získavať kapitál** pre bežné i mimoriadne potreby podniku a rozhodovať o jeho štruktúre a zmenách. To znamená, že podnikateľ sa rozhoduje, či si vezme úver od banky, pôžičku od iného subjektu alebo vydá podnikové obligácie.
- **Rozhodovať o umiestnení kapitálu**, teda o spôsoboch jeho použitia.
- **Rozhodovať o spôsobe rozdelenia zisku**, teda o tom, či zisk bude vyplatený formou dividend alebo bude použitý na ďalší rozvoj podniku.
- **Prognózovať, zaznamenávať, analyzovať, kontrolovať a riadiť** hospodársku činnosť podniku.

## Financovanie podnikania v jeho začiatkoch

Získavanie zdrojov pre začínajúceho podnikateľa je obzvlášť náročné. Dôvodom je skutočnosť, že podnikateľ nemá žiadnu históriu, neexistujú žiadne záznamy o jeho platobnej disciplíne a plnení si záväzkov, a teda nemá vybudovanú dôveru u potenciálnych veriteľov. Poďme sa pozrieť na to, aké alternatívy sa začínajúcemu podnikateľovi ponúkajú:

### a) osobné úspory a pôžičky od rodiny

Priatelia a rodina taktiež môžu byť ochotní požičať podnikateľovi peniaze, no skôr než ich o finančnú pomoc požiada, mal by si predstaviť situáciu, v ktorej im vysvetľuje, že o svoje peniaze prišli. Ak je táto predstava hrôzostrašná, odporúčame upriamiť pozornosť iným smerom. Nie je nič horšie ako neúspešné podnikanie, ktoré rozvráti rodinné vzťahy. Ak sa podnikateľ napriek tomuto riziku rozhodne požiadať známych o pomoc, v záujme predchádzania rôznym

nedorozumeniam by jednoznačne mal uzatvoriť písomnú dohodu popisujúcu podmienky pôžičky.

### b) štátna podpora podnikania

Komerčné banky nie sú jediným zdrojom na získanie peňazí. Rôzne formy pomoci ponúka aj Národná agentúra pre rozvoj stredného a malého podnikania, Slovenská záručná a rozvojová banka a finančné prostriedky môžu podnikatelia získať aj z európskych fondov. Jednotlivé programy podpory sa však menia, preto je potrebné neustále sledovať webové stránky uvedených inštitúcií.

Príspevok na samostatnú zárobkovú činnosť môžu začínajúci podnikatelia získať aj v zmysle § 49 zákona o službách zamestnanosti č. 5/2004 Z. z. Príspevok na samostatnú zárobkovú činnosť sa poskytuje na úhradu preukázaných nákladov súvisiacich so samostatnou zárobkovou činnosťou a poskytuje sa za podmienky, že doba prevádzkovania alebo vykonávania samostatnej zárobkovej činnosti potrvá najmenej 2 roky. O príspevok môže požiadať uchádzač o zamestnanie vedený v evidencii úradu práce najmenej v dĺžke 4 mesiace.

### c) rizikový kapitál (angl. venture capital)

Aj keď rizikový kapitál je vo svete vyspelá a bežná forma podpory začínajúcich podnikateľov, u nás patrí medzi zriedkavé a inovatívne formy financovania. Pre začínajúcich podnikateľov zostáva takmer v teoretickej rovine. Tento druh kapitálu poskytujú profesionálne spoločnosti pre štart, rozvoj alebo transformáciu tých súkromných firiem, ktoré vedia demonštrovať svoj potenciál rastu a nie sú obchodované na burze.

### d) úver

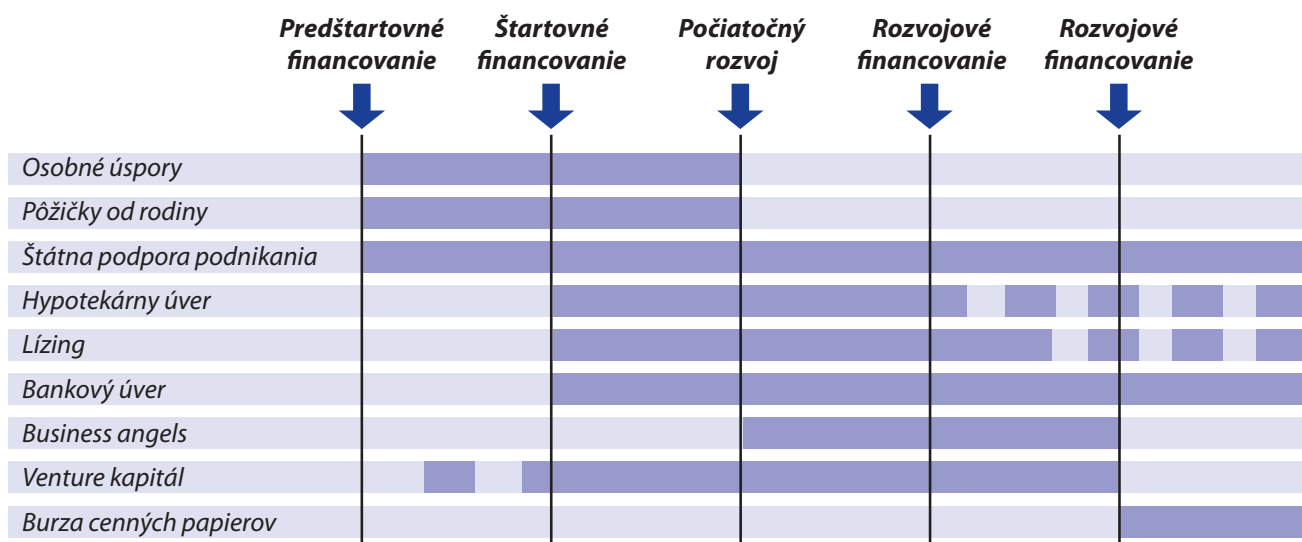
Základným predpokladom pre získanie bankového úveru v slovenských bankách je podnikateľova minulosť v dobe nie kratšej ako dva roky. Ak ju nie je možné doložiť, je veľký predpoklad, že podnikateľ so žiadosťou o podnikateľský úver v banke nepochodí. V tejto súvislosti si dovoľíme malé varovanie, pri ručení za akýkoľvek úver, ktorý podnikateľ hodlá použiť na financovanie svojho podnikania, neodporúčame založiť nehnuteľnosť, v ktorej býva. Veď čo ak podnikanie nevyjde.

### e) business angels kapitál

Je kapitál neformálnych privátnych investorov, ktorými sú zvyčajne skúsení manažéri a poprední podnikatelia. Tieto osoby sú v západnej Európe organizované do združení/sietí, na ktoré sa môžu podnikatelia nakontaktovať a sú považované za alternatívu k venture capital investorom. Na Slovensku žiaľ dosiaľ podobné združenie neexistuje.

Spomínate si ešte na hodinu o zakladateľskom rozpočte? Po jeho vypracovaní by podnikateľ mal vedieť nielen koľko financií presne na začiatok potrebuje, ale aj aká bude jeho majetková štruktúra. Je to nesmierne dôležité, pretože na každý druh majetku je vhodný iný finančný zdroj.

Obr. č. 2: Financovanie podnikania v rôznych štádiách rozvoja



**Finančné problémy** podnikateľa najčastejšie vyplývajú z nasledovných príčin:

- žiadne, resp. veľmi nerealistické plánovanie finančných potrieb,
  - žiaden alebo príliš nízky objem vlastných prostriedkov v podnikaní,
  - nezáujem podnikateľa o možnosti získania zvýhodnených úverov a dotácií,
  - porušenie základných pravidiel pri identifikácii vhodných finančných zdrojov.
- Základnými pravidlami pri identifikácii vhodných zdrojov sú:

- **Dlhodobé aktíva** (dlhodobý hmotný, nehmotný, finančný majetok) by mali byť financované dlhodobými zdrojmi a krátkodobé aktíva ako zásoby a pohľadávky by mali byť financované

krátkodobými zdrojmi, napr. krátkodobými úvermi.

- Správne načasovanie potreby prostriedkov na základe finančných projekcií. V časovej tiesni sú zdroje jednak drahšie a nezanedbateľné je tiež riziko voľby nesprávneho zdroja alebo finančného produktu. Ten síce môže krátkodobo vyriešiť finančné problémy, ale zároveň dlhodobo vyvolať ďaleko zložitejšie problémy.
- Nesprávny odhad schopnosti splácať získané zdroje.

### DOMÁCA ÚLOHA

Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna domáca úloha.



### POUŽITÁ LITERATÚRA

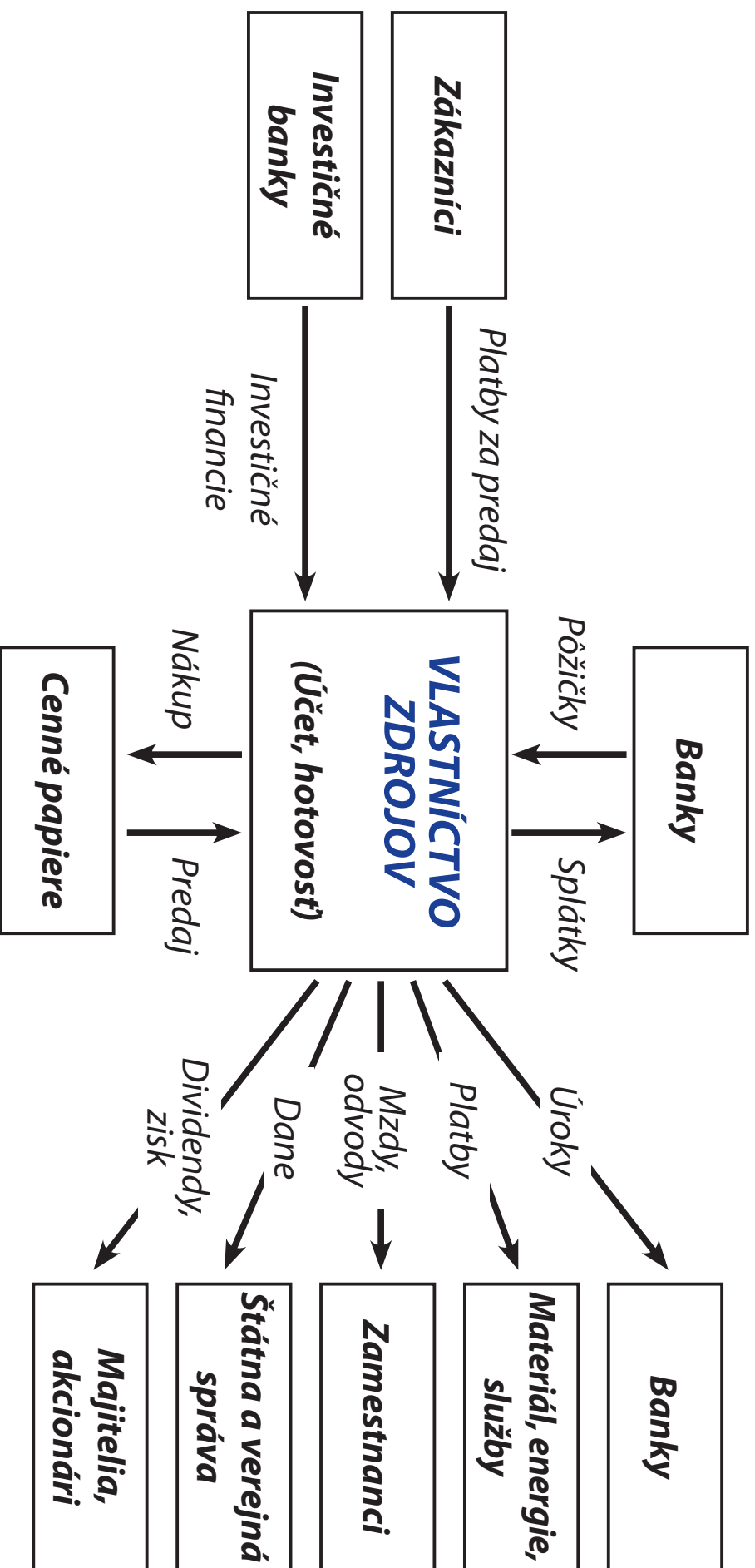
- Baran, D. a kol.: *Podnikové financie*. Vydavateľstvo STU v Bratislave, 2005
- Greimel, B: *Unternehmensgründung – Finanzierung*, Manz Crossmedia, Wien 2001
- Synek, M. a kol: *Manažérska ekonomika*. Grada Publishing, Praha 2007



### Zdroje štúdia

- [www.employment.gov.sk](http://www.employment.gov.sk)
- [www.podnikajte.sk](http://www.podnikajte.sk)

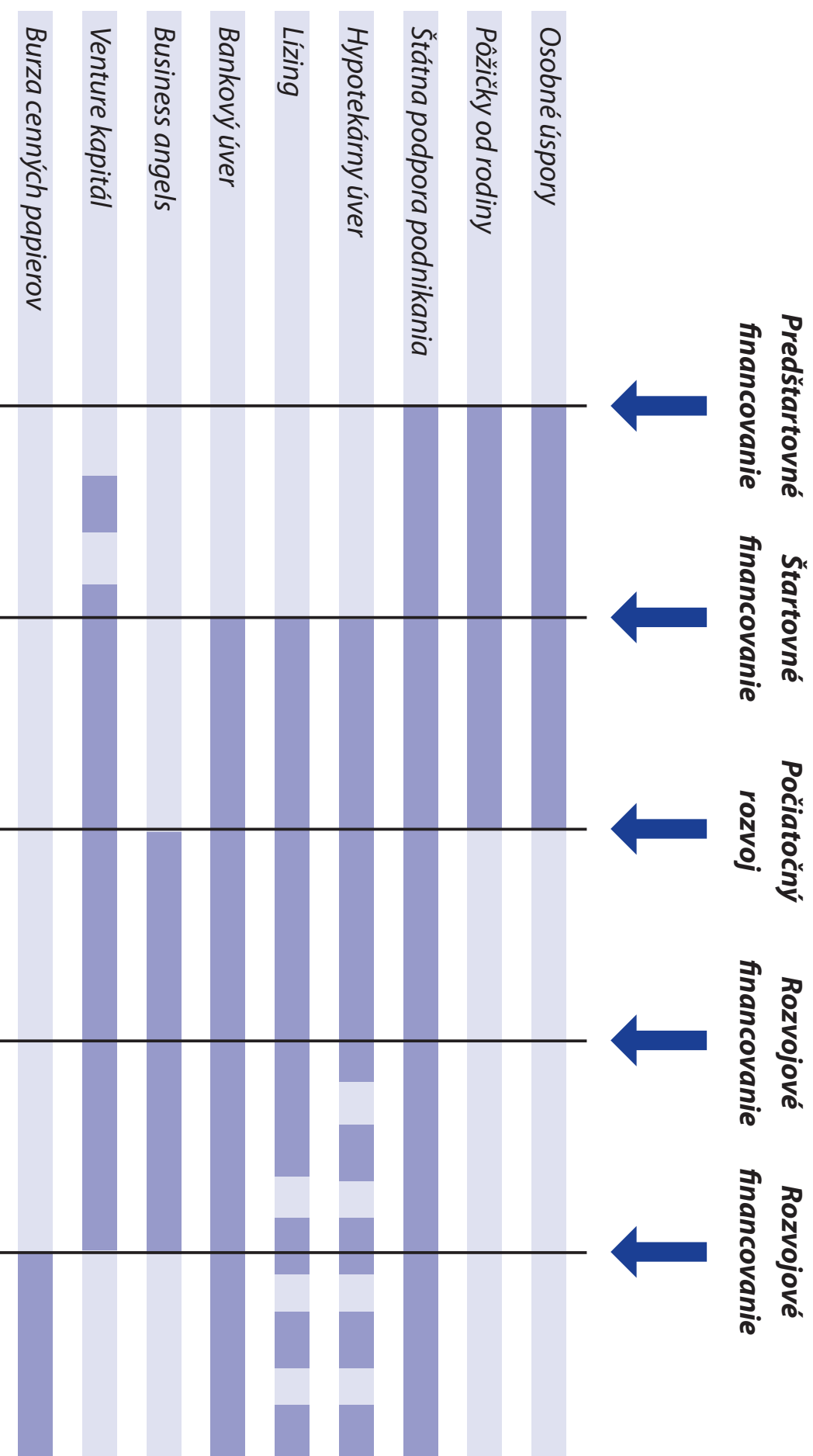
# Finančné toky v podniku







# Financovanie podnikania v rôznych štádiách rozvoja

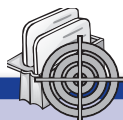




# Zdroje financovania podniku

58

## CIEĽ LEKCIE



Identifikovať rôzne zdroje financovania na základe rôznych kritérií. Získať prehľad o výhodách a nevýhodách jednotlivých zdrojov financovania. Porozumieť vplyvu štruktúry kapitálu na rentabilitu vlastného kapitálu.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



V prípade malého podniku funkciu finančného manažéra veľmi často vykonáva samotný podnikateľ. Z tohto dôvodu je pre neho existenčne dôležité vedieť, z akých zdrojov môže získavať finančné prostriedky pre svoju podnikateľskú činnosť a aké výhody/nevýhody sú s použitím týchto zdrojov spojené. Základom je osvojiť si členenie finančných zdrojov z rozličných hľadísk, pretože každé toto členenie bližšie charakterizuje istú stránku ich pôsobenia v podniku.

## DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

## ZÁKLADNÉ POJMY



- kapitál
- interné zdroje financovania
- externé zdroje financovania
- finančná páka
- leverage efekt

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- priesvitka
- kalkulačka

### Metódy

- výklad
- analýza prípadová štúdia
- skupinová práca
- diskusia



## ČASOVÝ HARMONOGRAM

### Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky ..... 5
2. Spoločná práca a výklad ..... 10
3. Prípadová štúdia ..... 25
4. Prezentácia riešenia ..... 5

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Hospodárske výpočty  
Účtovníctvo  
Podnikanie  
Cvičná firma  
Podniková ekonomika



Finančné zdroje podniku môžeme členiť z rozličných hľadísk, pričom každé členenie bližšie charakterizuje istú stránku ich pôsobenia v podniku. Podľa účelu, na ktorý sú finančné zdroje určené, poznáme finančné zdroje, ako:

- **kapitál** – o získavaní kapitálu hovoríme vtedy, keď zdroje slúžia na zriadenie, rozšírenie, modernizáciu alebo zveľadenie podniku, čiže sa investujú,
- **peniaze** – slúžia na zabezpečenie platobnej schopnosti a likvidity podniku v priebehu jeho hospodárenia.

Z časového hľadiska delíme finančné zdroje na také, ktoré má podnik k dispozícii na neobmedzený čas, dlhodobý a krátkodobý so splatnosťou do 1 roka. Z hľadiska vlastníctva členíme finančné zdroje podniku na vlastné a cudzie. Podľa prameňa,

z ktorého finančné zdroje do podniku plynú, ich rozdeľujeme na interné (z prostredia podniku) a externé (z vonkajšieho prostredia).

Pre správne porovnanie jednotlivých zdrojov financovania je potrebné zamyslieť sa nad ich výhodami a nevýhodami v spojitosti s predstavami a plánmi podnikateľa:

- **Náklady** – Aká je cena kapitálu, aký úrok musí podnikateľ zaplatiť? Aký bude mať financovanie vplyv na tok hotovosti a na zisk?
- **Riziko** – Aké riziko podnikateľ podstupuje? Aké ručenie musí zabezpečiť?
- **Kontrola** – Zmení sa podnikateľova kontrola nad podnikom po využití poskytnutých zdrojov?
- **Flexibilita** – Je podnikateľ schopný nájsť iné dodatočné zdroje?
- **Dostupnosť** – Ako rýchlo bude mať podnikateľ peniaze k dispozícii?

Tabuľka č. 1: Zdroje financovania:

Finančné zdroje podľa	času			zdroja		vlastníka	
	trvalé	dlhodobé	krátkodobé	interné (vnútorné)	externé (vonkajšie)	vlastné	cudzie
<b>Zisk</b>	X			X		X	
<b>Odpisy</b>	X			X		X	
<b>Zdroje z predaja majetku</b>	X			X		X	
<b>Uplatnenie racionalizačných opatrení</b>	X			X		X	
<b>Vklady vlastníkov</b>	X				X	X	
<b>Nenávratná finančná pomoc</b>	X				X		X
<b>Pomoc z fondov EÚ</b>	X				X		X
<b>Dlhodobý a strednodobý úver</b>		X			X		X
<b>Lízing</b>		X			X		X
<b>Dodávateľský úver</b>			X		X		X

## INTERNÉ ZDROJE FINANCOVANIA

**Zisk** je základným vnútorným zdrojom finančných prostriedkov. V prípade, že podnik vytvorí zisk, vlastníci majú dve možnosti: buď si zisk rozdelia medzi sebou alebo ho v podniku ponechajú. Vybraný zisk znižuje vlastný kapitál (vlastné imanie) podniku. Ak sa vlastník rozhodne ponechať zisk v podniku, môže ho použiť na financovanie investícií podniku a získa tiež väčšie šance pri získavaní ďalších externých zdrojov.

**Odpisy** znamenajú peňažné vyjadrenie opotrebovania hmotného a nehmotného dlhodobého majetku v priebehu príslušného obdobia životnosti, za ktoré sa zúčtovávajú do nákladov. Odpis je ako náklad zakalkulovaný v cene každého výrobku, takže hodnota odpísaného majetku sa podniku postupne vracia späť v podobe tržieb. Na konci doby životnosti dlhodobého majetku by mal mať podnik vďaka odpisom dostatok financií na nákup nového majetku. Z uvedeného vyplýva, že odpisy sú zdrojom na obnovu dlhodobého majetku, no podnik môže odpisy používať na financovanie akýchkoľvek svojich potrieb s vedomím, že ak tak urobí, po ukončení životnosti dlhodobého majetku musí zabezpečiť jeho obnovu z iných zdrojov. Treba pripomenúť, že odpisy sú náklady, ale nie sú výdavky.

V podnikoch sa vytvárajú viaceré druhy **rezervných fondov** (na opravy dlhodobého majetku, na nedobytné pohľadávky, na nevyčerpané dovolenky zamestnancov a podobne). Za predpokladu, že vytvorené rezervy v príslušnom období nie sú v plnom rozsahu potrebné na financovanie pôvodného účelu, môže ich podnik dočasne využiť ako bežný zdroj interného financovania.

Typickým zdrojom lacných peňazí, v niektorých prípadoch dokonca peňazí zadarmo, je **obchodný** resp. **dodávateľský úver**. Dodávatelia môžu byť ochotní rozšíriť bezúročný úver na nákup tovaru alebo služieb svojim verným zákazníkom. To znamená, že podnikateľ môže objednať, dostať dodávku a predať tovar skôr ako zaň zaplatí. Ide o rovnaký princíp ako pri bezúročnej pôžičke. Na udržanie tohto zdroja je však nevyhnutné mať vybudovaný dôverný vzťah so svojimi dodávateľmi.

**Zrýchlenie úhrady pohľadávok** takisto prináša želaný efekt. Ak sa podnikateľovi podarí zrýchliť príliv peňazí do podniku, bude ich mať viac pre svoje potreby. Zlepšiť inkaso pohľadávok od zákazníkov je možné dvoma spôsobmi. Prvý spôsob sa týka dlhodobých projektov, pri ktorých sa podnikateľ snaží získať čiastočné platby už v priebehu prác na projekte, v druhom prípade hovoríme o agresívnej politike inkasa pohľadávok. Agresívna politika znamená, že podnik sa snaží formou skonta odmeniť svojich zákazníkov za to, že splácajú svoje dlhy rýchlejšie, resp. podnik sa rozhodne poskytovať kratšiu splatnosť svojich faktúr, čo však môže naraziť na odpor u zákazníkov a v konečnom dôsledku viesť k ich strate.

**V dôsledku racionalizačných opatrení** je možné získať interné zdroje financovania predovšetkým znižovaním nákladov, ale často aj nižšou potrebou viazania majetku podniku.

## EXTERNÉ ZDROJE FINANCOVANIA

**Externé** (vonkajšie) zdroje delíme podľa právneho postavenia, nárokov a právomocí poskytovateľa kapitálu na dve hlavné skupiny: **vlastné zdroje (podielové financovanie)** a na **cudzie zdroje (úverové financovanie)**.

**Vlastné zdroje (podielové financovanie)** predstavujú prostriedky majiteľov podniku, ktoré vložili do podnikania. Pri množstve rozličných foriem podielového financovania majú všetky formy spoločné znaky, ktorými sa zároveň odlišujú od cudzieho kapitálu:

- nárok na podiel zo zisku,
- podiel na riadení firmy,
- ručenie za záväzky firmy,
- z hľadiska času sú k dispozícii neobmedzene.

Špecifickým spôsobom získavajú základný kapitál **akciové spoločnosti**. Základný kapitál takejto spoločnosti sa člení na akcie. Akcie sa po emisii (vydaní) umiestňujú na kapitálovom trhu. Akcia je majetkový cenný papier vyjadrujúci vlastnícke právo. Majiteľ akcie je spoluvlastníkom majetku akciovej spo-

ločnosti. Emisia kmeňových akcií je rozhodujúcou formou získavania základného imania spoločnosti.

Okrem klasického navýšenia vlastného imania existujúcimi majiteľmi, prípadne vstupu nových spoločníkov, sa v krajinách s vyspelým kapitálovým trhom vyvinuli rôzne formy **rizikového kapitálu**. Rizikovým sa nazýva nie preto, že by pre podnikateľa znamenal riziko, ale z toho dôvodu, že investor, ktorý podnikateľovi kapitál požičia, je ochotný podstúpiť oveľa väčšie riziko, že podnikateľský projekt nevyjde (ako napríklad banka). Ide o investorov, ktorí si zakúpia podiel v podniku. Ich investícia sa im vráti len vtedy, ak sa podniku bude dariť a ak sa im podarí odpredať svoj obchodný podiel za cenu vyššiu ako zaplatili za podiel pri vstupe do podniku. Patria sem napríklad tzv. **podnikateľskí anjeli, private equity investori a venture kapitáloví investori**.

**Cudzie zdroje (úverové financovanie)** – v tomto prípade sa partnerom (veriteľom) stáva väčšinou banka, ktorá poskytuje úver po predložení určitých záruk zo strany podniku. Na rozdiel od podielového financovania má veriteľ nárok len na splátky úveru a zmluvne určenú výšku úrokov. Odmena banky teda nezávisí od hospodárskeho výsledku podniku a je konštantná. Ku skupine cudzích zdrojov ďalej patria aj rôzne formy nenávratnej finančnej pomoci, štátnej pomoci, dotácií alebo podpory z eurofondov.

### Osobitné formy financovania

**Leasing** umožňuje využívať dlhodobý majetok bez toho, aby ho podnik vlastnil. Za používanie tohto majetku podnikateľ platí poplatok v podobe lízingových splátok. Lízing je účinným nástrojom znižovania požiadaviek na kapitál.

**Faktoring** patrí k novším **krátkodobým** formám financovania v medzinárodnom obchode. Jeho podstatou je odkúpenie krátkodobých pohľadávok faktoringovými spoločnosťami pred lehotou splatnosti za cenu zníženú o diskont. Faktoringová spoločnosť prepláca veriteľovi 80 až 90 % z pohľadávky za to, že preberie na seba riziko vyplývajúce z nezaplatenia pohľadávky.

**Forfaitingom** sa rozumie odkupovanie v budúcnosti splatných pohľadávok (strednodobých a dlhodobých) plynúcich z vývozu tovaru alebo služieb bez možnosti spätného postihu vývozcu, avšak za podmienky existencie určitých záruk. Forfaiting môžu využiť predovšetkým vývozcovia, ktorí potrebujú získať finančné prostriedky, aby splatili svoje záväzky voči dodávateľom. Forfaiting je možné využiť aj v tuzemskom obchode.

### VPLYV ŠTRUKTÚRY KAPITÁLU NA RENTABILITU

Dôležitým hľadiskom členenia zdrojov financovania z pohľadu finančného manažmentu je rozdelenie kapitálu na vlastný a cudzí. Pri vysvetľovaní výhod a nevýhod jednotlivých druhov kapitálu nemôžeme zabudnúť vysvetliť, čo je to **cena kapitálu**. Tá je pre používateľa (dlžníka) finančný náklad. Cena kapitálu môže mať rôzne podoby:

- pri cudzom kapitáli ide o **úrok**,
- pri vlastnom môžeme hovoriť o **požadovanej miere zhodnotenia**, ktorá má v akciových spoločnostiach podobu dividendy.

Na financovanie podniku podnikateľ musí najskôr použiť vlastný kapitál a až následne sa mu otvára možnosť získania cudzieho kapitálu. Financovanie pomocou vlastného kapitálu je zvlášť dôležité pre nové a menšie podniky, pretože:

- oproti financovaniu cudzími prostriedkami podnikateľovi odpadá splácanie istiny a úrokov, t. j. podnik nie je zaťažovaný fixnými platbami,
- vysoký podiel vlastného kapitálu na celkovom kapitáli umožňuje podniku zaobstarať si dodatočné finančné prostriedky,
- vysoký podiel vlastného kapitálu prispieva k pozitívnej povesti spoločnosti u zákazníkov, dodávateľov a potenciálnych investorov, je znakom vyššej bonity podnikateľa,
- vysoký podiel vlastného kapitálu zároveň slúži ako rezerva do budúcnosti pre prípad stratových období.

## Príklady a prípadové štúdie

### Príklad č. 1:

Predstavte si, že ste majiteľom malého papiernictva a pravidelne odoberáte tovar od stáleho dodávateľa. Súčasťou jeho platobných podmienok je skonto 2 % (odmena za včasnú platbu) z hodnoty odoberaného tovaru v prípade, že zaplatíte faktúru do 10 dní. Vaša priemerná doba splatnosti faktúr je 30 dní, pri tejto splatnosti však nárok na skonto zaniká.

**Úloha:** V súčasnosti platíte v lehote 30 dní, na urýchlenie úhrad nemáte vlastné peniaze, pretože značné množstvo je ich viazaných v zásobách tovaru. Banka vám ponúka prevádzkový úver za úrok 12 % p.a., vďaka ktorému by ste dokázali skrátiť splatnosť faktúr na požadovaných 10 dní. Vypočítajte či sa vám oplatí prijať podmienky bankového úveru alebo radšej zostanete pri súčasných splatnostiach.

### Príklad č. 2: Štruktúra a cena kapitálu

Mliekarenská spoločnosť Amex, a. s., má celkový kapitál vo výške 1 000 000 €. Rentabilita / ziskovosť celkového kapitálu\* bez zohľadnenia nákladových úrokov je 7 %. Priemerná úroková miera z úverov, ktoré má spoločnosť požičané, činí 8 % p.a. Vypočítajte rentabilitu vlastného kapitálu, ak viete, že miera zdanenia v spoločnosti je 19 % a podiel vlastného a cudzieho kapitálu je:

a) alternatíva „A“ 60 : 40

b) alternatíva „B“ 40 : 60

\* ziskovosť celkového kapitálu v % = čistý zisk / celkový kapitál

\* 100

### Prípadová štúdia: Nárast cien bytov

Väčšina ľudí aspoň raz v živote špekulovala s vypožičanými peniazmi. Typickým príkladom je špekulá-

cia na kúpu domu alebo bytu za minimum vlastných prostriedkov a maximum prostriedkov z hypotekárneho úveru. Pokiaľ sa hodnota majetku zvýši, čo pri nehnuteľnostiach býva v dlhodobom horizonte pravidlom, zisk z nárastu hodnoty utŕži ten, kto mal odvahu vypožičať si peniaze a niešť zodpovednosť za splácanie dlhu a úroku. Predstavte si, že ste kúpili byt za 100 000 € pričom vašich vlastných prostriedkov je len 10 000 €, zvyšných 90 000 € vám požičia banka. O 10 rokov neskôr stúpne trhovú hodnotu vašej nehnuteľnosti na 200 000 € bez ohľadu na dobu trvania hypotéky a výšku splateného dlhu. Ak by ste sa v tomto čase rozhodli nehnuteľnosť predať, zinkasujete rovných 110 000 € (predajná cena 200 000 € - nákupná cena 100 000 € + váš počiatočný vklad 10 000 €) a 90 000 € vrátite banke. Váš vklad sa po 10 rokoch zhodnotí 11-násobne! Na svete snáď neexistuje možnosť dosiahnuť lepší výnos. Ak argumentujete, že od celkového zisku musíme ešte odpočítať zaplatené úroky, máte pravdu, avšak len čiastočnú, pretože niekde bývať musíte. Ak by ste si nekúpili vlastnú nehnuteľnosť, museli by ste platiť nájomné. Výška nájomného v pomere k hodnote nehnuteľnosti sa až veľmi často podobá práve na výšku úrokovej miery hypotekárneho úveru.

Nástroj, ktorého podstatu sme si práve vysvetlili, sa nazýva finančná páka. Musíme však upozorniť na jednu skutočnosť – rovnako ako rýchlo môžete zaradiť napríklad na raste cien nehnuteľností, rovnako rýchlo môžete prerobiť na poklese týchto cien. Ide teda o dvojsečnú zbraň, ktorú veľmi dobre poznajú najmä obchodníci s cennými papiermi. Že uvedený príklad ohľadne nehnuteľností nie je utópia, dokumentujeme na vývoji cien slovenských realít v rokoch 2002 – 2007.

Tabuľka: Ceny bytov na Slovensku (Eur/m<sup>2</sup>)

(Zdroj: Národná banka Slovenska)

Rok	Byty	z toho					Domy	z toho:		Byty, domy spolu
		1-izb.	2-izb.	3-izb.	4-izb.	5-izb.		Dom	Vila	
2. štvrtrok 2007	1242	1411	1329	1158	1146	1290	1098	1082	1724	1208
1. štvrtrok 2007	1138	1252	1226	1088	1016	1270	1064	1048	1749	1119
2006	1023	1097	1093	978	951	1108	1004	992	1603	1018
2005	854	970	880	829	795	941	915	901	1498	866
2004	932	1054	1008	888	831	727	977	980	906	954
2003	815	887	877	778	768	716	839	832	988	827
2002	602	585	654	605	565	619	582	576	718	592





### 1. Výklad hlavnej myšlienky

V prípade malého podniku funkciu finančného manažéra veľmi často vykonáva samotný podnikateľ. Z tohto dôvodu je pre neho existenčne dôležité vedieť, z akých zdrojov môže získavať finančné prostriedky pre svoju podnikateľskú činnosť a aké výhody/nevýhody sú s použitím týchto zdrojov spojené. Základom je osvojiť si členenie finančných zdrojov z rozličných hľadísk, pretože každé toto členenie bližšie charakterizuje istú stránku ich pôsobenia v podniku.

### 2. Aktivita „Druhy financovania“

Náplňou dnešnej lekcie je zoznámiť žiakov s rôznymi druhmi financovania podnikania. Pri vysvetľovaní jednotlivých druhov finančných zdrojov si pomôžte priereznou „Druhy financovania“, ktorú budete vyplňať spoločne so žiakmi. Pri vysvetľovaní zdrojov nemusíte ísť do hĺbky, v rámci ďalších lekcí sa totiž nimi budete podrobnejšie zaoberať (tvorba zisku, odpisy, úvery, lízing a podobne). Študenti by mali zvládnuť najmä systematizáciu zdrojov a mali by rozumieť rozdielom medzi jednotlivými kategóriami. Vysvetľovanie každého jedného zdroja môžete začať otázkou, čo si pod konkrétnym pojmom študenti predstavujú. Pri výklade postupujte podľa učebného textu.

### 3. Prípadová štúdia a príklady

Následne rozdajte žiakom znenie prípadovej štúdie a zadanie príkladov. Nechajte študentom čas na vypracovanie príkladu č. 1. Môžu pracovať vo dvojiciach. Následne vyzvite dvoch dobrovoľníkov nech svoje zistenia odprezentujú ostatným.

#### Riešenie príkladu č. 1: Splatnosť faktúr

Na prvý pohľad nestojí dodávateľský úver žiadne peniaze, po krátkej úvahe však dospejeme k inému názoru:

- 2 % dostaneme každý mesiac, ak budeme platiť o 20 dní skôr
- 2 % za 20 dní zodpovedá úroku 36 % p. a.  
( $2/20 \cdot 360 \text{ dní} \cdot 100$ )

Zvážte, či zadáte študentom na riešenie aj druhý príklad. Efekt finančnej páky totiž pochopia aj z prípadovej štúdie o náraste cien bytov. Ak študentov nechcete zaťažovať riešením príkladu a v rámci hodiny vám zostane časová kapacita, dajte žiakom chvíľku času na to, aby sa oboznámili s riešením príkladu.

#### Riešenie príkladu č. 2: Štruktúra a cena kapitálu

Prvým krokom je výpočet hrubého zisku pred zdanením, ktorý dostaneme zo vzťahu rentability celkového kapitálu nasledovne

$$\text{rentabilita celkového kapitálu (7\%)} = \frac{\text{Čistý zisk}}{\text{Celkový kapitál}} \cdot 100 = \frac{x}{1000000} \cdot 100$$

$$\text{teda čistý zisk} = 70\,000 \text{ €}$$

V zadaní však máme uvedené, že tento čistý zisk je vypočítaný bez nákladových úrokov, preto ho musíme najskôr prepočítať na hrubý zisk, od ktorého následne odpočítame úroky z úveru, ktoré sú nákladom a nakoniec zdaníme.

$$\text{hrubý zisk} = \frac{\text{Čistý zisk}}{(1 - \text{koeficient miery zdanenia})} = \frac{70000}{(1 - 0,19)} = 86\,419,75 \text{ €}$$

$$= 86\,420 \text{ € zaokr.}$$

Vypočítaný hrubý zisk nám teraz posluží pre výpočet rentability vlastného kapitálu pri zohľadnení zmeny podielov vlastného a cudzieho kapitálu.

<b>Pomer vlastného a cudzieho kapitálu</b>	<b>60 : 40</b>	<b>40 : 60</b>
Celkový kapitál	1 000 000 €	1 000 000 €
Vlastný kapitál	600 000 €	400 000 €
Cudzí kapitál	400 000 €	600 000 €
Zisk pred úrokmi a zdanením	<b>86 420 €</b>	<b>86 420 €</b>
Úroky z úverov (náklad 9 % p. a.)	32 000 €	48 000 €
Hrubý zisk	54 420 €	38 420 €
Daň z príjmov (19 %) zaokr. na € ↑	10 340 €	7 300 €
Čistý zisk	44 080 €	31 120 €
Rentabilita vlastného kapitálu	7,35 %	7,78 %

Ako vidíme v tabuľke, podnikateľ v prípade vyššej úverovej angažovanosti síce dosiahne menší zisk v absolútnom vyjadrení v €, avšak dosiahne vyššiu rentabilitu v %. Zadlženosť je však možné zvyšovať len po určitú hranicu, kým veritelia nezačnú mať obavy o bonitu dlžníka z dôvodu nízkeho vlastného kapitálu. V takejto situácii podnikateľovi buď finančné prostriedky odmietnu požičať alebo mu ich požičajú drahšie, čo zmení situáciu v neprospech dlhového financovania. Tento efekt sa v odbornej literatúre volá aj „leverage efekt“.

#### *Práca s prípadovou štúdiou*

Následne prejdite k práci s prípadovou štúdiou. Jej znenie slovne odprezentujte. K dispozícii máte priesvitku „Nárast cien bytov“.



## Príklad č. 1: Splatnosť faktúr

Predstavte si, že ste majiteľom malého papiernictva a pravidelne odoberáte tovar od stáleho dodávateľa. Súčasťou jeho platobných podmienok je skonto 2 % (odmena za včasnú platbu) z hodnoty odoberaného tovaru v prípade, že zaplatíte faktúru do 10 dní. Vaša priemerná doba splatnosti faktúr je 30 dní, pri tejto splatnosti však nárok na skonto zaniká.

**Úloha:** V súčasnosti platíte v lehote 30 dní, na urýchlenie úhrad nemáte vlastné peniaze, pretože značné množstvo je ich viazaných v zásobách tovaru. Banka vám ponúka prevádzkový úver za úrok 12 % p.a., vďaka ktorému by ste dokázali skrátiť splatnosť faktúr na požadovaných 10 dní. Vypočítajte či sa vám oplatí prijať podmienky bankového úveru alebo radšej zostanete pri súčasných splatnostiach.

## Príklad č. 2: Štruktúra a cena kapitálu

Mliekarenská spoločnosť Amex, a. s., má celkový kapitál vo výške 1 000 000 €. Rentabilita / ziskovosť celkového kapitálu\* bez zohľadnenia nákladových úrokov je 7 %. Priemerná úroková miera z úverov, ktoré má spoločnosť požíčané, činí 8 % p.a. Vypočítajte rentabilitu vlastného kapitálu, ak viete, že miera zdanenia v spoločnosti je 19 % a podiel vlastného a cudzieho kapitálu je:

- a) alternatíva „A“ 60 : 40
- b) alternatíva „B“ 40 : 60

\* ziskovosť celkového kapitálu v % = čistý zisk / celkový kapitál

\* 100

## Prípadová štúdia: Nárast cien bytov

Väčšina ľudí aspoň raz v živote špekulovala s vypožičanými peniazmi. Typickým príkladom je špekulácia na kúpu domu alebo bytu za minimum vlastných prostriedkov a maximum prostriedkov z hypotekárneho úveru. Pokiaľ sa hodnota majetku zvýši, čo pri nehnuteľnostiach býva v dlhodobom horizonte pravidlom, zisk z nárastu hodnoty utríži ten, kto mal odvahu vypožičať si peniaze a niesť zodpovednosť za splácanie dlhu a úroku. Predstavte si, že ste kúpili byt za 100 000 € pričom vašich vlastných prostriedkov je len 10 000 €, zvyšných 90 000 € vám požičia banka. O 10 rokov neskôr stúpne tržobná hodnota vašej nehnuteľnosti na 200 000 € bez ohľadu na dobu trvania hypotéky a výšku splateného dlhu. Ak by ste sa v tomto čase rozhodli nehnuteľnosť predať, zinkasujete rovných 110 000 € (predajná cena 200 000 € - nákupná cena 100 000 € + váš počiatočný vklad 10 000 €) a 90 000 € vrátite banke. Váš vklad sa po 10 rokoch zhodnotí 11-násobne! Na svete snáď neexistuje možnosť dosiahnuť lepší výnos. Ak argumentujete, že od celkového zisku musíme ešte odpočítať zaplatené úroky, máte pravdu, avšak len čiastočnú, pretože niekde bývať musíte. Ak by ste si nekúpili vlastnú nehnuteľnosť, museli by ste platiť nájomné. Výška nájomného v pomere k hodnote nehnuteľnosti sa až veľmi často podobá práve na výšku úrokovej miery hypotekárneho úveru.

Nástroj, ktorého podstatu sme si práve vysvetlili, sa nazýva finančná páka. Musíme však upozorniť na jednu skutočnosť – rovnako ako rýchlo môžete zarobiť napríklad na raste cien nehnuteľností, rovnako rýchlo môžete prerobiť na poklese týchto cien. Ide teda o dvojsečnú zbraň, ktorú veľmi dobre poznajú najmä obchodníci s cennými papiermi. Že uvedený príklad ohľadne nehnuteľností nie je utópia, dokumentujeme na vývoji cien slovenských realít v rokoch 2002 – 2007 (na priesvitke).



# Zdroje financovania podniku

Finančné zdroje podniku môžeme členiť z rozličných hľadísk, pričom každé členenie bližšie charakterizuje istú stránku ich pôsobenia v podniku. Podľa účelu, na ktorý sú finančné zdroje určené, poznáme finančné zdroje, ako:

- **kapitál** – o získavaní kapitálu hovoríme vtedy, keď zdroje slúžia na zriadenie, rozšírenie, modernizáciu alebo zveladenie podniku, čiže sa investujú.
- **peniaze** – finančné zdroje ako peniaze slúžia na zabezpečenie platobnej schopnosti a likvidity podniku v priebehu jeho hospodárenia.

Z časového hľadiska delíme finančné zdroje na také, ktoré má podnik k dispozícii na neobmedzený čas, dlhodobu a krátkodobu so splatnosťou do 1 roka. Z hľadiska vlastníctva členíme finančné zdroje podniku na vlastné a cudzie. Podľa prameňa, z ktorého finančné zdroje do podniku plynú, ich rozdeľujeme na interné (z prostredia podniku) a externé (z vonkajšieho prostredia).

Pre správne porovnanie jednotlivých zdrojov financovania je potrebné zamyslieť sa nad ich výhodami a nevýhodami v spojitosti s vašimi predstavami a plánmi:

- **náklady** – Aká je cena kapitálu, aký úrok musí podnikateľ zaplatiť? Aký bude mať financovanie vplyv na tok hotovosti a na zisk?
- **riziko** – Aké riziko podnikateľ podstupuje? Aké ručenie musí zabezpečiť?
- **kontrola** – Zmení sa podnikateľova kontrola nad podnikom po využití poskytnutých zdrojov?
- **flexibilita** – Je podnikateľ schopný nájsť iné dodatočné zdroje?
- **dostupnosť** – Ako rýchlo bude mať podnikateľ peniaze k dispozícii?

## VPLYV ŠTRUKTÚRY KAPITÁLU NA RENTABILITU

Dôležitým hľadiskom členenia zdrojov financovania z pohľadu finančného manažmentu je rozdelenie kapitálu na vlastný a cudzí. Pri vysvetľovaní výhod a nevýhod jednotlivých druhov kapitálu nemôžeme

zabudnúť vysvetliť, čo je to **cena kapitálu**. Tá je pre používateľa (dlžníka) finančný náklad. Cena kapitálu môže mať rôzne podoby:

- pri cudzom kapitáli ide o **úrok**,
- pri vlastnom môžeme hovoriť o **požadovanej miere zhodnotenia**, ktorá má v akciových spoločnostiach podobu dividendy.

Na financovanie podniku podnikateľ musí najskôr použiť vlastný kapitál a až následne sa mu otvára možnosť získania cudzieho kapitálu. Financovanie pomocou vlastného kapitálu je zvlášť dôležité pre nové a menšie podniky, pretože:

- oproti financovaniu cudzími prostriedkami podnikateľovi odpadá splácanie istiny a úrokov, t. j. podnik nie je zatažený fixnými platbami,
- vysoký podiel vlastného kapitálu na celkovom kapitáli umožňuje podniku zaobstarať si dodatočné finančné prostriedky,
- vysoký podiel vlastného kapitálu prispieva k pozitívnej povesti spoločnosti u zákazníkov, dodávateľov a potenciálnych investorov, je znakom vyššej bonity podnikateľa,
- vysoký podiel vlastného kapitálu zároveň slúži ako rezerva do budúcnosti pre prípad stratových období.

## DOMÁCA ÚLOHA



Na nasledujúcu lekciu nie je zadaná žiadna úloha.

## POUŽITÁ LITERATÚRA



- Baran, D. a kol.: *Podnikové financie*. Vydavateľstvo STU v Bratislave, 2005
- Brealey, R. A. – Meyers, S. C.: *Teória a prax firemných financií*. Victoria Publishing, Praha 1993
- Langdon, K.: *100 Tipů jak začít úspěšně podnikat*. CP Books, Brno 2005
- Vlachynský, K. – Fetisovová, E. a kol.: *Podnikové financie*. IURA EDITION, Bratislava 2006
- Wupperfeld, U.: *Podnikatelský plán pro úspěšný start*. Management Press, Praha 2003



# Druhy financovania

Finančné zdroje podľa	Času			Zdroja		Vlastníka	
	trvalé	dlhodobé	krátkodobé	interné (vnútorné)	externé (vonkajšie)	vlastné	cudzie
Zisk							
Odpisy							
Zdroje z predaja majetku							
Uplatnenie racionalizačných opatrení							
Vklady vlastníkov							
Nenávratná finančná pomoc							
Pomoc z fondov EÚ							
Dlhodobý a strednodobý úver							
Lízing							
Dodávateľský úver							

## Ceny bytov na Slovensku (Eur/m<sup>2</sup>)

Rok	Byty	z toho					Domy	z toho:		Byty, domy spolu
		1-izb.	2-izb.	3-izb.	4-izb.	5-izb.		Dom	Vila	
2. štvrtrok 2007	1242	1411	1329	1158	1146	1290	1098	1082	1724	1208
1. štvrtrok 2007	1138	1252	1226	1088	1016	1270	1064	1048	1749	1119
2006	1023	1097	1093	978	951	1108	1004	992	1603	1018
2005	854	970	880	829	795	941	915	901	1498	866
2004	932	1054	1008	888	831	727	977	980	906	954
2003	815	887	877	778	768	716	839	832	988	827
2002	602	585	654	605	565	619	582	576	718	592

Zdroj: Národná banka Slovenska

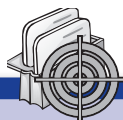




# Podnikateľský plán

# 59

## CIEĽ LEKCIE



Porozumieť dôležitosti a významu podnikateľského plánu. Spoznať situácie, pri ktorých je zostavovanie podnikateľského plánu nevyhnutné a zistiť z akých častí pozostáva. Poznať formálne požiadavky na podnikateľský plán.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Podnikateľský plán možno bez prehánania označiť ako najdôležitejší prvok v procese získavania kapitálu na rozbehnutie podnikateľského zámeru či rozšírenie podnikateľských aktivít prostredníctvom rizikového kapitálu (investorov) alebo úveru. Prostredníctvom plánu preukazujete nielen to, že si veríte, ale najmä, že viete, ako svoje ciele dosiahnuť.

## DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

## ZÁKLADNÉ POJMY



- podnikateľský plán
- plánovanie
- investor
- kapitál

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- priesvitka
- dokument „Kontrolné otázky“

### Metódy

- výklad
- prezentácia
- diskusia

## ČASOVÝ HARMONOGRAM



### Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky ..... 5
2. Diskusia ..... 10
3. Výklad ..... 25
4. Opakovanie ..... 5

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Podnikanie  
Náuka o spoločnosti  
Manažment



Podnikateľský plán možno bez prehánania označiť za najdôležitejší prvok v procese získavania kapitálu na rozbehnutie podnikateľského zámeru, či rozšírenie podnikateľských aktivít prostredníctvom rizikového kapitálu (investorov) alebo úveru. Je však chybou myslieť si, že podnikateľský plán je dokument, ktorý slúži len na vybavenie bankového úveru.

Poslaním tohto dokumentu je informovať investorov, vlastníkov, banky a všetky zainteresované osoby, že vaše strategické ciele majú reálny základ a že ich s ohľadom na vaše obchodné, marketingové, personálne, výrobné a finančné možnosti dokážete naplniť.

Prostredníctvom plánu preukazujete nielen to, že si veríte, ale najmä, že viete, ako svoje ciele dosiahnuť. Niekedy však podnikatelia alibisticky hovoria, že celý plán majú v hlave a jeho zostavovaniu nevenujú veľkú pozornosť. A to je chyba. Samozrejme, podnikateľ môže byť úspešný aj bez podnikateľského plánu a na druhej strane ani kvalitne vypracovaný podnikateľský plán, ktorý nie je podkutý reálnymi podnikateľskými schopnosťami, nepomôže odvrátiť podnikateľský neúspech. Podnikateľský úspech však len zriedka býva dielom náhody a najmä v podnikaní platí pravidlo dvakrát merať a raz strihať. Jadro všetkých druhov podnikateľských plánov sa týka troch základných otázok:

Obr. č. 1: Tri základné otázky podnikateľského plánu



Otázka „**Kde sme?**“ sa týka dôkladnej analýzy situácie a prostredia, v ktorom sa podnik nachádza. Ide o prostredie vonkajšie (externé) ako aj vnútorné (interné). Otázka „**Kam chceme ísť?**“ je odpoveďou na budúce smerovanie podniku spojené často nielen s rastom podniku, ale aj s obranou svojho postavenia voči konkurencii. Otázka „**Ako sa tam dostaneme?**“ hovorí o spôsoboch, ktorými sme sa rozhodli realizovať vytýčené ciele – hovorí o podnikovej stratégii.

Spracovanie podnikateľského plánu je potrebné minimálne pri nasledovných situáciách:

Obr. č. 2: Zmysel zostavovania podnikateľského plánu

KTO?	PODNIK		INVESTOR
	Vlastníci	Manažéri	
PREČO?	1. Začiatok podnikania 2. Získavanie finančných zdrojov 3. Realizácia podnikateľskej stratégie 4. Rozhodovanie o nových investíciách	1. Uvedenie nových výrobkov na trh 2. Získavanie finančných zdrojov 3. Realizácia strategických rozhodnutí a zmien 4. Rozhodovanie o nových investíciách	1. Hodnotí riziko investície 2. Hodnotí kvalitu Manažmentu podniku
Dôvod plánovania			

## OBSAHOVÁ ŠTRUKTÚRA PODNIKATEĽSKÉHO PLÁNU

### Zhrnutie

Dobre vypracované zhrnutie je základným kameňom podnikateľského plánu, pretože po jeho prečítaní sa väčšina investorov rozhoduje, či bude predložený podnikateľský plán študovať bližšie alebo nie. Zhrnutie musí byť precízne formulované a správne štylizované. Nemožno si ho zamieňať s úvodom na titulnej strane. Malo by obsahovať súhrn toho najdôležitejšieho, čo sa nachádza na nasledujúcich stranách podnikateľského plánu. Aby u investora zhrnutie vyvolalo záujem o spoluprácu, odporúčame držať sa nasledovných bodov:

- V prvom odstavci v krátkosti **predstavte váš zámer**. Napíšte, o aký typ investície ide a **koľko peňazí potrebujete**. Tým investorovi ušetríte čas a poukážete na organizovanosť a koncepcnosť vášho uvažovania. V prvom odstavci sa pokúste zaujať – nie však za každú cenu.
- Po prvom odstavci, ktorý by mal sledovať princíp myšlienky, je dôležité ďalej budovať dôveru. Nasledovať by teda malo **pár slov o vás a vašom tíme**. Spomeňte svoje vzdelanie a doterajšie pracovné skúsenosti relevantné k projektu.
- Ďalší odstavec by mal niečo bližšie povedať **o vašom produkte, t. j. tovare/službe**, ktorú mienite ponúkať na trhu. Je potrebné zmieniť sa o úžitku pre zákazníka.

- Nasledujúci odstavec bude hovoriť **o vašom trhu**. Hlavným cieľom je primerane sa pochváliť, no nehaniť konkurenciu.
- Ekonomické cieľové veličiny možno uviesť v ďalšom odstavci, tie majú podobu **predpokladov tržieb, nákladov a zisku** obvykle v priebehu nasledujúcich 3 rokov.
- V predposlednom odstavci uveďte, **ako ďaleko ste** so svojím zámerom **pokročili**, prípadne koľko vlastných peňazí a času ste už do svojho projektu investovali. Mali by ste vysvetliť, že projekt je „na spadnutie“, že celá prípravná práca je hotová.
- Posledný odstavec je **vaša ponuka investorovi/banke**. Pokúsite sa v ňom zhrnúť všetky pozitívne fakty spolu s tým, koľko peňazí potrebujete, resp. čo ponúkate investorovi v prípade, že sa rozhodne investovať finančné prostriedky do vášho podnikateľského zámeru.

Po prečítaní by mali adresátovi rezonovať v mysli tri zásadné veci: **myšlienka, stratégia a cieľ**.

V podnikateľskom pláne by nemali chýbať nasledovné časti:

### 1. Opis firmy

V tejto časti predstavíte firmu a jej ciele. Opis sa zameria na minulosť podniku (pokiaľ existoval) a jeho súčasný stav. Potrebne je opísať:

- vývoj firmy, jej účel, ciele a právnu formu,
- zmysel existencie spoločnosti,
- súčasný stav firmy (počet zamestnancov, obrat, zisk, produkcia a iné),
- vlastnícku štruktúru spoločnosti,
- znaky, ktoré podnik odlišujú od konkurencie.

### 2. Manažment

**Predstavenie kľúčových osobností** - mnohí investori sa často domnievajú, že kapitál, ktorý poskytujú, nie je investícia do výrobkov, podnikov alebo trhov, ale do ľudí. Informácie o kľúčových osobnostiach preto pre nich predstavujú dôležitý informačný zdroj pre hodnotenie podniku a väčšinou ho čítajú ako prvý. Kľúčové osobnosti by mali byť predstavené vzhľadom na svoje dosiahnuté vzdelanie, kariérnu dráhu, praktické skúsenosti a z toho odvodené schop-

nosti zastávať manažérske pozície. Kompletný životopis nie je potrebný, môže však byť súčasťou prílohy.

**Organizačná štruktúra** – za informáciami o kľúčových osobnostiach podniku v prípade väčším podnikom nasledujú informácie o personálnom zložení a organizačnej štruktúre podniku. Klasickým nástrojom znázornenia organizačnej štruktúry je organigram, ktorý zobrazuje jednotlivé oddelenia vo vašej firme, krátky popis ich funkcie, prípadne počet zamestnancov.

### 3. Produkt – tovar alebo služba

Aby boli čitateľom zrozumiteľné nasledujúce časti podnikateľského plánu, je ďalej potrebné pristúpiť k popisu výrobkov a služieb. Až potom, keď sú popísané produkty a služby a sú vyjasnené oblasti ich použitia, je možné porozumieť úvahám o trhu a jeho očakávanom obrate. Vyrábaný produkt, resp. poskytovaná služba môžeme charakterizovať z pohľadu nasledovných kategórií:

- charakteristika vlastností produktu so zdôraznením úžitku pre zákazníka,
- porovnanie s konkurenčným výrobkom,
- vymedzenie počtu, rozmanitosti produktov,
- predstavenie výskumu a vývoja produktu,
- ochrana produktu, patenty, licencie a pod.

V tejto časti by ste mali presvedčiť investora, že to, čo chcete ponúkať na trhu, uspokojuje skutočnú potrebu konečného spotrebiteľa.

### PRÍKLAD

**Popis:** *Výroba čerstvých zeleninových šalátov v špeciálnom balení.*

**Výhoda, úžitok:** *Ušetrí čas spotrebiteľom a umožní im chutne a zdravo sa stravovať.*

**Dôkaz:** *500 denne predaných balení v 1 maloobchodnej prevádzke.*

### 4. Marketing

#### 4.1. Popis celkového trhu a vymedzenie cieľového trhu

Očakáva sa, že v podnikateľskom pláne budú uvedené informácie tak o celkovom trhu, ako aj o cieľovom trhu. Celkový trh zahŕňa všetky myslí-

teľné možnosti využitia výrobku alebo služby. Súčasťou popisu sú informácie o štruktúre výrobcov a odberateľov, o najčastejšom použití výrobkov, obvyklých odbytových cestách alebo očakávaných zmenách týkajúcich sa výroby, technológie a odbytu a o príčinách týchto zmien. Produkt však nezaujme všetkých potenciálnych zákazníkov, pretože nie všetci majú rovnaké požiadavky a potreby. V rámci celkového trhu je nutné identifikovať takú skupinu zákazníkov, ktorá

- má z výrobku alebo služby značný úžitok,
- má k produktu jednoduchý prístup,
- je ochotná za produkt zaplatiť.

To znamená, že hoci sú trhové štatistiky dôležité a poukazujú na to, že trhu rozumiete, pokiaľ hovoríte o veľkosti trhu, hovorte o vašom cieľovom trhu.

### PRÍKLAD

Pokiaľ sa venujete vinárstvu a dorábate lacnejšie vína, vašim trhom nebude celý trh s vínom, ale segment, ktorý kupuje lacné tuzemské vína. Archívne Burgundské víno nie je vašou konkurenciou ani súčasťou vášho trhu.

#### 4.2. Analýza konkurencie, odberateľov a dodávateľov

Keď už si podnik vybral svoj cieľový trh a zistil, že je dostatočne veľký, aby mu prinášal zisk a poskytoval možnosť ďalšieho rastu, na rade je posudzovanie konkurencie. V praxi sa na tento účel môže použiť Porterov model piatich síl, ktorý patrí k najrozšírenejším technikám konkurenčnej analýzy. Model tvorí päť síl, ktoré sú zdrojom konkurencie v odvetví:

- **Potenciálni (noví) konkurenti** – so stúpajúcou atraktivitou odvetvia, v ktorom pôsobíte, stúpa riziko vstupu nových konkurentov na trh. Ak ešte len zvažujete začať podnikáť, pre subjekty už pôsobiace v odvetví, do ktorého plánujete vstúpiť, ste novou konkurenciou vy.
- **Súčasní konkurenti** – na rozdiel od analýzy výrobku tu nejde o údaje vzťahujúce sa k výrobku, ale o iné charakteristiky, napr.: odbytové cesty, objemy predaja, kvalitu servisu, image výrobku, dodacie lehoty a pod. Pri mnohých konkurentoch v odvetví nemá zmysel analyzovať všetky subjekty,

konkurenciu je vhodné rozdeliť na hlavnú a vedľajšiu. Hlavnými konkurentmi sú firmy, ktoré na trhu zastávajú významnú úlohu, ale tiež tie, ktoré sa veľmi podobajú danému/vášmu podniku.

- **Vyjednávacia sila dodávateľov** – predstavuje hrozbu, ak sú z rôznych príčin dodávateľa schopní zvyšovať ceny, ktoré odoberajúci podnik za vstupy musí zaplatiť, alebo znižovať ich kvalitu. Pri ich analýze by sa mal podnik zamerať hlavne na výber vhodných dodávateľov, na ich počet, spoľahlivosť a ceny dodávaných surovín.
- **Vyjednávacia sila odberateľov** – v zásade sa pozícia zákazníka upevňuje v prípadoch, ak neexistuje adekvátne protiváha čo do počtu, prípadne veľkosti podnikov medzi dodávateľmi. V takýchto prípadoch môže zákazník pre seba požadovať nižšie ceny, vyššiu kvalitu produktov, lepšie popredajné služby a podobne.
- **Substitúty** – je to výrobok alebo služba, ktorá môže nahradiť pôvodný výrobok alebo službu, zvyčajne pochádza z iného odvetvia. Čím je cena substitútu nižšia a jeho kvalita vyššia, čím nižšie sú náklady na prestup od tradičného produktu k substitučnému, tým vážnejšie sú hrozby vzťahujúce sa k vášmu podnikaniu.

#### 4.3. Marketingové ciele a marketingová stratégia

Vytýčenie základných cieľov, ktoré chce firma v priebehu plánovaného obdobia dosiahnuť, je ďalším krokom v plánovaní. Je potrebné stanoviť **marketingové ciele** – ide o pretransformovanie finančných cieľov na ciele marketingové. Príkladom môžu byť ciele v oblasti obratu, trhového podielu, priemernej ceny výrobkov, sortimentu a pod.

**Marketingová stratégia** predstavuje usporiadaný marketingový postup, pomocou ktorého dosahujú podnikateľské jednotky stanovené ciele. Zahŕňa špecifické stratégie pre cieľové trhy a jednotlivé segmenty, na ktoré sa firma chce zamerať. Popisuje, akými nástrojmi chce podnik dosiahnuť vytýčené marketingové ciele:

##### a) Produkt

Pojem produkt z hľadiska marketingu obsahuje celkovú ponuku zákazníkovi, nejde teda len o podstatu výrobku, ale aj o ostatné abstraktné a symbo-

lické okolnosti, ktoré produkt pri predaji správajú. Rozlišujeme niekoľko úrovní, ktoré vo veľkej miere ovplyvňujú reakcie zákazníkov.

1. Jadro ➤ základný úžitok.
2. Základný produkt ➤ kvalita, varianty vyhotovenia, dizajn, označovanie, balenie.
3. Rozšírený produkt ➤ inštalácia, záruky, opravy.

Základnou požiadavkou je opísať produkty z hľadiska zákazníka so zameraním sa na jeho potreby a želania. Z tohto dôvodu je vhodné uviesť aj komu sú dané produkty určené a aké potreby majú uspokojovať.

#### **b) Cena**

Na rozhodovanie o cenách vplyvajú vnútorné a vonkajšie faktory. Vnútorné faktory zahŕňajú ciele, ktoré sme si stanovili, stratégiu, ktorú sme v rámci marketingu zvolili, úroveň našich nákladov a podobne. Medzi vonkajšie faktory patrí najmä charakter trhu a dopytu, sila konkurencie a podobne. V konečnom dôsledku však o správnosti cenotvorby podniku rozhoduje spotrebiteľ, ak sa mu zdá cena privysoká, produkt nekúpi.

#### **c) Distribúcia**

Na tomto mieste je nutné objasniť koncepciu predaja a uviesť, ktoré distribučné cesty podnik na ceste k zákazníkovi využije. Podnik môže zabezpečovať všetky predajné aktivity sám, využívať služby sprostredkovateľov alebo tieto možnosti kombinovať. Ak sa rozhodne pre nepriamu distribučnú cestu, to znamená zapojenie sprostredkovateľa do realizácie produktu, musí rozhodnúť aj o úrovni distribučnej cesty, teda počtu zapojených sprostredkovateľov. V podnikateľskom pláne by nemali chýbať informácie o nákladoch na distribúciu.

#### **d) Komunikácia**

Hlavnou úlohou komunikácie je cieľavedomé sprostredkovanie informácií v záujme ovplyvňovania nákupného správania spotrebiteľov. Do systému marketingovej komunikácie zaradujeme reklamu, podporu predaja, public relations a osobný predaj.

Je dôležité, aby podnik zvolil správnu kombináciu prostriedkov propagácie produktov a správneho okruhu zákazníkov, pretože nie každý prostriedok je vhodný pre každého zákazníka. Nemenej dôležité je správne načasovanie, aby efekt zvoleného komunikačného mixu bol čo najväčší.

#### **4.4. Plán predaja**

Cieľový trh disponuje nákupným potenciálom zákazníkov, ktorý treba ohodnotiť. Základnou otázkou pri prognózovaní objemu realizovanej produkcie je otázka, koľko potencionálnych zákazníkov si produkt skutočne zakúpi. Plán predaja teda kvantifikuje očakávané výnosy z predaja, pričom vychádza z analýzy trhu a vlastných podnikových schopností. Platí pritom zásada reálnosti, t. j. odhady by sa nemali vedome nadhodnocovať. Do úvahy musí podnikateľ vziať aj možný pohyb trhových cien.

#### **5. Výroba**

V podnikoch orientovaných na výrobnú činnosť je táto časť podnikateľského plánu veľmi významná, keďže v nej sa rozhoduje o potrebách surovín, energie a materiálov, personálnom zabezpečení a úrovni využívania výrobných kapacít a nakoniec hlavne o výrobných nákladoch ponúkaných produktov.

Popis výrobnej metódy by mal byť stručný a nemal by čitateľa zbytočne zaťažovať odbornou terminológiou. Pre investora je dôležité, aby porozumel princípom výroby a aby vedel, kde sa uplatnia znalosti, ktoré sú pre podnik špecifické. Podporiť dôveryhodnosť možno informáciami o licenciách, osvedčeníach či certifikátoch, ktorými podnik disponuje.

Potrebné je uviesť stručný popis budov a objektov, ktoré sa budú používať na výrobu a zmieniť sa o strojovom vybavení.

#### **6. Dopad na životné prostredie**

Opíšte prípadný vplyv výrobného procesu alebo služieb daného podniku na životné prostredie. Ak výrobný proces alebo odpady z neho budú pre životné prostredie škodlivé, je treba uviesť opatrenia na zníženie nepriaznivého dopadu a spôsob likvidácie odpadov.



## 7. Riziká

Zmyslom tejto kapitoly je potlačiť investora-  
vu podozrievavosť a povedať mu, že ste na všetko  
mysleli a uvedomujete si rôzne úskalia. Vhodným  
a ľahko použiteľným nástrojom na rýchle spracova-  
nie takéhoto prehľadu podniku je analýza SWOT.  
Tento pojem pochádza zo 4 anglických slov:

- **S** = Strengths = silné stránky podniku,
- **W** = Weaknesses = slabé stránky podniku,
- **O** = Opportunities = príležitosti okolia,
- **T** = Threats = hrozby okolia.

Kým v prvých dvoch bodoch máme na zrete-  
li vnútorné prostredie podniku a hodnotíme silu,  
resp. slabosti podniku, v druhých dvoch položkách  
sa zameriavame na prostredie, ktorého vplyvy môžu  
buď pozitívne ovplyvniť činnosť podniku (opportu-  
nities) alebo negatívne (threats). (Viac v lekcii č. 82  
„SWOT analýza“.)

## 8. Finančné projekcie

Investor, ktorý zvažuje kapitálový vstup do ma-  
lého a stredného podniku, prípadne banka, od kto-  
rej žiadate úver, potrebujú objektívne merítka, aby  
posúdili tak hodnotu spoločnosti ako aj pravdepodo-  
bnosť, že plány, ktoré predkladáte, majú šancu  
na úspech. Existujú tri základné relevantné výkazy,  
ktorými sú **súvaha, výkaz ziskov a strát a prehľad  
peňažných tokov** (z ang. Cash flow). Rozdiel me-  
dzi týmito výkazmi sme vysvetlili v samostatných  
kapitolách.

## 9. Zoznam dokladov a príloh

Podnikateľský plán ďalej obsahuje doklady a prí-  
lohy, ktoré podporia to, čo ste doteraz uviedli. Ide  
hlavne o :

- registráciu podnikateľskej činnosti (kópia živnos-  
tenského listu, výpisu z Obchodného registra),
- kópiu nájomnej zmluvy, listu vlastníctva nehu-  
teľnosti,
- profesijné životopisy majiteľov a vedúcich pra-  
covníkov firmy,
- súhrn prieskumov trhu (vlastných, príp. spraco-  
vaných odbornými organizáciami),

- kópie zmlúv dokladujúcich zabezpečenie vstup-  
ných surovín (s hlavnými dodávateľmi),
- kópie zmlúv dokladujúcich zabezpečenie odbytu  
výrobkov, služieb (s odberateľmi),
- fotografie, reklamné materiály, odborné články  
o výrobkoch, službách,
- projekty,
- cenové ponuky a pod.



## 1. Výklad hlavnej myšlienky

Podnikateľský plán možno bez prehánania označiť ako najdôležitejší prvok v procese získavania kapitálu na rozbehnutie podnikateľského zámeru či rozšírenie podnikateľských aktivít prostredníctvom rizikového kapitálu (investorov) alebo úveru. Prostredníctvom plánu preukazujete nielen to, že si veríte, ale najmä, že viete, ako svoje ciele dosiahnuť.

### POZNÁMKA

Hneď na úvod je nutné poznamenať, že lekcia je náročná na prierezové vedomosti z viacerých oblastí. Na to, aby boli študenti pripravení porozumieť tejto lekcii, mali by absolvovať minimálne kurz „Finančné výkazy a zakladateľské projekcie“ a ďalšie súvisiace lekcie podnikového plánovania, napr. „Úver a jednanie s bankárom“, základy marketingu z iného modulu a podobne. Téma „Podnikateľský plán“ je rozdelená do dvoch hodín. Na prvej hodine sa študenti s podnikateľským plánom oboznámia v teoretickej rovine, druhá hodina je venovaná práci s prípadovou štúdiou.

## 2. Diskusia

Následne diskutujte so študentami.

**Učiteľ:** *Kto z vás vie, na čo je potrebný podnikateľský plán?*

**Študenti:** Rôzne odpovede, študenti zväčša povedia, že plán je potrebný na získanie úveru.

**Učiteľ:** *Možno vás prekvapí fakt, že v prípade žiadosti o bankový úver často podnikateľský plán ani nepotrebuje. Banky v súčasnosti zväčša tolerujú, že malí podnikatelia sú najmä odborníkmi svojho remesla, ktorí nemajú kapacitu a často ani znalosti zostaviť plán na požadovanej profesionálnej úrovni. V takomto prípade postačí, ak podnikateľ banke poskytne informácie, z ktorých si banka dokáže zostaviť plán sama. Banka sa prostredníctvom plánu bude chcieť uistiť, že budete schopný uhrádzať úroky a splácať istinu úveru. Základným predpokladom pre získanie bankového úveru je podnikateľská minulosť v dobe nie kratšej ako dva roky. Ak ste len začínajúci podnikateľ s podnikateľským plánom v ruke, v slovenských komerčných banke pravdepodobne nepochodíte.*

**Študenti:** A načo je potom podnikateľský plán potrebný?

**Učiteľ:** *Stále platí, že podnikateľský plán je základným nástrojom na získavanie financií. Začínajúci podnikatelia však majú v bankách sťaženú situáciu tým, že nevedia dokumentovať svoju šikovnosť na minulých výsledkoch. Podnikateľský plán je nutné vypracovať napríklad pri žiadosti o dotáciu, pri získavaní investorov do projektu, ale najmä kvôli tomu, aby sa podnikateľ sám utvrdil o životaschopnosti svojho zámeru.*

**Učiteľ:** *Poznáte ešte iné dôvody na zostavovanie plánu?*

**Študenti:** Veľké podniky predsa zostavujú plány každý rok...

**Učiteľ:** *Správne, plán slúži ako užitočný nástroj pre sledovanie a riadenie chodu podniku. Nestačí, ak ho v januári zostavíte a v decembri vyťahnete zo zásuvky, aby ste porovnali reálne výsledky s plánovanými. V každom podniku sa odporúča porovnávať plán so skutočnosťou v pravidelných intervaloch, najlepšie po mesiacoch.*

## 3. Výklad

Po ukončení diskusie pokračujte vo výklade základných pojmov. Postupujte v súlade s učebným textom. K dispozícii máte priesvitku. Pri výklade jednotlivých obsahových častí podnikateľského plánu majú študenti k dispozícii dokument „Kontrolné otázky“. Žiaci pomocou naformulovaných otázok dokážu lepšie pochopiť, čo by v jednotlivých častiach plánu nemalo chýbať.

Študentov upozornite, aby váš výklad eventuálne dopĺňali podľa zoznamu kontrolných otázok. V prípade nejasností o jednotlivých častiach podnikateľského plánu diskutujte.

## 4. Opakovanie

Na záver požiadajte jedného študenta, aby stručne zhrnul predošlý výklad a odprezentoval štruktúru podnikateľského plánu.

Následne zadajte študentom domácu úlohu – prípadovú štúdiu. Prezentácia riešení prípadovej štúdie bude tvoriť obsah nasledujúcej hodiny.





# Kontrolné otázky k podnikateľskému plánu

*Pokúsili sme sa zostaviť zoznam otázok, ktoré by mali byť zodpovedané v rámci podnikateľského plánu. S prihliadnutím na rôznorodosť podnikateľských plánov však možno len veľmi ťažko vytvoriť nejaký univerzálny formulár. Napriek tomu uvedené otázky veľmi dobre poslúžia pri zostavovaní podnikateľského plánu.*

## 1. Kľúčové otázky

- ☐ Uviedli ste názov vašej spoločnosti?
- ☐ Uviedli ste meno zakladateľa?
- ☐ V akej oblasti chcete podnikat?
- ☐ Čo chcete ponúkať zákazníkom?
- ☐ Čo je na vašej myšlienke neobyčajné?
- ☐ Má váš tím dostatok skúseností, kvalifikačných predpokladov?
- ☐ Akých zákazníkov chcete osloviť?
- ☐ Aký úžitok prinášate zákazníkom?
- ☐ Aký štartovací kapitál potrebujete na realizáciu podnikateľského zámeru?
- ☐ Ako ste ďaleko s prípravou vášho zámeru, aké kroky ste už podnikli?
- ☐ Aké cieľové veličiny v oblasti tržieb, nákladov a zisku očakávate v najbližších 3 rokoch?
- ☐ Čo ponúkate investorovi za jeho peniaze?  
(Otázka je relevantná len vo vzťahu k investorom.)

## 2. Manažment

- ☐ Uviedli ste všetky kľúčové osoby vášho tímu?
- ☐ Akými kvalifikačnými predpokladmi a odbornými skúsenosťami disponujete?
- ☐ Vyznáte sa vo svojej brandži?
- ☐ Disponujete obchodným know-how?
- ☐ Aké sú vaše iné osobitne silné stránky?
- ☐ Ako plánujete kompenzovať prípadné nedostatky?
- ☐ Objasnili ste dostatočne personálne zloženie vašej spoločnosti a jej organizačné usporiadanie?

## 3. Produkt/služba

- ☐ Čo ponúkate zákazníkom?
- ☐ Čo je výnimočné na vašej podnikateľskej myšlienke?
- ☐ Aký je váš krátkodobý a dlhodobý podnikateľský cieľ?

- ☐ Aké kroky vo vývoji produktu sú ešte potrebné podniknúť?
- ☐ Kedy je možné uviesť na trh váš produkt?
- ☐ Aké predpoklady musia byť splnené (povolenia, licencie)?
- ☐ Ako chránite váš produkt/myšlienku, disponujete patentom?
- ☐ Aký je úžitok z toho, čo predávate?
- ☐ Ako sa váš produkt odlišuje od konkurenčného?
- ☐ Ak je váš produkt nový, módny alebo inak unikátny, čo ho robí odlišným, vhodným?
- ☐ Ak sortiment našich produktov nie je špeciálny, prečo u vás zákazníci budú nakupovať?
- ☐ Predstavili ste dostatočne celú šírku sortimentu?

## 4. Marketing

### Popis trhu

- ☐ Opísali ste situáciu na celkovom trhu?
- ☐ Preukázali ste znalosť vášho cieľového trhu?
- ☐ Identifikovali ste, kto má z vášho výrobku úžitok, kto je ochotný zaň aj zaplatiť?
- ☐ Aký krátkodobý a dlhodobý potenciál predstavuje váš cieľový trh?
- ☐ Ako členíte trhové segmenty? (z hľadiska veku, pohlavia, príjmu, povolania, nákupného správania...)

### Analýza konkurencie, odberateľov a dodávateľov

- ☐ Kde ponúkate svoje produkty?
- ☐ Prečo ste sa rozhodli práve pre toto miesto?
- ☐ Ktoré výhody a nevýhody ponúka zvolené miesto?
- ☐ Kto sú vaši konkurenti?
- ☐ Aké sú ceny vašich konkurentov?
- ☐ Akou cestou sa uberá vývoj produktov vo vašej brandži?

- ☐ Aké sú prednosti a slabosti vašej konkurencie?
- ☐ Aké sú vaše najväčšie nedostatky oproti konkurencii, ako ich plánujete odstrániť?
- ☐ Kto sú vaši zákazníci?
- ☐ Máte nejakých referenčných zákazníkov?
- ☐ Budete závislý od niekoľkých väčších zákazníkov?
- ☐ Kto sú vaši dodávatelia?
- ☐ Budete závislý od niektorých dodávateľov?
- ☐ Aká je spoľahlivosť dodávateľov a kvalita ich ponuky?
- ☐ Máte s potenciálnymi dodávateľmi už predrokované zmluvy?

### **Marketingové ciele a marketingová stratégia**

- ☐ Aké ciele a v akom časovom horizonte ste si stanovili v oblasti obratu, trhového podielu, trhovej ceny, sortimentu?
- ☐ Ako plánujete dosiahnuť tieto ciele?
- ☐ Pristupujete k identifikovaným trhovým segmentom (skupinám zákazníkov) unifikovane alebo diferencovane?
- ☐ Aký úžitok prinesie váš produkt zákazníkovi?
- ☐ Čo je na ňom lepšie/horšie oproti konkurencii?
- ☐ Akú cenovú stratégiu ste zvolili a prečo?
- ☐ Za akú cenu chcete ponúkať váš produkt / službu?
- ☐ Upresnili ste spôsob kalkulácie ceny?
- ☐ Ktoré odbytové cesty použijete?
- ☐ Aké množstvo produkcie plánujete distribuovať?
- ☐ S akým distribútorom hodláte spolupracovať?
- ☐ Aké náklady spojené s distribúciou predpokladáte?
- ☐ Kde a ako sa o vás dozvedia vaši zákazníci?
- ☐ Aké nástroje použijete na podporu predaja?

### **5. Výroba**

- ☐ Uviedli ste základné princípy a postupy výrobného procesu?
- ☐ Nezabudli ste sa prezentovať získanými certifikátmi?
- ☐ Disponujete výrobnými konkurenčnými výhodami?
- ☐ Aké sú základné vstupy do výrobného procesu?
- ☐ Ako vyťažujete svoju výrobnú kapacitu?
- ☐ Je výroba v súlade s ekologickými normami?

- ☐ Aký počet výrobných pracovníkov hodláte zamestnávať?
- ☐ Akí sú hlavní dodávatelia podniku a ako ste poistený v prípade, že zlyhajú?
- ☐ Ako sa javí dostupnosť nákupu potrebných komponentov v budúcich rokoch?

### **6. Finančné projekcie**

#### **Plánovaný výkaz ziskov a strát**

- ☐ Aký je odhad výnosov v najbližších troch rokoch?
- ☐ Aký je odhad nákladov v najbližších troch rokoch?
- ☐ Aký objem investícií plánujete, vychádzate z investičného a odpisového plánu?
- ☐ Aký výsledok hospodárenia plánujete dosiahnuť v nasledujúcich troch rokoch?

#### **Plánovaná súvaha**

- ☐ Aká je predpokladaná štruktúra majetku?
- ☐ Aký je podiel vlastného imania na celkovom kapitáli?
- ☐ Aká je potreba cudzích zdrojov?
- ☐ Disponujete majetkom, ktorý môže poslúžiť ako zábezpeka transakcie?

#### **Plánovaný cash flow**

- ☐ Uviedli ste predpokladané mesačné príjmy v najbližších 3 rokoch v členení podľa zdroja príjmu?
- ☐ Uviedli ste výšku mesačných prevádzkových nákladov podľa druhu (materiál, mzdy, nájom,...)?
- ☐ Odhadli ste výšku investičných výdavkov rozdelenú po mesiacoch?
- ☐ Preukázal váš cash flow, že dokážete splácať dlhovú službu? (*Splátku istiny a úrok v prípade úveru.*)
- ☐ S akou likvidnou rezervou počítate?

### **7. Kapitálová potreba**

- ☐ Uviedli ste požadovanú sumu finančných prostriedkov?
- ☐ Oboznámili ste investora s účelom ich použitia ako aj s časovým priebehom ich čerpania?
- ☐ Navrhli ste spôsob splácania úveru, prípadne načrtli ste možnosti, ako veriteľ dostane svoje investované prostriedky späť?

## 8. Riziká

- ☐ Aké sú vaše najdôležitejšie silné stránky?
- ☐ Aké sú vaše najväčšie slabiny?
- ☐ Aké šance pochádzajúce z vonkajšieho prostredia môžu pozitívne ovplyvniť vaše podnikanie?
- ☐ Aké hrozby môžu naopak spôsobiť negatívny vývoj vo vašom podnikaní?

## 9. Prílohy

- ☐ živnostenský list alebo koncesná listina,
- ☐ výpisy z Obchodného a Živnostenského registra,
- ☐ fotografie a výkresy výrobkov,
- ☐ certifikát kvality,
- ☐ uzavreté kúpne zmluvy,
- ☐ absolvované kurzy vedúcich pracovníkov,
- ☐ finančné výkazy za minulé obdobie,
- ☐ cenníky a dôležité technické zmluvy,
- ☐ osvedčenia o členstve vo významných združeniach a pod.

## FORMÁLNE POŽIADAVKY:

- ☐ plán je prehľadný a jednoduchý,
- ☐ demonštruje výhodu produktu alebo služby pre zákazníkov,
- ☐ orientuje sa na budúcnosť,
- ☐ je vierohodný a realistický,
- ☐ nie je príliš optimistický ani príliš pesimistický,
- ☐ nezakrýva slabé miesta a riziká,
- ☐ upozorňuje na konkurenčné výhody,
- ☐ preukazuje schopnosť podniku splácať úroky a splátky bankového úveru,
- ☐ je kvalitne upravený po formálnej stránke.



# Podnikateľský plán

Poslaním podnikateľského plánu je informovať investorov, vlastníkov, banky a všetky zainteresované osoby, že vaše strategické ciele majú reálny základ a že ich s ohľadom na vaše obchodné, marketingové, personálne, výrobné a finančné možnosti dokážete naplniť. Prostredníctvom plánu preukazujete nielen to, že si veríte, ale najmä, že viete, ako svoje ciele dosiahnuť.

Spracovanie podnikateľského plánu je potrebné minimálne pri nasledovných situáciách:

## Zmysel zostavovania podnikateľského plánu

KTO?	PODNIK		INVESTOR
	Vlastníci	Manažéri	
PREČO? Dôvod plánovania	1. Začiatok podnikania 2. Získavanie finančných zdrojov 3. Realizácia podnikateľskej stratégie 4. Rozhodovanie o nových investíciách	1. Uvedenie nových výrobkov na trh 2. Získavanie finančných zdrojov 3. Realizácia strategických rozhodnutí a zmien 4. Rozhodovanie o nových investíciách	1. Hodnotí riziko investície 2. Hodnotí kvalitu Manažmentu podniku

## Aké časti obsahuje podnikateľský plán?

### Zhrnutie

1. **Opis firmy**
2. **Manažment**
  - 2.1. Predstavenie kľúčových osôbností
  - 2.2. Organizačná štruktúra
3. **Produkt alebo služba**
4. **Marketing**
  - 4.1. Popis celkového trhu a vymedzenie cieľového trhu
  - 4.2. Analýza konkurencie, odberateľov a dodávateľov
  - 4.3. Marketingové ciele a marketingová stratégia
  - 4.4. Plán predaja
5. **Výroba**
6. **Dopad na životné prostredie**
7. **Riziká**
8. **Finančné projekcie**
  - 8.1. Súvaha
  - 8.2. Výkaz ziskov a strát
  - 8.3. Prehľad peňažných tokov
9. **Zoznam dokladov a príloh**

## DOMÁCA ÚLOHA



Na základe získaných poznatkov sa pokúste zostaviť zhrnutie podnikateľského plánu Natura Outdoor. Zhrnutie by nemalo byť dlhšie ako jedna strana A4. Pri jeho formulácii dbajte na to, aby pre investora znelo zrozumiteľne a zaujímavo.

Úlohu vypracujte vo dvojici. Znenie prípadovej štúdie nájdete v lekcii č. 60 „Podnikateľský plán - prípadová štúdia“.

## POUŽITÁ LITERATÚRA



- Koráb V. – Peterka J. – Režňáková M.: *Podnikateľský plán*. Computer Press, Brno 2007
- Jakubec V., Solík J.: *Cesta k samostatnosti*. OZ Gimma, Trenčín 2007
- Czechinvest: *Jak napsat podnikateľský plán*. Praha 2005

### Zdroje štúdia

- [www.podnikajte.sk](http://www.podnikajte.sk)



## Obr. č. 1: Tri základné otázky podnikateľského plánu



## Obr. č. 2: Zmysel zostavovania podnikateľského plánu

KTO?	PODNIK		INVESTOR
	Vlastníci	Manažéri	
PREČO?	1. Začiatok podnikania	1. Uvedenie nových výrobkov na trh	1. Hodnotí riziko investície
	2. Získavanie finančných zdrojov	2. Získavanie finančných zdrojov	2. Hodnotí kvalitu Manažmentu podniku
Dôvod plánovania	3. Realizácia podnikateľskej stratégie	3. Realizácia strategických rozhodnutí a zmien	
	4. Rozhodovanie o nových investíciách	4. Rozhodovanie o nových investíciách	

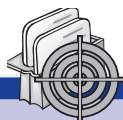




# Podnikateľský plán

## Prípadová štúdia

### CIEĽ LEKCIE



Získať praktickú skúsenosť s koncipovaním podnikateľského plánu. Spoznať prípravnú fázu plánovania a postup vedúci k zostaveniu podnikateľského plánu.

### HLAVNÁ MYŠLIENKA



V prípade zostavovania podnikateľského plánu je určite lepšie jedenkrát vidieť praktickú ukážku ako stokrát počuť teoretický výklad. Lekcia nadväzuje na predchádzajúcu hodinu. Jej cieľom je prinútiť študentov rozmýšľať o predložennom podnikateľskom pláne, o jeho východiskách, logike tvorby a spôsobe jeho zostavovania.

### DOMÁCA ÚLOHA



Na základe získaných poznatkov sa pokúste zostaviť zhrnutie podnikateľského plánu Natura Outdoor, s. r. o., Zhrnutie by nemalo byť dlhšie ako jedna strana A4. Pri jeho formulácii dbajte na to, aby pre investora znelo zrozumiteľne a zaujímavo. Úlohu vypracujte vo dvojici.

# 60

### ZÁKLADNÉ POJMY



- podnikateľský plán
- plánovanie
- investor
- kapitál

### POMÔCKY A METÓDY



#### Pomôcky

- prípadová štúdia „Predajňa turistickej výstroje“

#### Metódy

- diskusia
- skupinová práca
- prezentácia

### ČASOVÝ HARMONOGRAM



#### Aktivita

minúty

1. Prezentácia domácej úlohy ..... 15
2. Vyhodnotenie najlepšej prezentácie ..... 5
3. Diskusia ..... 25

### VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Podnikanie  
Cvičná firma  
Aplikovaná ekonómia



## POZNÁMKA

Táto lekcia bezprostredne nasleduje na lekcii č. 59. Je venovaná precvičeniu získaných vedomostí prostredníctvom práce s prípadovou štúdiou „Natura Outdoor, s. r. o.“. Z tohto dôvodu neobsahuje žiaden učebný text.

### 1. Prezentácia domácej úlohy a vyhodnotenie

Vyzvite tri dvojice študentov, aby odprezentovali vlastné znenie zhrnutia podnikateľského plánu. Ostatní študenti ich po skončení prezentácií môžu dopĺňať, resp. navrhovať opravy a vylepšenia. Následne jednotlivé znenia spoločne vyhodnoťte.

**Zhrnutie môže vyzerat' nasledovne:**

*Spoločnosť NATURA OUTDOOR, s. r. o. bola založená v roku 2007 súrodencami Michalom a Jurajom Mravcom. Primárnym cieľom našej spoločnosti je ponúkať širokej verejnosti z okolia Považskej Bystrice kvalitnú turistickú, speleologickú a skalolezeckú výstroj. V našom regióne existujú vynikajúce podmienky na turistiku, horolezectvo a jaskyniarstvo, avšak v samotnej Považskej Bystrici chýba obchod ponúkajúci spomínaný sortiment. Početní zákazníci ho musia nakupovať v Žiline, Trenčíne, resp. iných mestách. Nakolko sa aktívne venujeme turistike a vyrástli sme v regióne Považia, sú nám dôverne známe špecifické zákaznícke požiadavky.*

*V našej spoločnosti budú prvými zamestnancami samotní zakladatelia, čím bude zabezpečená dostatočná manažérska angažovanosť vlastníkov. Navyše Mgr. Juraj Mravec má relevantné odborné skúsenosti s vedením maloobchodnej predajne, ktoré získal ako bývalý spolumajiteľ športového obchodu v Žiline.*

*Výhodou našej spoločnosti NATURA OUTDOOR, s. r. o., je vlastníctvo predajných priestorov s rozlohou 115 m<sup>2</sup> v centre Považskej Bystrice. Predmetné priestory však musíme zrekonštruovať a na tento účel si plánujeme vziať úver vo výške 17 000 €. Naša spoločnosť NATURA OUTDOOR, s. r. o. žiada o úver na 3 roky pri úrokovej miere 4,00 % p. s. Úver navrhujeme splácať na konci každého polroka, pričom rátame s odkladom prvej splátky. Úver zaručíme nehnuteľnosťou, ktorú má naša spoločnosť vo vlastníctve. Ostatné kapitálové výdavky ako aj prevádzkové náklady na roz-*

*beh podnikania budeme hradit' z vlastných zdrojov.*

*Predpokladáme, že po prekonaní nábehovej fázy predajne v prvom roku, počas ktorej sa budeme snažiť dostať do povedomia turistickej verejnosti, v druhom roku dosiahneme mierny zisk, ktorý budeme naďalej zvyšovať v ďalšom období. Za zmienku stojí skutočnosť, že predajňa sa dostáva do fázy zisku už pri priemernom mesačnom obrate vo výške 8 000 € bez DPH. Táto skutočnosť nám dáva dôvod na optimizmus, no plánované projekcie z dôvodu opatrnosti uvádzame v konzervatívnom scenári.*

### 2. Diskusia

Po prezentácii a vyhodnotení diskutujte so žiakmi o tejto podnikateľskej myšlienke. Spýtajte sa ich, či niekto z ich rodičov náhodou nepodniká v spomínanej oblasti. Študentom môžete položiť nasledovné otázky:

- Aké kroky museli zakladatelia podniknúť pred tým, než sa pustili do zostavovania podnikateľského plánu?
- Aké kroky by ste podnikli na ich mieste?

**Možné odpovede:**

Základ rozhodnutia takmer určite tvorili tieto kroky:

- a) Rozhodnutie podnikat' v danej oblasti, ktoré je podporené odbornými vedomosťami a skúsenosťami zakladateľa Mgr. Juraja Mravca.
- b) Rozhodnutie o využití budovy (priestory mohli prenajať) a posúdenie vhodnosti lokality na účely zriadenia predajne.
- c) Dôsledná trhová analýza zahŕňajúca trhovú analýzu konkurencie (počtu podobných predajní, úroveň poskytovaných služieb, šírka sortimentu, úroveň cien a marží), analýzu zákazníckych potrieb a dopytu.
- d) Analýza potenciálnych dodávateľov, ktorá umožní poznať obchodné zvyklosti pri nákupe tovaru od dodávateľov, výhradných distribútorov a podobne. Absolvovanie predbežných rozhovorov s potenciálnymi dodávateľmi, predbežné cenové ponuky nákupných cien tovarov, na základe ktorých je možné odhadnúť priemernú výšku marže predajne, zistenie iných skutočností – napr.

odkiaľ tovar bude pochádzať, či sa zaň bude platiť clo a v akej výške, ako bude zabezpečená preprava a podobne.

- e) Rekapitulácia vlastných finančných zdrojov a možností.
- f) Výber právnej formy podnikania, spísanie spoločenskej zmluvy, potrebnej na založenie spoločnosti, v ktorej si zakladatelia upravujú základné podmienky fungovania v spoločnosti, medzi ktoré napríklad patrí aj spôsob delenia výsledku hospodárenia.

V diskusii využívajte podnety od študentov, tak aby ste ich nasmerovali k uvedomeniu si rôznych prekážok spojených s podnikateľským plánom. Zároveň by jedným z výsledkov diskusie malo byť poznanie, že podnikateľský plán nie je formalita, ale základný predpoklad úspešného štartu podnikania.

### **Otázky do diskusie:**

Vcítte sa do pozície investora.

- *Aké riziká vnímate ako najzávažnejšie v predloženom podnikateľskom pláne?*
- *Aký názor máte na prezentáciu predajne na verejnosti v rámci marketingového mixu?*
- *Aké iné marketingové aktivity by ste podnikli, aby ste pritiahli pozornosť zákazníka?*
- *Aký finančný výkaz by ste ako investor ešte požadovali a prečo?*
- *Preukázali podnikatelia podľa vás v pláne dostatočnú kompetenciu a schopnosť splatiť požadovaný úver?*

### **Možné odpovede:**

Investora bude takmer určite zaujímať, či sú naplánované prevádzkové náklady dostatočne vysoké (1 predavačka určite nebude stačiť na celú predajňu o výmere 115m<sup>2</sup>, najmä ak ochorie alebo bude na dovolenke, bude ju musieť niekto zastúpiť). Ak investora plán zaujme, bude ďalej skúmať, o akú nehnuteľnosť ide, akú má trhovú cenu (možno bude chcieť vidieť znalecký posudok, fotodokumentáciu a podobne), s akými konkrétnymi nákladmi počítajú zakladatelia pri rekonštrukcii.

## 1. Zhrnutie

[illegible]

## 2. Opis firmy

**Obchodné meno:** NATURA OUTDOOR  
**Právna forma:** spoločnosť s ručením obmedzeným  
**Sídlo:** Štefánikova 155/20,  
017 01 Považská Bystrica,  
Slovenská republika  
**IČO:** 15608896  
**DIČ:** 20206715  
**Dátum vzniku:** 15. október 2007  
**Predmet činnosti:** obchodná činnosť

**Firma je platiteľom DPH**

**Spoločníci:** **Mgr. Juraj Mravec,**  
Juríkova 196,  
017 01 Považská Bystrica  
**Michal Mravec,**  
Jabloňová 16,  
017 01 Považská Bystrica

## 3. Predmet činnosti

Predaj turistickej, speleologickej, horolezeckej a vychádzkovej výstroje.

### Ponúkaný sortiment

Firma NATURA OUTDOOR, s. r. o., plánuje vo svojej obchodnej prevádzke predávať turistickú, horolezeckú a jaskyniarsku výstroj vysokej kvality:

#### Obuv:

Na základe našich skúseností a referencií sme sa rozhodli ponúkať obuv nasledovných výrobcov: Garmont (ITA), La Sportiva (ITA), Planika (Slovin-sko), Meindl (Ger), Lafuma (Francúzsko), Alpinus (Pol). Budeme ponúkať širokú škálu modelov turistickej obuvi pre všetky stupne záťaže (mountaining – trekking – hiking). Taktiež v letných mesiacoch aj sandále a vychádzkovú obuv od vyššie spomenutých výrobcov.



#### Odevy:

Firma plánuje vo svojej predajni ponúkať výrobky nasledovných producentov: Hannah (CZ), Milo (Pol), Alpinus (Pol), Garmont, Tilak (CZ).

Našu ponuku budú tvoriť nohavice, trička, krátke nohavice, spodná bielizeň, lyžiarske nohavice, bundy, čiapky, rukavice určené pre turistiku a iné.

#### Lezecká a jaskyniarska výstroj:

Taktiež chceme ponúkať aj výstroj pre horolezcov a speleológov: laná, skoby, sedáky, helmy, kombinézy, lampy, prenosné ohrievače a čakany – výrobky od firiem Petzl (Ger) a Beal (Fr).

#### Spacie vaky, stany:

Hannah (CZ), Treksport(Cz), Coleman.

#### Batohy:

Treksport (Sk).

#### Doplňkový tovar:

Turistické mapy.

### Dodávateľia

Na zabezpečenie uvedených tovarov využijeme nákup priamo u výrobcu (slovenskí a českí producenti) výhradných dodávateľov pre Slovenskú (príp. Českú) republiku. Dovoz tovaru do predajne budeme realizovať vlastnými dopravnými prostriedkami, prípadne poštou.

Zoznam dodávateľov: Yak Steam, Bratislava (značky La Sportiva, Tatonka), XY, Nitra (Hannah), Rockfaun, Považská Bystrica (Beal, Garmont), Tilak (CZ), HUDY Sport (Lowa), Treksport (Treksport, Lafuma), Planteko CZ (Planika), Kamm Sport CZ (Meindl), Alpinus High Sport, Alpinus High Sport, Lipt. Mikuláš (Alpinus).

V roku 2009 sa plánuje naša spoločnosť stať výhradným dovozcom talianskych topánok značky Zamberlan pre Slovenskú republiku. Táto kvalitná značka doposiaľ nie je zastúpená na trhu. NATURA OUTDOOR, s. r. o. už nadviazala kontakt s touto spoločnosťou (príloha – cenník Zamberlan). Výhradné zastupovanie tejto firmy na Slovensku by bolo dobrou príležitosťou na diverzifikáciu našej činnosti.

## 4. Organizácia

### Organizačný plán

Zamestnanci firmy budú zodpovední za nasledovný okruh úloh:

**Michal Mravec** – účtovníctvo, finančný manažment, marketing (bude pracovať na polovičný úväzok, po dokončení štúdia na EU BA sa jeho pôsobenie vo firme zintenzívni).

**Mgr. Juraj Mravec** – zásobovanie, skladové hospodárstvo, vybavovanie objednávok, asistencia v predajni, vybavovanie reklamácií, doprava tovaru. Pán Juraj Mravec má relevantné odborné skúsenosti s vedením maloobchodu, nakoľko bol spolumatiteľom športovej predajne v Žiline. Podrobnejšie informácie sú uvedené v prílohe.

**Novoprijatá predavačka** – obsluha registračnej pokladne, poradenstvo zákazníkom, udržiavanie čistoty v predajni.

### Zamestnanci

Vo firme NATURA OUTDOOR, s. r. o. budú pracovať obaja spoločníci. Taktiež bude zamestnaná 1 predavačka na plný úväzok. Budú na ňu kladené nasledovné požiadavky:

- stredoškolské vzdelanie,
- komunikatívnosť,
- kladný vzťah k prírode,
- znalosť sortimentu.

Zamestnankyňa absolvuje špeciálny psychologický tréning, ktorý bude realizovať Mgr. Juraj Mravec. Jeho výsledkom by malo byť zvládnutie psychológie predaja a schopnosť v maximálnej miere poradiť zákazníkovi.

### Odmeňovanie

Predavačka bude odmeňovaná mzdou, ktorá sa bude mesačne pohybovať na úrovni cca 400 € brutto. Mgr. Juraj Mravec bude odmeňovaný mzdou na úrovni cca 500 € brutto mesačne. Výška mzdy bude v prípade potreby upravená podľa dosiahnutých hospodárskych výsledkov a podľa potreby úverových splátok. Michal Mravec, ktorý bude pracovať na polovičný úväzok, bude odmeňovaný brutto mzdou cca 250 € mesačne.

## 5. Marketing

### 5.1. Trh

Firma NATURA OUTDOOR, s. r. o. plánuje získať pozíciu lídra v predaji turistickej výstroje pre okresy Považská Bystrica, Ilava a Púchov. Na danom trhu plánujeme v nasledujúcich 3 rokoch získať dominantný podiel v predaji turistickej obuvi, spacích vakov, stanov, horolezeckej výstroje. Na území týchto okresov sa nenachádza ani jedna predajňa špecializujúca sa na predaj tohto sortimentu.

### 5.2. Zákazníci

V týchto okresoch žije približne 143 000 obyvateľov (príloha). Podľa najnovších demografických zistení je v tomto regióne vysoký podiel mladých ľudí. NATURA OUTDOOR sa bude orientovať na segment 15 - 35-ročných zákazníkov. Práve medzi mladými ľuďmi sa v poslednom čase teší turistická obuv a oblečenie veľkej popularity. Tieto výrobky totiž neplnia len funkčné vlastnosti, ale stávajú sa aj módnym trendom.

Druhým významným segmentom budú turisti, horolezci a jaskyniari. Považská Bystrica leží na rozhraní Strážovských vrchov a Javorníkov, v blízkosti je aj Malá Fatra. V okolí sa nachádza množstvo jaskýň a vyhľadávaných lezeckých tratí. Práve vyznávari týchto športov postrádajú predajňu s našim sortimentom. Všetci zákazníci uvítajú dlhodobú trvácnosť kvalitného „outdoorového“ vybavenia.

### 5.3. Konkurencia

V Považskej Bystrici, Púchove ani v Ilave nie je ani jeden obchod špecializujúci sa na daný sortiment. Konkurentmi môžu byť len firmy, ktoré ponúkajú niektoré produkty konkurujúce nášmu obchodu. Športové obchody v týchto 3 mestách sa zameriavajú na predaj klasických športových potrieb: športovej obuvi, vychádzkovej obuvi, lôpt, tričiek a iných bežne prístupných produktov. Jediným konkurentom v predaji batohov bude predajňa športových potrieb OD Prior, ktorá ponúka batohy značky Treksport. V predajni Profi sport je komisionálny predaj turistickej obuvi značky Lowa. V predajni sa obvyčajne nachádzajú 1 - 2 páry tejto obuvi.



Skutoční konkurenti sa nachádzajú v Žiline, kde je viacero predajní s turistickou výbavou, hlavne: ALFA ŠPORT, FATRA ŠPORT a SÚLOV EX-TRÉM. V týchto predajniach možno dostať turistickú obuv Garmont, Planika, Olang, batohy a spacie vaky Treksport a inú – kompletnú turistickú výstroj. V Trenčíne sa nachádza predajňa T-ŠPORT, špecializujúca sa taktiež na predaj „outdoorového“ vybavenia.

#### 5.4. Lokalita

Predajňa bude situovaná v Považskej Bystrici. Najväčší konkurenti sa nachádzajú v Žiline a v Trenčíne. Tieto 2 mestá sú od seba vzdialené 75 kilometrov a delia ich 3 okresy – Ilava, Púchov a Považská Bystrica. Naša predajňa sa bude nachádzať medzi nimi – v Považskej Bystrici. Firma NATURA OUTDOOR, s. r. o. využije obchodné priestory, ktoré vlastní v centre mesta o rozlohe 115 m<sup>2</sup>. Predajňa bude rozdelená na 3 časti – predajné priestory (cca 60 m<sup>2</sup>), skladové priestory (cca 40 m<sup>2</sup>) a kancelárske priestory (cca 15 m<sup>2</sup>). Predajňa bude situovaná v centre mesta, v blízkosti všetkých nákupných a spoločenských stredísk. Tieto priestory v súčasnosti nie sú využívané a vyžadujú si rekonštrukciu.

### 6. Marketingový mix

#### 6.1. Produkt

Ponuka vysokokvalitných výrobkov vhodných na využitie v prírode, ale aj vo voľnom čase. Kvalita je jedným z hlavných kritérií pri výbere turistickej, jaskyniarkej, prípadne horolezeckej výbavy. Je to dané nutnosťou zachovania úžitkových vlastností týchto výrobkov v náročných podmienkach. Investícia do turistického oblečenia a obuvi je aj investíciou do kvality a zdravia. Podrobnejší popis ponúkaného sortimentu je uvedený na ďalších stranách.

#### 6.2. Cena

Daný sortiment je cenovo náročný z nasledovných dôvodov:

- použité sú vysokokvalitné materiály
- dané výrobky sú obvyčajne dovážané zo zahraničia.

V konečnom dôsledku je však kúpa výhodná vzhľadom na dlhú životnosť týchto výrobkov. Priemerná marža stanovená na úrovni 34 % z predajnej ceny zodpovedá trhovým podmienkam s obdobným tovarom (príloha prieskum trhu).

#### 6.3. Promotion

Firma NATURA OUTDOOR, s. r. o. bude prezentovať svoju ponuku prostredníctvom internetu, rozhlasu a lokálnej tlače.

##### INTERNET:

Predajňa bude mať vlastnú internetovú stránku, v rámci ktorej bude zriadený e-shop. Zákazník tak bude mať možnosť objednať si požadovaný tovar na internete a následne si ho bude môcť vyzdvihnúť v predajni, resp. dostať na dobierku. Opodstatnenosť e-shopu vidíme najmä pri predaji doplnkového tovaru, t.j. stanov, spacákov a podobne. Internetová stránka bude hlavným komunikačným médiom s našimi zákazníkmi. Za zriadenie internetovej stránky bude zodpovedný pán Michal Mravec, pre ktorého je programovanie hobby.

##### ROZHLAS:

Uvádzacia reklama v lokálnom rádiu Považan a v rádiu Žilina. Obe rádia svojim signálom pokrývajú región Stredného Považia, na ktorom chceme pôsobiť. Prvé dva týždne činnosti predajne budú sprevádzané sponzorskými oznamami („Túto reláciu Vám prináša NATURA OUTDOOR, s. r. o. – predajca turistickej výstroje.“) v týchto rádiách. Cena jedného oznamu je výhodná (20 € + DPH), bude odvysielaných 14 takýchto oznamov na oboch rádiostaniciach. V oboch rádiách sa v lukratívnom vysielačom čase 3-krát odvysiela aj reklamný oznam v dĺžke 10 s (á 80 €), prostredníctvom ktorého bude zverejnená adresa a činnosť firmy.

##### TLAČ:

V týždenníku Obzor (týždenník Stredného Považia) bude v prvých 3 týždňoch uverejnená reklama našej firmy (1/8 stránky za 100 €). Neskôr bude reklama uverejňovaná v trojmesačných cykloch – vždy na začiatku ročného obdobia.



### OSTATNÉ:

Budeme poskytovať zľavy pre mládež na základe kariet EURO < 26, členom Klubu slovenských turistov (v Považskej Bystrici je to Sparta – KST, v Púchove TJ Matador), členom jaskyniarskeho klubu Strážovské vrchy, členom horolezeckého klubu Manín a účastníkom kurzov lezeckej školy Rock Star v Manínskej Tiesňave. Týmto spôsobom sa budeme snažiť o vybudovanie stálej klientely.

## 7. SWOT analýza

### Silné stránky:

- predajňa v strede mesta vo vlastných priestoroch,
- pôsobivý interiér,
- nevšedný sortiment,
- vzdelanie,
- osobné kontakty v regióne,
- kvalitné výrobky.

### Slabé stránky:

- menej skúseností,
- potreba peňažných prostriedkov.

### Príležitosti:

- jediný špecializovaný obchod v regióne,
- získanie si zákazníkov z regiónu,
- rastúca popularita sortimentu medzi mladými,
- spolupráca s turistickými oddielmi, jaskyniarmi, horolezcami.

### Riziká:

- voľný vstup konkurencie na trh,
- cenová náročnosť výrobkov.

## 8. Finančný plán

Spoločnosť predkladá tento podnikateľský zámer s cieľom získať investičný úver vo výške 17 000 €. NATURA OUTDOOR, s. r. o. žiada o úver na 3 roky pri úrokovej miere 4 % p. s. Úver sa bude splácať na konci každého polroka, pričom firma ráta s odkladom prvej splátky.

Úver firma plánuje použiť na opravu budovy. Spoločnosť bude ručiť predmetno budovou, ktorú má vo vlastníctve. Úver plánuje čerpať jednorazovo k 1. 1. 2009. V prípade získania úveru by začiatková súvaha k 1. 1. 2009 vyzerala nasledovne:

### 8.1. Predpokladaná súvaha k 1. 1. 2008

Aktíva		Pasíva	
Budovy, haly, stavby	45 000 €	Základné imanie	63 900 €
Stroje, prístroje...	1 360 €	Bankový úver	17 000 €
Dopravné prostriedky	8 000 €		
Drobný nehmotný maj.	400 €		
Drobný hmotný maj.	900 €		
Tovar	18 500 €		
Bankový účet	6 740 €		
<b>Spolu</b>	<b>80 900 €</b>	<b>Spolu</b>	<b>80 900 €</b>

## 8.2. Splácanie úveru

NATURA OUTDOOR, s. r. o. navrhuje nasledovný splátkový kalendár. (úroková miera je 4,00 % p. s., splátky sa realizujú na konci roka, prvá splátka je odložená)

### Splátkový plán

Obdobie (pol-rok)	Stav úveru	Splátka úveru	Úrok	Dlhová služba
1. (2008)	17 000 €	0 €	680 €	680 €
2. (2008)	17 000 €	3 400 €	680 €	4 080 €
3. (2009)	13 600 €	3 400 €	544 €	3 944 €
4. (2009)	10 200 €	3 400 €	408 €	3 808 €
5. (2010)	6 800 €	3 400 €	272 €	3 672 €
6. (2010)	3 400 €	3 400 €	136 €	3 536 €
<b>Spolu</b>	<b>X</b>	<b>17 000 €</b>	<b>2 720 €</b>	<b>19 720 €</b>

### Odpisy

Spoločnosť používa rovnomerné odpisovanie. V tomto pláne sa nepočíta s nákupom ďalšieho majetku:

### Odpisový plán

Názov dlhodobého majetku	Dĺžka odpisovania	Obstarávací Cena	Odpis		
			2008	2009	2010
Budovy, haly, stavby	20 rokov	45 000 €	2 250 €	2 250 €	2 250 €
Stroje, prístroje,...	6 rokov	1 360 €	227 €	227 €	227 €
Dopravné prostriedky	4 roky	8 000 €	2 000 €	2 000 €	2 000 €
<b>Spolu</b>		<b>x</b>	<b>4 477 €</b>	<b>4 477 €</b>	<b>4 477 €</b>

## 8.3. Náklady, výnosy, HV

NATURA OUTDOOR v prvom roku kalkuluje, že bude v strate, no v ďalších rokoch predpokladáme nárast obratu, v dôsledku čoho sa z červených čísel posunieme do zisku. V roku 2008 plánujeme zvýšiť objem predaja o 25 %, v roku 2009 o ďalších 10 %. Rast tržieb je na účely podnikateľského plánu stanovený veľmi konzervatívne, v dôsledku budovania stálej klientely dúfame, že bude oveľa dynamickejšia. Marža na úrovni 34 % z predajnej ceny zodpovedá trhovým podmienkam s obdobným tovarom.

<b>Položka</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<i>Medziročný nárast tržieb</i>		(+25 %)	(+10 %)
Tržby za predaj tovaru	88 000 €	110 000 €	121 000 €
- Náklady na nákup tovaru	58 080 €	72 600 €	79 860 €
= Obchodná marža na úrovni 34 %	29 920 €	37 400 €	41 140 €
<b>Predpokladané režijné náklady (v €)</b>	<b>33 695 €</b>	<b>31 983 €</b>	<b>32 920 €</b>
Energia	1 000 €	1 050 €	1 100 €
Odpisy	4 477 €	4 477 €	4 477 €
Reklama	1 300 €	1 000 €	1 000 €
Úroky z úveru	1 360 €	952 €	663 €
Mzdové náklady	13 800 €	14 500 €	15 000 €
Soc. poistenie za zam. (35,20 %)	4 858 €	5 104 €	5 280 €
Opravy a udržiavanie	3 000 €	500 €	500 €
Telefónne poplatky	600 €	600 €	600 €
PHM	2 500 €	3 000 €	3 500 €
Ostatné náklady	800 €	800 €	800 €
<b>Plánovaný VH brutto (v €)</b>	<b>- 3 775 €</b>	<b>5 417 €</b>	<b>8 220 €</b>
- Daň z príjmu 19 %	0 €	1 029 €	1 562 €
<b>Plánovaný VH netto (v €)</b>	<b>- 3 775 €</b>	<b>4 388 €</b>	<b>6 658 €</b>

pozn.: abstrahujeme od umorovania straty

## 9. PRÍLOHY

- list vlastníctva nehnuteľnosti,
- životopisy spoločníkov,
- cenové ponuky dodávateľov,
- výsledky trhového prieskumu.

### UPOZORNENIE:

Podnikateľský plán je duševným vlastníctvom spoločnosti Natura Outdoor, s. r. o.  
Informácie a údaje v ňom sú dôverné a majú charakter obchodného tajomstva.



# Podnikateľský plán

Pre túto hodinu nie sú potrebné žiadne poznámky pre študentov.

## DOMÁCA ÚLOHA



Predstavte si, že si plánujete vziať podnikateľský úver a chcete sa dozvedieť, za akých podmienok by vám ho banka poskytla. Rozdeľte sa do skupín s tým, že každá skupina navštívi inú banku. Za informáciami nemusíte nevyhnutne cestovať, často ich možno nájsť aj na internetových stránkach jednotlivých bánk.

## POUŽITÁ LITERATÚRA



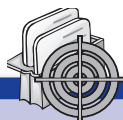
***Zdroje štúdia neboli zadané.***



# Bankový úver

61

## CIEĽ LEKCIE



Zvládnuť základnú terminológiu. Vedieť sa orientovať v ponuke komerčných úverov. Poznať základné podmienky poskytnutia podnikateľského úveru.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Bankový úver predstavuje dôležitý zdroj financovania podnikateľských aktivít, bez ktorého si podnikanie ako také často nevieme ani predstaviť. Na slovenskom trhu banky ponúkajú celú paletu úverov rôznych farieb, tvarov a veľkostí, no zorientovať sa v nich nie je vždy jednoduché.

## DOMÁCA ÚLOHA



Predstavte si, že si plánujete vziať podnikateľský úver a chcete sa dozvedieť, za akých podmienok by vám ho banka poskytla. Rozdeľte sa do skupín s tým, že každá skupina navštívi inú banku. Za informáciami nemusíte nevyhnutne cestovať, často ich možno nájsť aj na internetových stránkach jednotlivých bánk.

## ZÁKLADNÉ POJMY



- bankový úver
- klasifikácia úverov
- riziko úveru
- úroková sadzba
- náklady úveru

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- priesvitka,
- pomôcka „Kartičky ku kvízu“

### Metódy

- výklad
- skupinová práca
- diskusia

## ČASOVÝ HARMONOGRAM



### Aktivita

minúty

- |                                    |    |
|------------------------------------|----|
| 1. Výklad hlavnej myšlienky .....  | 5  |
| 2. Minikvíz.....                   | 10 |
| 3. Prezentácia domácej úlohy ..... | 5  |
| 4. Výklad teórie .....             | 20 |
| 5. Diskusia .....                  | 5  |

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Bankovníctvo  
Podnikanie  
Cvičná firma  
Ekonomika  
Hospodárske výpočty



Každý podnikateľ potrebuje z času na čas požičať finančné prostriedky. Jednou z možností ako vyriešiť nedostatok finančných prostriedkov v podniku, je vziať si bankový úver, ktorý sa medzi podnikateľmi teší veľkej obľube. Dôvodom sú **vlastnosti bankového úveru**, ktoré môžeme charakterizovať nasledovne:

- poskytnutím úveru neprechádzajú na veriteľa žiadne vlastnícke práva,
- veriteľ nedisponuje ani hlasovacími ani inými rozhodovacími právomocami,
- veriteľ má nárok len na platby dohodnutých úrokov a istiny, nie na časť zisku,
- veriteľ neručí za straty a záväzky podniku,
- úverové prostriedky sú podniku k dispozícii len v určitom časovo ohraničenom intervale,
- po uplynutí doby splatnosti musí byť splátkami splatená nominálna čiastka úveru,
- nároky veriteľov poskytujúcich podniku úverové prostriedky sú uspokojované ako prvoradé, ešte pred uspokojením nárokov poskytovateľov vlastných prostriedkov.

**Náklady úveru** – nákladom úveru nie je len úrok, ktorý podnikateľ za požičanie peňazí zaplatí, ale aj ostatné poplatky spojené s úverom (napríklad poplatky za prijatie a posúdenie žiadosti o úver, poplatky za vedenie úverových účtov či náklady na poistenie úveru). Úrok býva vyjadrený ročnou úrokovou sadzbou ako percento z dlžnej čiastky. Úrok je finančný náklad. Väčšinou sa skladá z dvoch zložiek:

- **Základná (referenčná) sadzba** – v praxi je najpoužívanejšia sadzba BRIBOR (Bratislava Interbank Offered Rate), ktorá môže byť jednomešačná, trojmesačná, šesťmesačná atď. BRIBOR je sadzba, za ktorú si slovenské banky navzájom požičiavajú peniaze.
- Základnú sadzbu banky ďalej zvyšujú o tzv. **pri-rážku**, ktorá vyjadruje riziko banky. Spravidla sa pohybuje od 1,5 do 3,5 % v závislosti od bonity klienta.

**Úroková sadzba** môže byť pevná (fixná) po celú dobu trvania úverového vzťahu alebo pohyblivá v prípade, že banka má nárok kedykoľvek sadzbu upraviť v závislosti na vývoji ceny (úroku) finanč-

ných zdrojov na peňažnom trhu. V praxi sa tiež môže podnikateľ stretnúť s kombinovanou sadzbou, čo znamená, že v rámci určitého obdobia je sadzba fixná a následne má banka možnosť upraviť sadzbu v prípade, že sa zmenia trhové podmienky.

Obr. č. 1: Ktoré faktory majú vplyv na úrokovú sadzbu úveru?<sup>1</sup>

Vstup	Pohyb ceny	Vysvetlenie
Interný rating		Vplyv závisí od ratingu
Kolaterál a záruky		Kolaterál znižuje stratu v prípade defaultu
Splatnosť		Dlhšia splatnosť zvyšuje neistotu spojenú s konkrétnym úverom
Obmedzujúce ustanovenie		Osobitné obmedzujúce ustanovenia umožňujú bankám znížiť svoje riziko (napríklad právo predčasného zrušenia)

**Riziko úveru** pre podnik predstavuje najmä z hľadiska splácania úrokov a istiny úveru. Pri prijímaní úveru si podnik musí uvedomiť, že obe čiastky je povinný zaplatiť bez ohľadu na to, ako sa vyvíja jeho hospodárenie. V opačnom prípade môže banka úver vypovedať a požadovať jeho okamžité splatenie, respektíve môže uplatniť svoje právo vyplývajúce z držby zábezpeky. Podnik, ktorý prijíma úver, musí venovať značnú pozornosť riadeniu svojich peňažných tokov (cash flow).

Poskytnutie úveru nie je žiadnou samozrejmosťou, v procese žiadosti o úver je rozhodujúce, aby podnikateľ dokázal bankových expertov presvedčiť o životaschopnosti svojho zámeru. Medzi základné podmienky slovenských komerčných bánk často patria:

- trvalé sídlo právnickej osoby v Slovenskej republike,
- najmenej dvojročná podnikateľská minulosť v danom obore podnikania,

<sup>1</sup> Európska komisia: Ako sa vyrovnat' s novou ratingovou kultúrou? Brusel 2006.



- kladné hospodárenie,
- žiadne podližnosti voči daňovému úradu, zdravotným poisťovniam a Sociálnej poisťovni,
- podnik nesmie byť v likvidácii alebo v konkurze,
- vedenie účtu v danej banke,
- predloženie podnikateľského zámeru,
- v prípade investičných projektov je zo strany banky požadované určité % spolufinancovania nákladov projektu,
- udanie účelu pôžičky,
- existencia kvalitnej zábezpeky.

Banka pri posudzovaní každého projektu postupuje s maximálnou opatrnosťou a bude ho skúmať predovšetkým z pohľadu reálnosti splatenia úveru, o ktorý sa podnikateľ uchádza. Dôležitú úlohu pri posudzovaní zohráva vlastný majetok podnikateľa vložený do podniku a jeho ďalšie záruky. Nároky na ručenie sú vysoké, úspech závisí od vytvorenia dôvery, kvality záruk a pod. (viac v lekcii č. 62 „Rokovanie s bankárom“). Porušenie úverovej zmluvy zo strany podnikateľa môže mať za následok jej zrušenie zo strany banky. Dôsledkom je povinnosť okamžite vrátiť dlžnú čiastku – to znamená istinu aj s úrokmi, v opačnom prípade hrozí spoločnosti exekúcia na založený majetok. Dôsledky nesplácania bankového úveru ohrozujú nielen finančnú stabilitu spoločnosti, ale aj jej samotnú existenciu.

Úverové produkty sa od seba môžu odlišovať v závislosti od rôznych kritérií:

<b>Doba splatnosti</b>	Krátkodobé (do 1 roka) Strednodobé (medzi 1 až 4 rokmi) Dlhodobé (viac ako 4 roky)
<b>Účel</b>	Prevádzkový kapitál (obežný majetok) Investície (nákup dlhodobého hmotného a nehmotného majetku) Preklenutie nepriaznivého, finančne náročného obdobia Reštrukturalizácia dlhov Bezúčelové úvery

<b>Mena</b>	Euro Americký dolár Švajčiarsky frank
<b>Splátky</b>	S odloženou splatnosťou Priebežné splácanie Rovnaká výška splátok – anuity Rozličná výška jednotlivých splátok Atypické splátky
<b>Úročenie</b>	Fixne stanovená úroková sadzba Variabilná úroková sadzba Ročné, polročné, štvrťročné, mesačné
<b>Ručenie</b>	Osobné ručenie Majetkové ručenie
<b>Počet bánk poskytujúcich úver</b>	Jedna banka Konzorcium bánk

Jednotlivé druhy úverov možno najlepšie klasifikovať podľa časového hľadiska a účelu, na ktorý boli poskytnuté. Napriek tomu, že jednotlivé úvery sa často prispôbujú individuálnym požiadavkám klientov, v praxi sa vyvinuli tieto štandardné typy úverov:

### Krátkodobé úvery (do 1 roka)

- **Kontokorentný úver** – základom je kontokorentný účet v banke, ktorý je vlastne kombináciou vkladového a úverového účtu, môže mať kreditný alebo debetný zostatok. Na účet prichádzajú príjmy a uskutočňujú sa z neho platby. Ak sú v danom období peňažné príjmy vyššie ako peňažné výdavky, vzniká vklad na požiadanie. Ak sú peňažné príjmy nižšie ako peňažné výdavky, účet prechádza do debetu. Debetné saldo na kontokorentnom účte predstavuje poskytnutie kontokorentného úveru. Výška debetného salda je dohodnutá v zmluve vo forme úverového limitu. Výhodou je skutočnosť, že podnikateľ pri každej krátkodobej potrebe peňažných prostriedkov nemusí nanovo uzatvárať úverovú zmluvu.
- **Revolvingový úver** – je zameraný na všetky druhy obežných prostriedkov, napr. zásoby na určitý druh výroby a pod., s výnimkou tých, ktoré

banka úveruje podnikateľovi na samostatnom úverovom účte. Je zvláštnym druhom kontokorentného úveru. V rámci dohodnutého revolvingového úveru poskytuje banka klientovi krátkodobý úver na dohodnutú sumu, ktorú klient nemôže prekročiť. Revolvingová úverová zmluva je právnou dohodou, z ktorej vyplýva, že zákazník má právo vypožičať si aj pod stanovený limit, ale musí zaplatiť poplatok.

- **Úver na prechodný nedostatok finančných prostriedkov** – poskytuje sa v prípade finančných ťažkostí nezavinených žiadateľom o úver na zaplatenie promptných platieb. Zvyčajne má krátke lehoty splatnosti – do 30 dní.
- **Lombardný úver** – je zabezpečený zálohou. Veľkosť lombardného úveru je podmienená hodnotou hnutelného majetku alebo práva. Ak sa úver v dohodnutom termíne nesplatí, uplatní banka svoje nároky vyplývajúce zo záložného práva na majetok zabezpečujúci úver. Lombardný úver je stanovený pevnou čiastkou na dohodnutú dobu, po ktorej musí byť splatný. Podľa toho, čo slúži ako predmet záložného práva, lombardný úver môže byť poskytnutý na cenné papiere, zmenky, pohľadávky, tovar, zásoby a pod.
- **Zmenkový úver** – už samotný názov hovorí, že tento úver je podmienený existenciou zmenky. Zmenka je úverový cenný papier, ktorý emituje/vydáva podnik za účelom získania peňažných prostriedkov, pričom sa zaväzuje v dohodnutom termíne splatiť dlh spolu s dohodnutým úverom.
- **Účelová pôžička** sa poskytuje na konkrétny účel. Banka každú žiadosť hodnotí samostatne a v závislosti od miery rizika určuje aj spôsob ručenia a úrokovú mieru.
- **Akceptačný úver** je zvláštny druh úveru, keď banka neposkytuje podniku priamo peňažné prostriedky, ale akceptuje zmenku, v ktorej sa zaviazá zaplatiť za dlžníka v lehote splatnosti. Banka týmto preberá záväzok dlžníka.
- **Avalový úver** – je ručiteľský úver, keď sa banka zaručuje uhradiť zmenkovú sumu v prípade, ak sa dlžník dostane do finančnej tiesne.

### **Strednodobé financovanie (1 až 5 rokov)**

- **Strednodobý úver** – je bežnou formou financovania, poskytuje financie až do piatich rokov v súlade so striktným súborom pravidiel špecifikovaných v listine, ktorou finančná inštitúcia ponúka svoj produkt a ktorú klient akceptuje. Vo všeobecnosti banka vyžaduje zabezpečenie úveru a dodržiavanie stanovených finančných pravidiel, ako sú napr. maximálna dovolená hranica ukazovateľa vlastného imania vo vzťahu k dlhom, požadovanú úroveň ukazovateľa prevádzkového kapitálu, obmedzenie predaja alebo zataženia aktív, zákaz výplaty dividend a podobne.

Úver môže byť poskytnutý na:

- **Úver na obežné aktíva** – úverujú sa ním najmä zásoby a náklady budúcich období, náklady zábehovej fázy, úvery pre leasingové spoločnosti a podobne.
- **Rozvojový úver** – je určený na úhradu nákladov spojených s obstarávaním dlhodobého majetku, rekonštrukciou stavieb a podobne.
- **Úver na zloženie podielov do obchodných spoločností** – pomáha podnikateľom vložiť vklady do spoločnosti.

### **Dlhodobé financovanie**

Dlhodobé financovanie je určené najmä pre stabilné podniky. Proces hodnotenia bonity (ratingu) podniku, ktoré realizujú špeciálne ratingové inštitúcie, resp. banky samotné, je značne náročnejší a nákladnejší ako u predchádzajúcich typov úverov.

Medzi dlhodobé úvery patria:

- **Úver získaný emisiou podnikových obligácií** – obligácia je cenný papier vyjadrujúci záväzok dlžníka (emitenta) voči majiteľovi (veriteľovi). Je charakteristická nasledovnými znakmi:
  - má určitú dobu splatnosti,
  - vopred stanovený úrok,
  - veritelia sa nemôžu podieľať na riadení podniku.

Pre podnik je financovanie dlhodobých potrieb prostredníctvom obligácií výhodné, nakoľko úrok je presne stanovený, majitelia spoločnosti

nestrácajú kontrolu a rozhodovacie právomoci a dlh možno často krát splatiť aj pred uplynutím doby, pokiaľ to umožňujú pravidlá emisie. Nevýhodou je fakt, že emisia obligácii je finančne náročná a tiež, že dlhodobo fixovanú úrokovú mieru nemožno upravovať v prípade zmien trhových podmienok.

- **Finančný úver** – podmienky týchto úverov sú tvorené veľmi individuálne. Tieto úvery sa zväčša poskytujú na maximálne 10 rokov. Úroková miera býva vyššia ako v prípade krátkodobých úrokov a býva stanovená pružne s ohľadom na mieru rizika. Charakteristickým znakom sú časté pravidelné splátky úrokov a istiny. Jednorazové splátky sa obvykle nevyužívajú. Tieto úvery majú prakticky výhradne účelový charakter, t. j. že banky ich poskytujú na vopred dohodnutý účel, napr. na preplácanie faktúr na konkrétnu výstavbu a podobne.
- **Hypotekárny úver** – ide o spravidla dlhodobý úver, ktorý je zaistený právom k danej nehnuteľnosti.

## **MALÝ ÚVEROVÝ SLOVNÍK**

**Istina** – celková čiastka požičaná od veriteľa nezačítajúca úrok.

**Úrok** – čiastka, ktorú platíme veriteľovi za poskytnutie finančných zdrojov a ktorá sa pripočítava k istine.

### **Úrokové skratky:**

- p. a. (per annum) – ročne,
- p. s. (per semestre) – polročne,
- p. q. (per quartale) – štvrťročne,
- p. m. (per mensem) – mesačne,
- p. d. (per diem) – denne.

**Úroková sadzba** – percento, o ktoré sa navýši istina úveru.

**Základná úroková sadzba** – sadzba, ktorú určuje Národná banka Slovenska.

**Náklady úveru** – rozdiel medzi vypožičanou čiastkou a čiastkou, ktorú treba vrátiť vrátane všetkých poplatkov.

**Anuita** – rovnomerná splátka úveru po celú dobu splatnosti.

**RPMN** – ročná percentuálna miera nákladov zohľadňuje všetky náklady spojené s úverom a slúži na porovnanie úverov rôznych poskytovateľov. RPMN sa počíta z istiny, ktorá zostáva nesplatená po každej splátke.



### 1. Výklad hlavnej myšlienky

Bankový úver predstavuje dôležitý zdroj financovania podnikateľských aktivít, bez ktorého si podnikanie ako také často nevieme ani predstaviť. Na slovenskom trhu banky ponúkajú celú paletu úverov rôznych farieb, tvarov a veľkostí, no zorientovať sa v nich nie je vždy jednoduché.

### 2. Minikvíz finančných termínov

Následne si získajte pozornosť študentov vedomostným kvízom. Rozdajte každému študentovi štyri kartičky, na ktorých sú vytlačené možnosti (A – B – C – D). Pre lepšiu identifikáciu môžu byť farebne odlíšené. Tieto kartičky poslúžia na označovanie odpovedí študentov na otázky. Študentom povedzte, aby sa postavili. Po prečítaní (premietnutí otázky na spätnom projektore) ponechajte študentom 30 sekúnd na rozmyslenie odpovede. Po tomto limite ich vyzvite, aby rukou hlasovali za odpoveď, ktorú považujú za správnu. Ak niekto zo študentov zodpovie otázku nesprávne, vypadáva z hry a posadí sa. Výhercu môžete motivovať plusovým bodom, prípadne nejakou drobnosťou. Otázky sú zoradené od najľahších po najťažšie. Upozornite študentov, aby hrali každý sám za seba, inak táto aktivita stráca svoje opodstatnenie. Kvíz vám napovie, ako sú študenti zorientovaní v základných finančných termínoch.

*Riešenie pre učiteľa:*

**1. Čiastka, ktorú dlžník pravidelne spláca veriteľovi sa nazýva:**

- a) úrok
- b) istina
- c) **splátka**
- d) záruka

**2. Čiastka požičaná od veriteľa nezahŕňajúca úrok sa nazýva:**

- a) **istina**
- b) dlhová služba
- c) anuita
- d) akontácia

**3. Ak pri úrokovej miere 4 % je skratka p. s., ide o úrokovú mieru udávanú:**

- a) ročne
- b) štvrtročne
- c) mesačne
- d) **polročne**

**4. Vylúčte odporujúci termín**

- a) solventný
- b) kredibilný
- c) bonitný
- d) **nedobytný**

**5. Kreditná karta na rozdiel od debetnej karty:**

- a) má väčší denný limit čerpania peňažných prostriedkov,
- b) umožňuje platbu kdekoľvek v zahraničí,
- c) **umožňuje čerpať peňažné prostriedky na úver,**
- d) majiteľovi poskytuje spoločenský status – kredit.

**6. Debetný zostatok na účte znamená:**

- a) zostatok nedočerpaného úveru,
- b) kladný zostatok na účte,
- c) nulový zostatok na účte,
- d) **mínusový zostatok na účte.**

**7. Úver, ktorý môže klient finančnej inštitúcie čerpať opakovane bez toho, aby musel v jednotlivých prípadoch finančnú inštitúciu žiadať o povolenie čerpať úver:**

- a) **revolvingový,**
- b) hypotekárny,
- c) lombardný,
- d) záručný.

**8. Ak si vezmem ročný úver 10 000 Eur, mesačná splátka je 9 00 Eur a jednorazový spracovateľský poplatok je 1 00 Eur, náklady úveru sú:**

- a) **900 Eur ( $12 \cdot 900 + 100$ ) – 10 000**
- b) 10 800 Eur
- c) 10 900 Eur
- d) 800 Eur

**9. Ak chcete porovnať ponuku viacerých bánk, jediným smerodajným ukazovateľom je:**

- a) ročná percentuálna miera nákladov úveru (zahŕňa úrok, poplatky, poistenie úveru atď),
- b) úroková miera úveru,
- c) výška mesačnej splátky,
- d) dĺžka trvania úveru a počet splátok.

**10. Slovenské banky si navzájom požičiavajú peniaze za úrokovú mieru označovanú ako:**

- a) BRIBOR = Bratislava Interbank Offered Rate
- b) LIBOR = London Interbank Offered Rate
- c) TIBOR = nezmysel
- d) SAX = slovenský akciový index

### **3. Prezentácia domácej úlohy**

Po vyhodnotení kvízu zrekapitulujte trhové prieskumy študentov, ktoré realizovali v rámci domácej úlohy. Vyzvite niekoľko dobrovoľníkov, aby prezentovali svoje zistenia.

### **4. Výklad**

Následne pokračujte v krátkom teoretickom výklade jednotlivých druhov úverov tak, aby v nich študenti získali prehľad. Postupujte v súlade s učebným textom. Kľúčovou informáciou pre nich je pravidlo, že krátkodobé potreby sa financujú z krátkodobých zdrojov a dlhodobé potreby z dlhodobých zdrojov. Ak podnik porušuje toto finančné pravidlo, hrozia mu nemalé finančné problémy, ktoré môžu vyústiť až k zániku spoločnosti.

### **5. Diskusia**

Na záver hodiny diskutujte so študentami o úverových produktoch.

#### **Otázky do diskusie:**

- *V čom spočíva rozdiel medzi úvermi od bánk a úvermi, ktoré poskytujú nebankové subjekty?*
- *Čo všetko si treba dôkladne premyslieť skôr, ako požiadame o úver?*
- *Aký druh investície je podľa vás „hodný“ rizika spojeného s rozhodnutím „vziať“ si úver? (auto, dovolenka, byt, vybavenie firmy...)*





# Minikvíz finančných termínov

**1. Čiastka, ktorú dlžník pravidelne spláca veriteľovi sa nazýva:**

- a) úrok
- b) istina
- c) **splátka**
- d) záruka

**2. Čiastka požičaná od veriteľa nezahŕňajúca úrok sa nazýva:**

- a) istina
- b) dlhová služba
- c) anuita
- d) akontácia

**3. Ak pri úrokovej miere 4 % je skratka p. s., ide o úrokovú mieru udávanú:**

- a) ročne
- b) štvrťročne
- c) mesačne
- d) polročne

**4. Vylúčte odporujúci termín**

- a) solventný
- b) kredibilný
- c) bonitný
- d) nedobytný

**5. Kreditná karta na rozdiel od debetnej karty:**

- a) má väčší denný limit čerpania peňažných prostriedkov
- b) umožňuje platbu kdekoľvek v zahraničí
- c) umožňuje čerpať peňažné prostriedky na úver
- d) majiteľovi poskytuje spoločenský status – kredit

**6. Debetný zostatok na účte znamená:**

- a) zostatok nedočerpaného úveru
- b) kladný zostatok na účte
- c) nulový zostatok na účte
- d) mínusový zostatok na účte

**7. Úver, ktorý môže klient finančnej inštitúcie čerpať opakovane bez toho, aby musel v jednotlivých prípadoch finančnú inštitúciu žiadať o povolenie čerpať úver:**

- a) revolvingový
- b) hypotekárny
- c) lombardný
- d) záručný

**8. Ak si vezmem ročný úver 10 000 Eur, mesačná splátka je 900 Eur a jednorazový spracovateľský poplatok je 100 Eur, náklady úveru sú:**

- a) 900 Eur
- b) 10 800 Eur
- c) 10 900 Eur
- d) 800 Eur

**9. Ak chcete porovnať ponuku viacerých bánk, jediným smerodajným ukazovateľom je:**

- a) ročná percentuálna miera nákladov úveru (zahŕňa úrok, poplatky, poistenie úveru atď),
- b) úroková miera úveru
- c) výška mesačnej splátky
- d) dĺžka trvania úveru a počet splátok

**10. Slovenské banky si navzájom požičiavajú peniaze za úrokovú mieru označovanú ako:**

- a) BRIBOR = Bratislava Interbank Offered Rate
- b) LIBOR = London Interbank Offered Rate
- c) TIBOR = nezmysel
- d) SAX = slovenský akciový index





# Kartičky ku kvízu

A

B

C

D



# Bankový úver

Vlastnosti bankového úveru môžeme charakterizovať nasledovne:

- poskytnutím úveru neprechádzajú na veriteľa žiadne vlastnícke práva,
- veriteľ nedisponuje ani hlasovacími ani inými rozhodovacími právomocami,
- veriteľ má nárok len na platby dohodnutých úrokov a istiny, nie na časť zisku,
- veriteľ neručí za straty a záväzky podniku,
- úverové prostriedky sú podniku k dispozícii len v určitom časovo ohraničenom intervale,
- po uplynutí doby splatnosti musí byť splátkami splatená nominálna čiastka úveru,
- nároky veriteľov poskytujúcich podniku úverové prostriedky sú uspokojované ako prvoradé, ešte pred uspokojením nárokov poskytovateľov vlastných prostriedkov.

**Náklady úveru** – nákladom úveru nie je len úrok, ktorý podnikateľ za požičanie peňazí zaplatí, ale aj ostatné poplatky spojené s úverom. (napríklad poplatky za prijatie a posúdenie žiadosti o úver, poplatky za vedenie úverových účtov či náklady na poistenie úveru). Úrok býva vyjadrený ročnou úrokovou sadzbou ako percento z dlžnej čiastky. Úrok je finančný náklad. Väčšinou sa skladá z dvoch zložiek:

- **Základná (referenčná) sadzba** – v praxi je najpoužívanejšia sadzba BRIBOR (Bratislava Interbank Offered Rate), za ktorú si slovenské banky navzájom požičiavajú peniaze.
- Základnú sadzbu banky ďalej zvyšujú o tzv. **prirážku**, ktorá vyjadruje riziko banky. Spravidla sa pohybuje od 1,5 do 3,5 % v závislosti od bonity klienta.

**Úroková sadzba** môže byť pevná (fixná) po celú dobu trvania úverového vzťahu alebo pohyblivá v prípade, že banka má nárok kedykoľvek sadzbu upraviť v závislosti na vývoji ceny (úroku) finančných zdrojov na peňažnom trhu. V praxi sa tiež môže podnikateľ stretnúť s kombinovanou sadzbou,

čo znamená, že v rámci určitého obdobia je sadzba fixná a následne má banka možnosť upraviť sadzbu v prípade, že sa zmenia trhové podmienky.

**Riziko úveru** pre podnik predstavuje najmä schopnosť splácať úroky a istinu úveru. Pri prijímaní úveru si podnik musí uvedomiť, že obe čiastky je povinný zaplatiť bez ohľadu na to, ako sa vyvíja jeho hospodárenie. V opačnom prípade môže banka úver vypovedať a požadovať jeho okamžité splatenie, respektíve môže uplatniť svoje právo vyplývajúce z držby zábezpeky. Podnik, ktorý prijíma úver, musí venovať značnú pozornosť riadeniu svojich peňažných tokov (cash flow).

Jednotlivé druhy úverov možno najlepšie klasifikovať podľa časového hľadiska a účelu, na ktorý boli poskytnuté. Napriek tomu, že jednotlivé úvery sa často prispôbujú individuálnym požiadavkám klientov, v praxi sa vyvinuli tieto štandardné typy úverov:

## Krátkodobé úvery (do 1 roka)

- **Kontokorentný úver** – základom je kontokorentný účet v banke, na ktorom v rámci stanoveného limitu môže ísť podnikateľ aj do debetu (mínusu). Výhodou je skutočnosť, že podnikateľ pri každej krátkodobej potrebe peňažných prostriedkov nemusí nanovo uzatvárať úverovú zmluvu.
- **Revolvingový úver** – je zvláštnym druhom kontokorentného úveru zameraného na obežné aktíva (zásoby a pohľadávky). Banka poskytuje klientovi krátkodobý úver na dohodnutú sumu, ktorú klient nemôže prekročiť.
- **Úver na prechodný nedostatok finančných prostriedkov** - poskytuje sa v prípade finančných ťažkostí nezavinených žiadateľom o úver na zaplatenie promptných platieb. Zvyčajne má krátke lehoty splatnosti – do 30 dní.
- **Lombardný úver** – je zabezpečený zálohou. Veľkosť lombardného úveru je podmienená hodnotou hnuťelného majetku alebo práva. Podľa toho, čo slúži ako predmet záložného práva, lombardný úver môže byť poskytnutý na cenné papiere, zmenky, pohľadávky, tovar, zásoby a pod.
- **Zmenkový úver** – už samotný názov hovorí, že tento úver je podmienený existenciou zmenky.



Zmenka je úverový cenný papier, ktorý emituje/vydáva podnik za účelom získania peňažných prostriedkov, pričom sa zaväzuje v dohodnutom termíne splatiť dlh spolu s dohodnutým úverom.

- **Účelová pôžička** sa poskytuje na konkrétny účel. Banka každú žiadosť hodnotí samostatne a v závislosti od miery rizika určuje aj spôsob ručenia a úrokovú mieru.
- **Akceptačný úver** je zvláštny druh úveru, keď banka neposkytuje podniku priamo peňažné prostriedky, ale akceptuje zmenku, v ktorej sa zaviazne zaplatiť za dlžníka v lehote splatnosti. Banka týmto preberá záväzok dlžníka.
- **Avalový úver** – je ručiteľský úver, keď sa banka zaručuje uhradiť zmenkovú sumu v prípade, ak sa dlžník dostane do finančnej tiesne.

### Strednodobé financovanie (1 až 5 rokov)

**Strednodobý úver** – je bežnou formou financovania, poskytuje financie až do piatich rokov v súlade so striktným súborom pravidiel špecifikovaných v listine, ktorou finančná inštitúcia ponúka svoj produkt a ktorú klient akceptuje. Úver môže byť na:

- **Úver na obežné aktíva** – úverujú sa ním najmä zásoby a náklady budúcich období, náklady zábehovej fázy, úvery pre leasingové spoločnosti a pod.
- **Rozvojový úver** – je určený na úhradu nákladov spojených s obstarávaním dlhodobého majetku, rekonštrukciou stavieb a pod.
- **Úver na zloženie podielov do obchodných spoločností** – pomáha podnikateľom vložiť vklady do spoločnosti.

### Dlhodobé financovanie

Dlhodobé financovanie je určené najmä pre stabilné podniky. Proces hodnotenia bonity (ratingu) podniku, ktoré realizujú špeciálne ratingové inštitúcie, resp. banky samotné, je značne náročnejší a nákladnejší ako u predchádzajúcich typov úverov.

### Medzi dlhodobé úvery patria:

- **Úver získaný emisiou podnikových obligácií** – obligácia je cenný papier vyjadrujúci záväzok dlžníka (emitenta) voči majiteľovi (veriteľovi).

Je charakteristická nasledovnými znakmi:

- má určitú dobu splatnosti,
- vopred stanovený úrok,
- veritelia sa nemôžu podieľať na riadení podniku.
- **Finančný úver** – podmienky týchto úverov sú tvorené veľmi individuálne. Zväčša sa poskytujú na max. 10 rokov. Tieto úvery majú prakticky výhradne účelový charakter, t. j. že banky ich poskytujú na vopred dohodnutý účel, napr. na preplácanie faktúr na konkrétnu výstavbu a podobne.
- **hypotekárny úver** – ide o spravidla dlhodobý úver, ktorý je zaistený právom k danej nehnuteľnosti.

### MALÝ ÚVEROVÝ SLOVNÍK

**Istina** – celková čiastka požičaná od veriteľa nezahŕňajúca úrok.

**Úrok** – čiastka, ktorú platíme veriteľovi za poskytnutie finančných zdrojov a ktorá sa pripočítava k istine.

#### Úrokové skratky:

- p. a. (per annum) – ročne,
- p. s. (per semestre) – polročne,
- p. q. (per quartale) – štvrtročne,
- p. m. (per mensem) – mesačne,
- p. d. (per diem) – denne.

**Úroková sadzba** – percento, o ktoré sa navýši istina úveru.

**Základná úroková sadzba** – sadzba, ktorú určuje Národná banka Slovenska.

**Náklady úveru** – rozdiel medzi vypožičanou čiastkou a tou, ktorú treba vrátiť vrátane poplatkov.

**Anuita** – rovnomerná splátka úveru po celú dobu splatnosti.



### DOMÁCA ÚLOHA

Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna úloha.



### POUŽITÁ LITERATÚRA

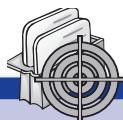
- Európska komisia: *Ako sa vyrovnáť s novou ratingovou kultúrou?* Brusel 2006
- Price Waterhouse Coopers: *Zásady řízení úvěrů.* Management Press, Praha 1999

### Zdroje štúdia neboli zadané.

- [www.podnikajte.sk](http://www.podnikajte.sk)
- internetové stránky slovenských bánk

# Rokovanie s bankárom

## CIEĽ LEKCIE



Zistiť, na koho sa začínajúci podnikateľ môže obrátiť so žiadosťou o financovanie. Spoznať niekoľko základných pravidiel financovania podnikania.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Určite sa každý podnikateľ v priebehu svojej činnosti dostane do situácie, kedy potrebuje požičať peniaze. Dôvody môžu byť rôzne, od obstarania nových strojov, cez zaplatenie miezd zamestnancom, až po zaplatenie faktúr za materiál. Ak chce podnikateľ požiadať o úver, mal by sa pripraviť na to, že každá banka má stanovenú vlastnú úverovú politiku a pri poskytovaní úverov klientom uplatňuje veľa zásad a metodologických postupov. Skôr než banka poskytne úver, musí preveriť bonitu klienta, t. j. jeho schopnosť splatiť záväzky vyplývajúce z prijatého úveru.

## DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

# 62

## ZÁKLADNÉ POJMY



- finančné riadenie
- tok statkov
- tok peňazí
- tichý spoločník
- rizikový kapitál

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- priesvitka

### Metódy

- výklad
- skupinová práca
- diskusia

## ČASOVÝ HARMONOGRAM



### Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky ..... 5
2. Prípadová štúdia ..... 15
3. Výklad teórie ..... 20
4. Diskusia ..... 5

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Bankovníctvo  
Podnikanie  
Cvičná firma  
Aplikovaná ekonómia  
Náuka o spoločnosti



## Príprava na rozhovor s bankárom

Nie každý má úspech pri získavaní úveru. Na rokovanie s bankou je potrebné dôkladne pripraviť. Z tohto dôvodu sme pripravili špeciálnu lekciu zameranú na rokovanie s bankármi. Pri rozhodovaní banky o tom, či klientovi poskytne úver zohráva úlohu množstvo faktorov a informácií, ktoré možno zaradiť do nasledovných skupín:

- informácie o klientovi,
- informácie o predmete podnikania,
- informácie o trhu,
- informácie o finančných výsledkoch,
- informácie o predmete úveru,
- informácie o podnikateľskom pláne.

### Desatoro pravidiel pri rokovaní s bankárom

1. **Dôležitá je príprava.** Nikdy nechodte na rokovanie s bankárom nepripravený. Čím lepšie ste pripravený, tým väčšia je šanca na úspech.
2. **Presvedčte o rentabilite.** Ak chcete, aby banka podporila váš zámer, tak je dôležité ju presvedčiť o rentabilite vášho podnikateľského zámeru.
3. **Pred rokovaním si vyjasnite úlohy.** Ak idete na rokovanie s bankárom s vašim spoločníkom, alebo finančným poradcom, vždy je dôležité si vopred vyjasniť úlohy a stanoviť si pravidlá. Zámer by ste určite mali predstavovať vy, aj keď vám váš ekonóm alebo finančný poradca prichystal podklady.
4. **Vystupujte sebaisto.** Ak nedáte najavo, že ste stopercentne presvedčený o úspešnosti podnikateľského zámeru, nepresvedčíte ani bankára.
5. **Podklady podporujú argumenty.** Ak chcete, aby bolo vaše rokovanie s bankou úspešné, pripravte si odborné podklady, ktoré podporia vašu argumentáciu.
6. **Vzťah, medzi bankárom a dlžníkom, je minimálne taký dôležitý, ako vzťah s vašim najvýznamnejším zákazníkom.** Keď sa stane akýkoľvek problém (nemáte na splátky úverov, lebo vám nezaplatili zákazníci, urobíte chybu alebo čokoľvek iné) musíte mať možnosť obrátiť sa na svojho bankára, vysvetliť mu čo sa stalo a nájsť riešenie problému. Cena tohto riešenia však

môže byť omnoho príjemnejšia, ako keby vám bankár neveril. A ako to dosiahnuť?

7. **Bankára neustále udržiajte „v obraze“.** Používajte fakty, vizualizácie, podrobné informácie. Dokážte, že máte stále biznis pod kontrolou a usmievajte sa, aj keby ste posledné noci nespali. Keď problém vyriešite, pozvite ho na obed. Rovnako ako svojich najlepších zákazníkov.
8. **Dobrá podnikateľ očakáva otázky a vopred na ne odpovedá.** Premyslite si, aké problémové oblasti by bankár mohol vo vašom zámere vidieť a premyslite si odpovede a argumentáciu.
9. **Banka požičiava jednotlivcovi, nie spoločnosti,** preto je dôležité aký dojem robíte a či dodržiavate dohody, termíny, ktoré ste si s bankárom dohodli.
10. **Dobrá banka sa podobá viac na lekára než na predavača v McDonald's.** (McDonald's – prídete – vypýtate si – dostanete. Lekár najskôr analyzuje, potom lieči).

### Dokumenty potrebné k žiadosti o podnikateľský úver

K podaniu žiadosti o úver pre podnikateľa budete pravdepodobne potrebovať nasledujúce dokumenty:

- notársky overenú kópiu dokladu preukazujúceho právnu subjektivitu (zvyčajne výpis z obchodného registra nie starší ako 3 mesiace),
- základné informácie o spoločnosti,
- ročné účtovné závierky, výročné správy, správy auditora (ak existujú) a daňové priznania (spravidla za 3 predchádzajúce roky), priebežnú účtovnú závierku bežného roka,
- informácie o predmete financovania,
- podnikateľský zámer s dôrazom na finančný plán po dobu splatnosti úveru,
- potvrdenia o neexistencii dlhov voči daňovému úradu, zdravotným poisťovniam, Sociálnej poisťovni,
- prehlásenie o vzájomných väzbách na iné subjekty,
- podklady týkajúce sa navrhovanej zábezpeky,
- bankové referencie ak existujú,
- doklady preukazujúce zaistenie produkcie (kópie obdobyťových kontraktov),
- ďalšie doplňujúce údaje podľa požiadaviek banky.

## Proces žiadania a schvaľovania úveru

V prípade, ak ste sa rozhodli, že niektorá z foriem úverového financovania je pre vaše podnikanie najdostupnejšia, resp. najlepšia voľba, pripravte sa na proces rokovania o úvere, ktorý nezriedka trvá aj dva mesiace v závislosti od povahy situácie, vašich očakávaní a pripravenosti splňať podmienky, ktoré na vás banka bude klásť. Proces možno rozdeliť do niekoľkých fáz:

### 1. Skúmanie žiadosti o poskytnutie úveru

Klient, uchádzajúci sa o úver, sa musí obrátiť na banku so žiadosťou o jeho poskytnutie. Písomná žiadosť o úver tvorí základ pre:

- **Preverenie úveru vhodnosti príjemcu úveru** – t. j. spôsobilosti klienta uzatvárať právoplatné úverové obchody, teda sa voči banke právne účinným spôsobom zaviazat'. (Např. u fyzických osôb vzniká plnoletosťou. U právnických osôb súvisí predovšetkým so samotným vznikom právnickej osoby a oprávnenosťou stanovených pracovníkov firmy k jej zastupovaniu a uzatváraniu zmlúv; klient musí predložiť doklad o zápise v Obchodnom registri, živnostenské oprávnenie a pod.).
- **Preverenie úveru schopnosti príjemcu úveru** – t. j. schopnosti klienta splniť záväzky z úverového vzťahu (uhradiť úroky a splátky úveru podľa podmienok stanovených v úverovej zmluve),
- **uzavretie zmluvy o úver,**
- **uzavretie zmlúv o zaistení úveru.**

Prvá fáza rokovania o úvere sa obvykle začína ústnym prerokovávaním za účelom oboznámenia banky o vašich zámeroch, pričom predmetom rokovania je vymedzenie základných parametrov, ako sú:

- výška úveru,
- predpokladaná splatnosť úveru,
- účel úveru,
- ponúkaných a požadovaných záruk,
- druh úveru.

Písomná žiadosť o poskytnutie úveru obvykle obsahuje:

- údaje o klientovi,
- požadovaný druh úveru,
- čiastku a menu úveru,
- dobu splatnosti,
- spôsob splácania úveru,
- spôsob zaistenia úveru,
- účel použitia,
- podnikateľský zámer,
- údaje o finančnej situácii klienta,
- údaje o čerpaných úveroch a obchodných spojeniach k iným bankám.

### 2. Rokovanie o zaistení úveru

Zmyslom zaistenia úveru požadovaného bankami je zamedziť stratám v prípade platobnej neschopnosti klienta. Zaistenie (záruka) úveru umožňuje bankám uplatniť nároky voči dlžníkovi alebo tretej osobe a dosiahnuť náhradu úverovej alebo úrokovej pohľadávky.

Pri posudzovaní zaistenia úveru musia banky zvažovať nasledujúce skutočnosti:

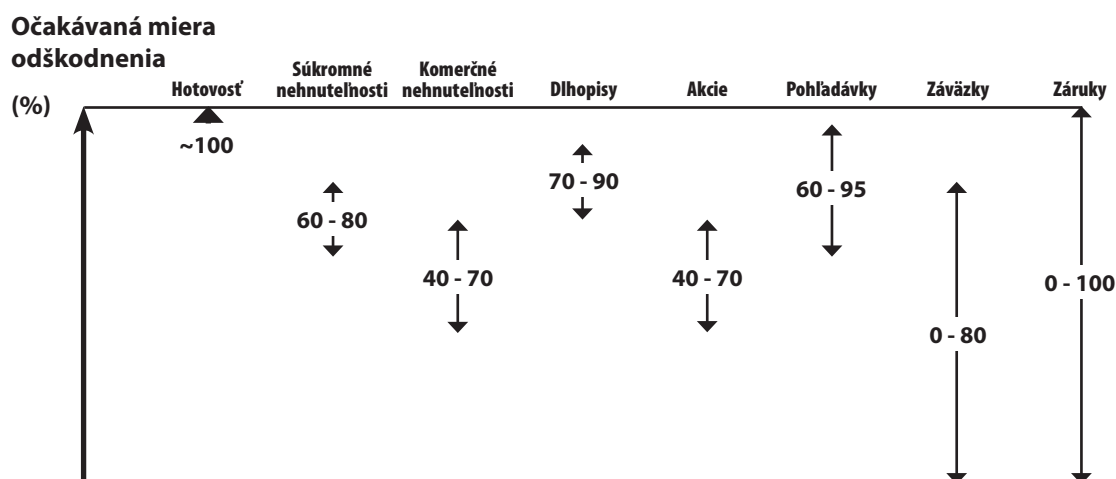
- súdnu vymáhateľnosť práva banky k predmetu zaistenia,
- objektivitu ocenenia predmetu zaistenia,
- likviditu zaistenia – rýchlosť speňažiteľnosti záruky,
- stabilitu hodnoty predmetu zaistenia – např. u akcií môže byť veľmi premenlivá,
- možnosť kontroly prostredníctvom riadnej dokumentácie a bezpečného uloženia predmetu zaistenia.

K zaisteniu úveru je najčastejšie používané:

- Ručenie – ručiteľom sa stáva ten, kto veriteľovi prehlási, že ho uspokojí, ak tak neučiní dlžník sám.
- Prijatá banková záruka vystavená inou než daný úver poskytujúcou bankou
- Avalovaná zmenka - avalom sa označuje zmenkové ručenie.
- Záložné právo k nehnuteľnej veci.
- Záložné právo k hnuteľnej veci.
- Záložné právo k pohľadávke.
- Záložné právo k cenným papierom.



Obr. č. 1: Bankou uznaná hodnota kolaterálu (záruky) z celkovej hodnoty záruky



### 3. Voľba spôsobu splácania úveru

Existujú rôzne možnosti splácania, ktoré závisia najmä od druhu úveru a účelu jeho použitia. Úver môže byť splácaný jednorázovou splátkou, prípadne v niekoľkých pravidelných či nepravidelných splátkach. V úverovej zmluve takisto možno dohodnúť odklad splatnosti prvej splátky o určité obdobie a podobne.

Z hľadiska úroku a splátky rozlišujeme:

- **bežné splácanie** – splátky úveru (istiny) a splátky úroku sú vyčíslené zvlášť, splácať sa môžu buď samostatne alebo dohromady a výška úrokov sa vždy mení alebo je závislá na zostatku úveru v zúčtovacom období,
- **anuitné splácanie** – v splátke je zahrnutý súčasne úrok i úmor úveru (splátka istiny), pričom celková splátka je stále v rovnakej výške.

### 4. Uzavretie úverovej zmluvy

Na základe prevedených analýz úveru schopnosti a úveru vhodnosti klienta, posúdení záruk, zváženia spôsobu splácania úveru a stanovenia ceny úveru vypracujú pracovníci banky návrh na poskytnutie úveru, ktorý je predkladaný na posúdenie úverovému výboru alebo úverovej komisii príslušnej pobočky alebo centrál banky. Po kladnom posúdení úverového návrhu banka klientovi predkladá návrh úverovej zmluvy v zmysle Obchodného zákonníka.

### Náležitosti úverovej zmluvy:

Úverová zmluva by mala obsahovať presné a nezameniteľné údaje o jednotlivých zmluvných stranách ako aj o charaktere úveru:

- názov a sídlo PO, resp. meno a adresa FO,
- názov a sídlo banky,
- účel úveru,
- výška úveru,
- výška úrokovej sadzby,
- spôsob čerpania úveru,
- termíny a splátky istiny úveru a úrokov,
- splatnosť úveru,
- spôsob zaistenia,
- práva a povinnosti oboch zmluvných strán,
- dátum uzatvorenia zmluvy,
- podpisy oboch zmluvných strán.

**Úverovú zmluvu si pred podpísaním dôkladne prečítajte!**

### 5. Kontrola plnenia úverových podmienok

Hneď ako banka úver poskytne, uskutočňuje v stanovených termínoch kontrolu plnenia úverových podmienok, pričom sa sústreďuje predovšetkým na:

- schopnosť klienta dosiahnuť svoje peňažné záväzky (t. j. či splátky úverov a úrokov sú realizované v stanovených termínoch),
- účelové použitie úveru,
- celkovú finančnú situáciu klienta na základe predkladaných účtovných a štatistických výkazov, prípadne ďalších vyžiadaných podkladov a hlásení,
- plnenie ďalších podmienok stanovených bankou pri poskytnutí úveru.





## 1. Výklad hlavnej myšlienky

Určite sa každý podnikateľ v priebehu svojej činnosti dostane do situácie, kedy potrebuje požičať peniaze. Dôvody môžu byť rôzne, od obstarania nových strojov, cez zaplatenie miezd zamestnancom, až po zaplatenie faktúr za materiál. Ak chce podnikateľ požiadať o úver, mal by sa pripraviť na to, že každá banka má stanovenú vlastnú úverovú politiku a pri poskytovaní úverov klientom uplatňuje veľa zásad a metodologických postupov. Skôr než banka poskytne úver, musí preveriť bonitu klienta, t. j. jeho schopnosť splatiť záväzky vyplývajúce z prijatého úveru.

### POZNÁMKA

Pri výklade látky tejto lekcie sa zamerajte na rozvoj logických schopností študentov pri riešení praktických situácií. Hodinu začnite nasledovnou prípadovou štúdiou.

## 2. Prípadová štúdia „Tomáš, Zuzana a ich bankári“

Prípadovú štúdiu slovne odprezentujte.

Tomáš a Zuzana sú majiteľmi malých podnikov. Tomášov podnik pôsobí v ľahkom strojárstve, Zuzanin v oblasti textilnej výroby. Obaja pôsobia v rovnakom kraji. Tomáš žije v menšom meste, kde je v styku s pobočkou jednej nemenovanej slovenskej komerčnej banky. Zuzana pôsobí vo veľkom meste, kde rokuje s pobočkou rovnakej banky.

V dôsledku komplikujúcej sa situácie v oboch odvetviach sa obaja podnikatelia dostali do finančnej tiesne, ktorá sa zhoršovala zo dňa na deň v dôsledku:

- predlžujúcej sa splatnosti pohľadávok voči odberateľom,
- zvyšujúceho sa počtu nedobytných pohľadávok voči podnikom, ktoré dovtedy bez problémov faktúry načas uhradili,
- nedôvery dodávateľov, ktorá viedla k zavedeniu C.O.D („Cash On Delivery“) – okamžitej platbe pri nákupe materiálu,
- znižujúcich sa priemerných marží v oboch odvetviach.

Obaja podnikatelia teda boli v podobnej situácii, no rovnaká banka sa v oboch prípadoch zachovala odlišne. Zuzane banka pomohla poskytnutím dodatočných zdrojov, v prípade Tomáša však trvala na znížení objemu pôžičiek. Tomášovi sa podarilo záväzok voči banke splniť čiastočne a nakoniec skončil v likvidácii.

*Spýtajte sa žiakov, čo mohlo byť príčinou rozdielneho konania banky. Odpovede zapíšte na tabuľu, môžu byť nasledovné:*

- Zuzana mala bohatého manžela, ktorý jej pomohol obstarat dodatočné bankové záruky,
- Zuzanin odvetvie banka vyhodnotila ako perspektívnejšie, Tomášovmu až tak neverila,
- Zuzana rokovala s inou pobočkou ako Tomáš a podobne.

Následne pokračujte v prezentácii prípadovej štúdie.

Zuzana spozorovala problém koncom leta, keď niektorí z jej zákazníkov začali meškať s platbami. Zuzana ich okamžite kontaktovala, aby zistila dôvod meškania. Dozvedela sa, že viacerým jej odberateľom nielenže poklesli tržby, ale negatívne ich ovplyvnilo zvýšenie úrokových mier bankových úverov. Zuzana sa s dotknutými zákazníkmi korektne dohodla na predĺžení splatnosti faktúr a následne zašla do svojej banky, aby prediskutovala možnosti zvýšenia svojho kontokorentného úverového rámca. Rozhodnutie banky nepadlo tak rýchlo, ako Zuzana očakávala, preto sa obrátila na svojich dodávateľov a požiadala ich o odloženie splatnosti svojich faktúr. Tentokrát dopadlo jej rokovanie úspešne. Splatnosť dodávateľských faktúr bola predĺžená o celých šesť týždňov.

O dva mesiace sa ozvala Zuzanina banka, aby jej oznámila, že akceptuje požadované navýšenie kontokorentného úveru. Rozhodnutie prišlo krátko na to, ako Zuzana zaplatila odložené dodávateľské faktúry. Zuzana tak získala dostatok peňažných prostriedkov na svoju bežnú prevádzku. V zimnom období sa situácia v odvetví upokojila, Zuzaniným zákazníkom sa v dôsledku Vianočných nákupov zvýšili tržby, čo im umožnilo uhradiť svoje staré resty voči Zuzane a dostať sa na pôvodnú štandardnú splatnosť faktúr.

V Tomášovom prípade sa situácia vyvíjala inak. Prvýkrát sa Tomášova banka o existencii problémov dozvedela v momente, keď debetný zostatok na Tomášovom účte prekročil schválený bankový limit. Banka kontaktovala Tomáša, aby sa dozvedela, kde je problém. Tomáš si s bankou síce dohodol stretnutie, no na poslednú chvíľu ho zrušil. Jeden z Tomášových zákazníkov, ktorý bol taktiež insolventný, bol klientom tej istej banky. Čo čert nechcel, banka sa sprostredkovane dozvedela o Tomášových problémoch skôr ako jej to sám stihol vysvetliť. Medzitým Tomáš nereagoval na ďalšie telefonáty z banky a keď sa nakoniec do banky dostavil, account manažér, ktorý mal Tomášovu firmu na starosti, nebol prítomný. Tomáš dostal od banky ultimátum, aby do dvoch týždňov splatil polovicu svojho bankového dlhu, čo sa mu bohužiaľ nepodarilo. Tomášova firma skončila v likvidácii, banka po predaji založeného majetku dostala naspäť len časť svojich peňazí a každý z nezabezpečených Tomášových veriteľov o svoje peniaze prišiel celkom.

Opäť sa opýtajte študentov, čo bolo dôvodom rozdielneho prístupu banky v oboch prípadoch.

### **Riešenie prípadovej štúdie**

Tajomstvo Zuzaninho úspechu spočívalo vo vzťahu s bankou – aké informácie jej poskytovala, kedy a ako ich poskytovala. Aby sme si mohli vytvoriť lepší vzťah so svojou bankou a mohli využívať bankový systém vo svoj prospech, musíme pochopiť systém, v rámci ktorého bankár pracuje a ako fungujú služby, ktoré vám môže banka ponúknuť.

### **3. Výklad**

Pokračujte výkladom elementárnych pravidiel pri rokovaní s bankárom. Postupujte v súlade s učebným textom. Študentom tiež ozrejmíte postup banky pri schvaľovaní úveru. Pri vysvetľovaní postupu schvaľovania úveru použite schému „Proces žiadania schvaľovania úveru“, ktorú žiaci dostanú v poznámkach. K dispozícii máte aj priesvitku.

Výklad schémy môžete spestriť hrou na bankárov a pomocou schémy budete posudzovať úver týkajúci sa prípadovej štúdie, ktorú študenti obdržali

v rámci lekcie o podnikateľskom pláne (viď lekcia č. 60 „Podnikateľský plán - prípadová štúdia“).

### **4. Diskusia**

Na záver diskutujte so študentmi o úverových produktoch.

#### **Otázky do diskusie:**

- *V čom, podľa vás, spočíva hlavný prínos úverov pre podnikateľa?*
- *Prečo je jednoduchšie získať úver v nebankovom subjekte než v banke?*
- *V čom spočíva hlavný princíp podnikania v bankovníctve?*



# Rokovanie s bankárom

## Príprava na rozhovor s bankárom

Nie každý má úspech pri získavaní úveru. Na rokovanie s bankou je treba dôkladne sa pripraviť. Z tohto dôvodu sme pripravili špeciálnu lekciu zameranú na rokovanie s bankármi. Pri rozhodovaní banky o tom, či klientovi poskytne úveru zohráva úlohu množstvo faktorov a informácií, ktoré možno zaradiť do nasledovných skupín:

- informácie o klientovi,
- informácie o predmete podnikania,
- informácie o trhu,
- informácie o finančných výsledkoch,
- informácie o predmete úveru,
- informácie o podnikateľskom pláne.

## Desaťero pravidiel pri rokovaní s bankárom

1. **Dôležitá je príprava.** Nikdy nechodte na rokovanie s bankárom nepripravený. Čím lepšie ste pripravený, tým väčšia je šanca na úspech.
2. **Presvedčte o rentabilite.** Ak chcete, aby banka podporila váš zámer, tak je dôležité ju presvedčiť o rentabilite vášho podnikateľského zámeru.
3. **Pred rokovaním si vyjasnite úlohy.** Ak idete na rokovanie s bankárom s vašim spoločníkom, alebo finančným poradcom, vždy je dôležité si vopred vyjasniť úlohy a stanoviť si pravidlá. Zámer by ste určite mali predstavovať vy, aj keď vám váš ekonóm alebo finančný poradca prichystal podklady.
4. **Vystupujte sebaisto.** Ak nedáte najavo, že ste stopercentne presvedčený o úspešnosti podnikateľského zámeru, nepresvedčíte ani bankára.
5. **Podklady podporujú argumenty.** Ak chcete, aby bolo vaše rokovanie s bankou úspešné, pripravte si odborné podklady, ktoré podporia vašu argumentáciu.
6. **Vzťah medzi bankárom a dlžníkom, je minimálne taký dôležitý, ako vzťah s vašim najvýznamnejším zákazníkom.** Keď sa stane akýkoľvek problém (nemáte na splátky úverov, lebo vám nezaplatili zákazníci, urobíte chybu alebo čokoľvek iné) musíte mať možnosť obrátiť sa na

svojho bankára, vysvetliť mu čo sa stalo a nájsť riešenie problému. Cena tohto riešenia však môže byť omnoho príjemnejšia, ako keby vám bankár neveril. A ako to dosiahnuť?

7. **Bankára neustále udržiujte „v obraze“.** Používajte fakty, vizualizácie, podrobné informácie. Dokážte, že máte stále biznis pod kontrolou a usmievajte sa, aj keby ste posledné noci nespali. Keď problém vyriešite, pozvite ho na obed. Rovnako ako svojich najlepších zákazníkov.
8. **Dobrý podnikateľ očakáva otázky a vopred na ne odpovedá.** Premyslite si, aké problémové oblasti by bankár mohol vo vašom zámere vidieť a premyslite si odpovede a argumentáciu.
9. **„Banka požičiava jednotlivcovi, nie spoločnosti“**, preto je dôležité aký dojem robíte a či dodržiavate dohody, termíny, ktoré ste si s bankárom dohodli.
10. **Dobrý bankár sa podobá viac na lekára, než na predavača v McDonald's.** (McDonald's – pridete – vypýtate si – dostanete. Lekár najskôr analyzuje, potom lieči).

## DOMÁCA ÚLOHA



Zahrajte sa na marketingových specialistov a skúste na internete vyhľadať posledný známy prehľad tržieb jednotlivých lízingových spoločností pôsobiacich na slovenskom trhu.

## POUŽITÁ LITERATÚRA



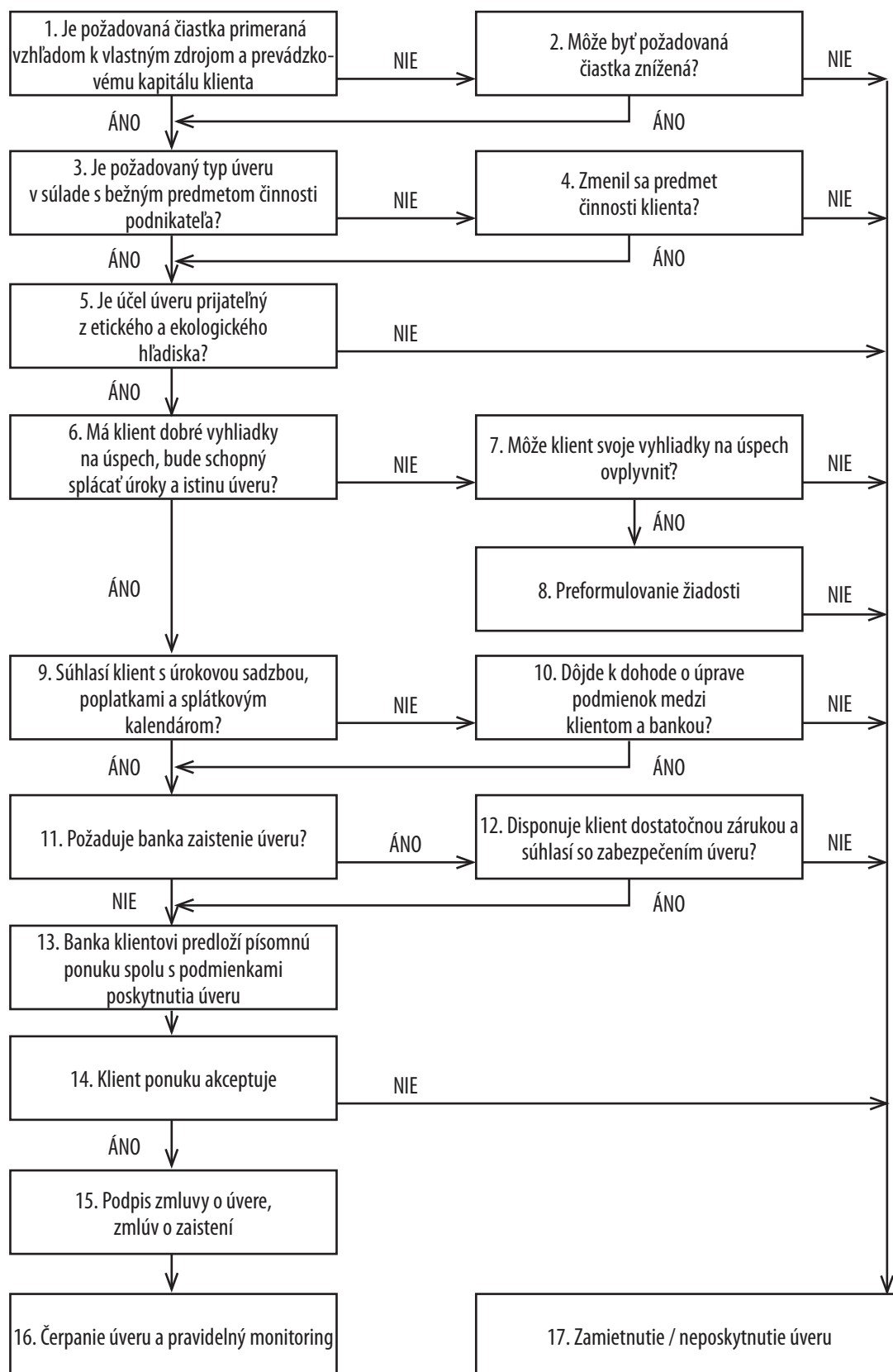
- Európska komisia: *Ako sa vyrovnat s novou ratingovou kultúrou?* Brusel 2006
- Price Waterhouse Coopers: *Zásady řízení úvěrů*, Management Press. Praha 1999

## Zdroje štúdia:

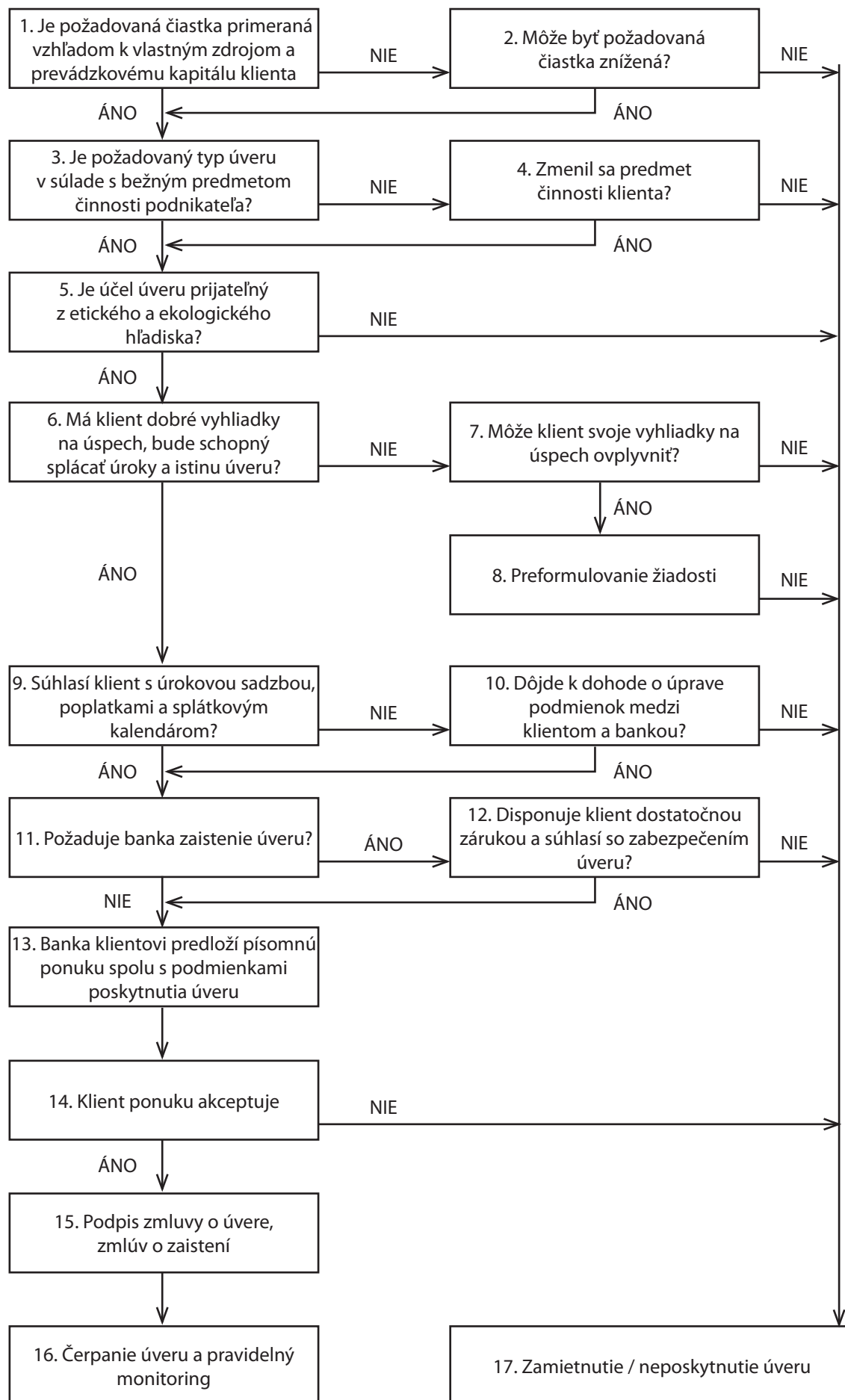
- [www.finance.cz](http://www.finance.cz)
- [www.podnikajte.sk](http://www.podnikajte.sk)
- [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

## Proces žiadania a schvaľovania úveru

V prípade, že ste sa rozhodli, že niektorá z foriem úverového financovania je pre vaše podnikanie najdostupnejšia, resp. najlepšia voľba, pripravte sa na proces rokovania o úvere, ktorý nezriedka trvá aj dva mesiace v závislosti od povahy situácie, vašich očakávaní a pripravenosti splňať podmienky, ktoré na vás banka bude klásť. Proces možno zobraziť nasledovne:



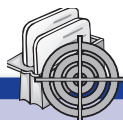
# Proces žiadania a schvaľovania úveru





# Lízing

## CIEĽ LEKCIE



Spoznať princíp fungovania lízingu. Poznať výhody a nevýhody lízingu pri financovaní majetku. Vedieť rozoznať jednotlivé druhy lízingu. Orientovať sa v základných termínoch z oblasti.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Rozhodnúť, či je pre podnikateľa výhodnejšie obstaráť hmotný majetok v hotovosti alebo využiť jednu z možných foriem financovania obstarania hmotného majetku, je navonok možno jednoduchá záležitosť, avšak opak je pravdou. Čím hlbšie sa budeme činnosťou podnikateľa zaoberať, a tiež čím skúsenejší a finančne stabilnejší podnikateľ v danom prípade bude, tým je hľadanie odpovede a rozhodnutia zložitejšie a zdĺhavejšie.

## DOMÁCA ÚLOHA



Zahrajte sa na marketingových špecialistov a skúste na internete vyhľadať posledný známy prehľad tržieb jednotlivých lízingových spoločností pôsobiach na slovenskom trhu.

# 63

## ZÁKLADNÉ POJMY



- operatívny lízing
- finančný lízing
- splátkový predaj
- akontácia, cesia
- cena lízingu
- lízingový koeficient

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- priesvitka

### Metódy

- výklad
- prípadová štúdia
- diskusia

## ČASOVÝ HARMONOGRAM



### Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky ..... 5
2. Prezentácia domácej úlohy ..... 10
3. Výklad teórie lízingu ..... 15
4. Riešenie prípadovej štúdie ..... 10
5. Diskusia ..... 10

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Bankovníctvo  
Účtovníctvo  
Podnikanie  
Cvičná firma  
Aplikovaná ekonómia  
Hospodárske výpočty





Pojem **lízing** pochádza z anglického slova **lease**, čo v doslovnom preklade znamená nájom, prenajímanie. V zákone č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov je lízing definovaný ako **obstaranie hmotného majetku s právom kúpy prenajatej veci. Ide o prenájom na základe zmluvy o užívanom práve na zariadenia, reality alebo iné aktíva na určenú dobu za poplatok**. Jeho podstatou je trojstranný vzťah, ktorého účastníkmi sú na jednej strane dodávateľ tovaru, na strane druhej nájomca – užívateľ tovaru. Tieto dva subjekty klasického kúpneho vzťahu navzájom prepája tretia strana – lízingová spoločnosť, ktorá predmet lízingu prefinancuje.

### Princíp fungovania lízingu

Ako sme už uviedli, pri lízingovom vzťahu vystupujú traja partneri, ktorí sú navzájom zmluvne viazaní:

- nájomca,
- leasingová spoločnosť,
- dodávateľ predmetu.

Majetok, ktorý si nájomca vyberie, kúpi lízingová spoločnosť od dodávateľa. Lízingová spoločnosť nájomcovi majetok následne prenajme a ten ho užíva. Predmet lízingu zostáva počas celého obdobia lízingového vzťahu majetkom lízingovej spoločnosti, avšak po skončení doby prenajímania je možné odkúpiť predmet lízingu za jeho zostatkovú cenu.

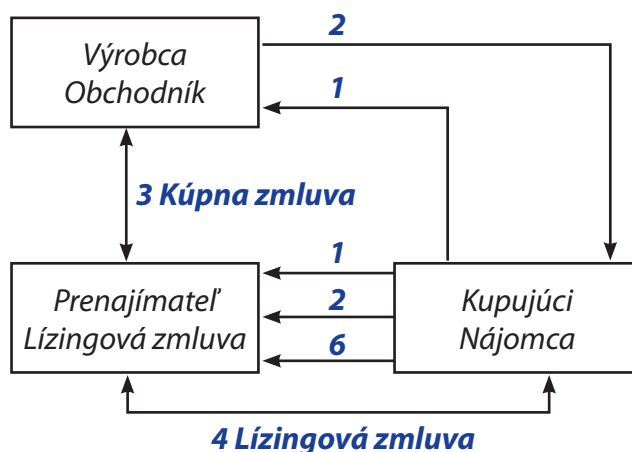
### Postup lízingovej operácie

1. Budúci **nájomca si u dodávateľa vyberie majetok**, ktorý chce získať pre svoju potrebu formou lízingu. Zároveň si vyberie lízingovú spoločnosť, ktorá predmet lízingu prefinancuje.
2. Výrobca (obchodník) dodá majetok nájomcovi, ktorý podpíše **protokol o dodaní majetku**. Tento protokol následne putuje do lízingovej spoločnosti.
3. **Medzi dodávateľom majetku a lízingovou spoločnosťou** je uzatvorená **kúpna zmluva**. Na jej základe sa predmet lízingu stáva vlastníctvom lízingovej spoločnosti, ktorá vyplatí plnú obstarávaciu cenu dodávateľovi predmetu lízingu.
4. Následne je **medzi lízingovou spoločnosťou a nájomcom uzatvorená lízingová zmluva**, kto-

rá upravuje vzťahy medzi nájomcom a prenajímateľom počas doby trvania lízingu a rieši aj prevod vlastníctva predmetu po skončení tejto zmluvy.

5. Lízingová spoločnosť uzatvorí **poistenie** na predmet lízingu.

6. Nájomca začína platiť dohodnuté **splátky**.



### Druhy lízingu

V teórii a praxi lízingového financovania sa stretávajú s viacerými druhmi lízingu, pričom najčastejšie sa rozlišuje medzi dvoma základnými druhmi:

- prevádzkový (operatívny) lízing,
- finančný lízing.

### Prevádzkový (operatívny) lízing

Prevádzkový lízing je charakterizovaný ako **krátkodobý prenájom**, keď doba prenájmu je kratšia ako ekonomická životnosť majetku a nájomné formou splátok od jedného nájomcu predstavuje len určitú časť obstarávacej ceny predmetu lízingu. **Po ukončení doby prenájmu vracia nájomca majetok prenajímateľovi** - jeho vlastníkovi (väčšinou je to lízingová spoločnosť). Pri tomto druhu lízingu nie je limitovaná minimálna doba prenajímania, pretože prenajímateľ predpokladá, že jeho náklady vrátane ziskovej marže budú pokryté splátkami od ďalších nájomcov, pričom nájomcovia nemajú žiadne právo na kúpu najatého majetku.

Predmetom operatívneho lízingu bývajú najčastejšie osobné automobily, počítače a stroje, často spojené s kvalifikovanou obsluhou, ktoré firma (nájomca) potrebuje len na určité obdobie a ktoré preto nie je rentabilné kúpiť do vlastníctva. **Pod-**

stata operatívneho lízingu však spočíva aj v službách, ktoré prenajímateľ zabezpečuje. Zväčša ide o údržbu, opravy a servis, ale i o zodpovednosť za riziká vyplývajúce z vlastníctva majetku.

### Finančný lízing

Finančný lízing je charakteristický **dlhodobým prenájmom majetku**, keď prenajímateľ prevádza na nájomcu všetky riziká a výnosy spojené s prevádzkovaním predmetu lízingu. Ide o zmluvnú dohodu medzi nájomcom a prenajímateľom, ktorej zmyslom je financovanie používania zariadenia počas podstatnej časti doby jeho ekonomickej životnosti.

Prenajímateľ v tomto prípade okrem finančnej služby neposkytuje žiadne ďalšie služby. Starostlivosť o opravy, údržbu, servis a poistenie prenajímaného predmetu je ponechané na nájomcu. To znamená, že nájomca je povinný platiť nájomné vo forme splátok aj v prípade, keď predmet nájmu nefunguje. Keďže doba lízingu sa v podstate zhoduje s dobou ekonomickej životnosti prenajímaného majetku, lízingové splátky kryjú celú obstarávaciu cenu majetku, úrok za úver, ktorý lízingová spoločnosť platí banke a ziskovú maržu prenajímateľa.

### Lízing ako alternatívna forma financovania

Výber jednotlivých možností financovania investičných projektov, ktoré sa vyznačujú kapitálovou náročnosťou, nezávisí len od rozhodnutia manažérov, ale aj **od finančnej situácie podniku, od právnych, daňových a iných vonkajších podmienok** na finančnom trhu.

Dôležitým kritériom je bezpochyby **cena finančného zdroja**, t. j. náklady, ktoré podnik musí vynaložiť na jeho zabezpečenie. Rovnako tak dostupnosť, rýchlosť, transparentnosť a flexibilita finančného zdroja sú význačnými kritériami v prospech rozhodovania o určitej možnosti financovania. Pre podnik je taktiež dôležité poznať riziko investičných projektov, ktoré podstupuje pri jednotlivých formách financovania. Ide predovšetkým o riziko neschopnosti splácať požičané peňažné prostriedky. Preto výška jednotlivých platieb, ako aj čas na úhradu požičaného kapitálu, sú ďalším dôležitým kritériom výberu formy financovania.

### Rozdiely operatívneho a finančného lízingu

Položka	Finančný lízing	Operatívny lízing
Vlastnícke právo	zmena po uplynutí zmluvy	nedochádza k zmene práv
Akontácia	od 20 %	nie je
Koeficient	vyjadruje pomer medzi nákupnou cenou predmetu a jeho preplatením	nie je možné stanoviť
Splatnosť	minimálne 36 mesiacov	nie je limitovaná
Zostatková hodnota	je stanovená	nebýva stanovená
Predkupné právo	vyplýva zo zákona	nie, predmet zostáva majetkom lízingovej spol.
Poistenie	môže byť súčasťou splátok	je súčasťou splátok
Účtovanie odpisov	u nájomcu	u prenajímateľa
Servis a údržba	zabezpečuje nájomca	zabezpečuje prenajímateľ
Možnosť zrušenia zmluvy	nie je povolená zo strany nájomcu	na základe dohody medzi nájomcom a prenajímateľom

### Výhody a nevýhody lízingu a úveru hnutelnej veci

Charakteristika	Finančný lízing	Úver
Vlastníctvo obstaranej veci	Až po skončení lízingu, t. j. minimálne po troch rokoch.	Okamžite po kúpe, prípadne po zaplattení
Doklady potrebné k vybaveniu	Občiansky preukaz a rodný list, Živnostenský list alebo výpis z Obchodného registra nie starší ako 3 mesiace. Niektoré spoločnosti žiadajú potvrdenie o príjme nájomcu, v prípade podnikateľov alebo obchodných spoločností overenú kópiu daňového priznania a aktuálne hospodárske výkazy, prípadne výpisy z bežného účtu za posledné 3 mesiace. <b>Menšia administratívna náročnosť.</b>	Občiansky preukaz a rodný list, Živnostenský list alebo výpis z Obchodného registra nie starší ako 3 mesiace. Takmer všetky banky požadujú potvrdenie o príjme žiadateľa, prípadne ručiteľa, výplatné pásky žiadateľa prípadne ručiteľa, v prípade podnikateľa overené daňové priznanie a aktuálne údaje o hospodárení, výpisy z bežného účtu za posledné 3 mesiace, znalecké posudky, poisťné zmluvy v prípade zabezpečenia úveru.
Ručenie	Nevyžaduje sa, predmet je do splatenia vo vlastníctve lízingovej spoločnosti.	V závislosti od banky a výšky požadovanej sumy aj niekoľko ručiteľov, založenie nehnuteľnosti, biankozmenka, finančné ručenie, zabezpečovací prevod práva, notárske uznanie dlhu a podobne.
Poistenie veci	Povinné, často ako súčasť lízingových splátok	Takmer všetky banky žiadajú vinkuláciu poistenia vo svoj prospech.
Doba splácania	Prevažne 36 až 60 mesiacov	Prevažne 6 až 72 mesiacov
Predčasné splatenie záväzku	Len so súhlasom lízingovej spoločnosti, s poplatkom za predčasné ukončenie zmluvy.	V súlade s bankovými podmienkami, s poplatkami od 0,5 % do 5 % z predčasne splatenej sumy.
Možnosť vykonať úpravu na veci	Len so súhlasom lízingovej spoločnosti.	Áno
Prenájom obstaranej veci	Len so súhlasom lízingovej spoločnosti.	Áno
Poisťná udalosť	Nájomca je povinný každú poisťnú udalosť oznámiť lízingovej spoločnosti. Poisťovňa hradí lízingovej spoločnosti, ktorá urobí finančné vyúčtovanie s nájomcom, prípadne poisťovňa hradí priamo servisu.	Poisťovňa hradí klientovi, len v prípade vinkulácie poistenia v prospech banky hradí banke.
Meškanie so splátkami	Individuálny prístup, pri neuhradení splátok odobratie predmetu lízingu. Možnosť dohody na odklade splátok, možnosť previesť lízingovú zmluvu na nového nájomcu a podobne.	Možná úprava splátok po dohode s bankou. V ostatných prípadoch uplatnenie zabezpečenia úveru (výzva ručiteľom, uplatnenie záložného práva a podobne)
Náklady podnikateľa	Nájomca predmet lízingu odpisuje z jeho obstarávacej ceny zistenej u prenajímateľa (z istiny), a to rovnomerne počas trvania lízingovej zmluvy. Zároveň účtuje do nákladov finančný náklad prislúchajúci k splátke istiny. Počas trvania lízingovej zmluvy dostane nájomca do daňových výdavkov celú hodnotu lízingu.	Do nákladov účtuje úroky a poplatky za správu úveru. Obstaranú vec odpisuje na základe zatriedenia do odpisových skupín rovnomerným alebo zrýchleným spôsobom, t. j. že do nákladov dostane hodnotu veci najskôr za 4 roky a to aj v tom prípade, že je úver splatný do 1 roka.

## Lízing a splátkový predaj

Základný rozdiel medzi finančným lízingom a splátkovým predajom je **v momente prechodu vlastníctva**. Pri splátkovom predaji sa stávate vlastníkom už pri podpise kúpnej zmluvy a prevzatí predmetu lízingu. Pri finančnom lízingu sa stávate majiteľom až na konci lízingu. Ďalšie odlišnosti sú:

- predaj na splátky sa začína pri vyššej akontácii od 30 % – 60 % z obstarávacej ceny,
- splátkový predaj môže trvať podstatne kratší čas ako lízing,
- doba splácania môže byť 10, 20, 30, 40 alebo 50 mesiacov.

Pre podnikateľov má splátkový predaj nasledovné výhody:

- možnosť odpisovať vozidlo ako časť svojho majetku,
- možnosť uplatniť odpočet DPH pri splátkach úžitkových vozidiel,
- umožňuje investovať aj tým, ktorí nemôžu zo zákona využiť lízing (poľnohospodárske družstvá a štátne podniky financované zo štátnych dotácií).

### Malý lízingový slovník

**Akontácia** – peňažná čiastka, ktorú zaplatí nájomca pri podpise lízingovej zmluvy. Predstavuje určité percento z obstarávacej ceny predmetu lízingu. Akontáciu majú lízingové spoločnosti zvyčajne v rozmedzí od 10 % do 70 %. Akontácia zároveň slúži ako určitá forma záruky za realizáciu obchodného prípadu.

**Lízingové nájomné (splátky)** – platba platená pravidelne (mesačne, štvrťročne) alebo nepravidelne (sezónne) lízingovej spoločnosti. Jej výška je dohodnutá v lízingovej zmluve a predstavuje nájomné za možnosť využívať predmet lízingu. Obsahuje časť pripadajúcu na splatenie istiny a na úhradu úroku. Môže byť po celú dobu lízingu konštantná alebo aj nerovnomerná.

**Cena lízingu** (ďalej LC) – suma, ktorú nájomca zaplatí lízingovej spoločnosti za jej služby spojené s poskytnutím lízingu. Zahŕňa obstarávaciu cenu (OC), finančné náklady prenajímateľa (FN), režijné

náklady prenajímateľa (RN), daň z pridanej hodnoty (DPH), ziskovú maržu prenajímateľa (ZM), poistenie (P):

$$LC = OC + FN + RN + DPH + ZM + P$$

**Koeficient lízingu** – vyjadruje percentuálne preplatenie lízingu. Je to pomer ceny lízingu a obstarávacej ceny majetku pre prenajímateľa. Jeho hodnota je vždy vyššia ako 1 a závisí od mnohých faktorov akými sú: dĺžka lízingovej zmluvy, výška akontácie, úroková sadzba, zisk lízingovej spoločnosti a podobne.

**Splátkový kalendár** – presný rozpis splátok zakotvený v lízingovej zmluve.

**Doba lízingu** – je doba, počas ktorej je lízingová spoločnosť a nájomca v zmluvnom vzťahu. Minimálna doba lízingu je stanovená v zákone a závisí od doby odpisovania dlhodobého hmotného majetku a jeho zaradenia do odpisovej skupiny. Musí vždy predstavovať najmenej 60 % z doby odpisovania v príslušnej odpisovej skupine (pričom v 1. skupine sú to minimálne 3 roky).

**Zostatková hodnota** – časť obstarávacej ceny majetku, ktorá nebola vo forme splátok a akontácie splatená. Zostatkovú hodnotu uhradza zákazník na konci lízingu jednorazovo.

**Cesia** – postúpenie lízingu. V prípade, ak sa pôvodný nájomca rozhodne v lízingu nepokračovať a v lízingovom vzťahu pokračuje iný klient.

**Poistná udalosť** – poškodenie, havária alebo krádež predmetu lízingu. Nájomca nahlasuje poistnú udalosť poisťovni a polícii. Príjemcom poistného plnenia od poisťovne je vlastník predmetu – lízingová spoločnosť.



### 1. Výklad hlavnej myšlienky

Rozhodnúť, či je pre podnikateľa výhodnejšie obstaráť hmotný majetok v hotovosti alebo využiť jednu z možných foriem financovania obstarania hmotného majetku, je navonok možno jednoduchá záležitosť, avšak opak je pravdou. Čím hlbšie sa budeme činnosťou podnikateľa zaoberať, a tiež čím skúsenejší a finančne stabilnejší podnikateľ v danom prípade bude, tým je hľadanie odpovede a rozhodnutia zložitejšie a zdĺhavejšie.

#### POZNÁMKA

Účelom tejto hodiny je spoznať princíp fungovania lízingu a vedieť rozlíšiť jeho jednotlivé druhy. V lekcii sme zámerne abstrahovali od finančných prepočtov, pretože na to, aby dokázal študent posúdiť výhodnosť lízingu, musel by sa orientovať v problematike daňového odpisovania lízingu, poznať pojmy ako daňový štít a podobne. Rozsah tejto problematiky je teda širší a rozhodli sme sa od nej abstrahovať. Nielen v tomto prípade platí, že menej je niekedy viac.

### 2. Prezентация domácej úlohy a diskusia

Vyzvite niekoľkých študentov, aby predložili top 10 najväčších lízingových spoločností. Verifikujte ich zoznam na priesvitke „Najväčšie lízingové spoločnosti“, ktorú máte pripravenú. Môžete ju stručne okomentovať – aspoň čo sa týka objemu celkového trhu lízingu na Slovensku.

Následne pokračujte v diskusii na tému lízing.

#### Otázky do diskusie

- Máte v rodine skúsenosti s lízingom?
- Poznáte výhody lízingu?
- Aké sú nevýhody lízingu?

Odpovede zapisujte heslovite na tabuľu a v prípade potreby vhodne okomentujte. následne požiadajte 3 študentov, ktorí majú skúsenosti s lízingom, aby zinscenovali celú lízingovú transakciu. Každý študent bude predstavovať jedného účastníka procesu (klient, dodávateľ, lízingová spoločnosť). Pomôžte študentom so správnym postupom, ale pri inscenácii nechajte voľný priebeh ich fantázií.

Aktivite venujte 5 minút (aj s prípravou študentov).

### 3. Výklad

V ďalšej časti hodiny predstavte základné druhy lízingu a taktiež sa venujte vysvetleniu základných rozdielov medzi financovaním prostredníctvom úveru a prostredníctvom lízingu. Postupujte podľa učebného textu. Získané vedomosti si študenti budú mať možnosť overiť na prípadovej štúdii.

### 4. Prípadová štúdia „Finančný poradca“

Prípadovú štúdiu riešia žiaci vo dvojiciach. Po piatich minútach vyzvite tri dvojice, z ktorých každá odprezentuje svoje riešenie v prípade jedného podnikateľa.

Predstavte si, že ste finančný poradca troch rôznych podnikateľov. Aký druh financovania by ste im odporučili vzhľadom na ich požiadavky?

Podnikateľ A	Chce byť právnym vlastníkom predmetu financovania hneď od začiatku financovania. Nezáleží mu na dĺžke ani na spôsobe odpisovania.
Podnikateľ B	Jeho existujúci naplánovaný rozpočet mu už nepovoľuje v danom roku ďalšie výdavky do obstarania dlhodobého majetku – v rámci neho však má priestor v oblasti nákladov za služby. Nepotrebuje majetok okamžite vlastníť, ale potrebuje ho využívať. Rozmýšľa nad využívaním servisných služieb.
Podnikateľ C	Potrebuje premietnuť majetok do nákladov čo najskôr. Nezáleží mu na tom, či bude právny vlastník majetku hneď od začiatku.

#### Výsledok:

Pri zvážení základných znakov jednotlivých druhov financovania a požiadaviek jednotlivých podnikateľov môžeme konštatovať, že pre:

- podnikateľa A je najvýhodnejší úver,
- podnikateľa B je najvýhodnejší operatívny lízing,
- podnikateľa C je najvýhodnejší finančný lízing.

### 5. Diskusia

Na záver diskutujte so študentmi o rozdieloch medzi lízingom, bankovým úverom a splátkovým predajom. Poukážte na výhody a nevýhody jednotlivých finančných nástrojov.





# Prípadová štúdia „Finančný poradca“

**Predstavte si, že ste finančný poradca troch rôznych podnikateľov.  
Aký druh financovania by ste im odporučili vzhľadom na ich požiadavky?**

<b>Podnikateľ A</b>	Chce byť právnym vlastníkom predmetu financovania hneď od začiatku financovania. Nezáleží mu na dĺžke ani na spôsobe odpisovania.
<b>Podnikateľ B</b>	Jeho existujúci naplánovaný rozpočet mu už nepovoľuje v danom roku ďalšie výdavky do obstarania dlhodobého majetku – v rámci neho však má priestor v oblasti nákladov za služby. Nepotrebuje majetok okamžite vlastníť, ale potrebuje ho využívať. Rozmýšľa nad využívaním servisných služieb.
<b>Podnikateľ C</b>	Potrebuje premietnuť majetok do nákladov čo najskôr. Nezáleží mu na tom, či bude právny vlastník majetku hneď od začiatku.

## Výsledok:

Pri zvážení základných znakov jednotlivých druhov financovania a požiadaviek jednotlivých podnikateľov môžeme konštatovať, že pre:

- podnikateľa A je najvýhodnejší .....
- podnikateľa B je najvýhodnejší .....
- podnikateľa C je najvýhodnejší .....







# Lízing

Pojem **lízing** pochádza z anglického slova **lease**, čo v doslovnom preklade znamená nájom, prenajímanie. V zákone č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov je lízing definovaný ako **obstaranie hmotného majetku s právom kúpy prenajatej veci. Ide o prenájom na základe zmluvy o užívacom práve na zariadenia, reality alebo iné aktíva na určenú dobu za poplatok**. Jeho podstatou je trojstranný vzťah, ktorého účastníkmi sú na jednej strane dodávateľ tovaru, na strane druhej nájomca – užívateľ tovaru. Tieto dva subjekty klasického kúpneho vzťahu navzájom prepája tretia strana – lízingová spoločnosť, ktorá predmet lízingu prefinancuje.

Majetok, ktorý si nájomca vyberie, kúpi lízingová spoločnosť od dodávateľa. Lízingová spoločnosť nájomcovi majetok následne prenajme a ten ho užíva. Predmet lízingu zostáva počas celého obdobia lízingového vzťahu majetkom lízingovej spoločnosti, avšak po skončení doby prenajímania je možné odkúpiť predmet lízingu za jeho zostatkovú cenu.

## Postup lízingovej operácie

1. Budúci **nájomca** si u **dodávateľa** vyberie **majetok**, ktorý chce získať pre svoju potrebu formou lízingu. Zároveň si vyberie lízingovú spoločnosť, ktorá predmet lízingu prefinancuje.
2. Výrobca (obchodník) dodá majetok nájomcovi, ktorý podpíše **protokol o dodaní majetku**. Tento protokol následne putuje do lízingovej spoločnosti.
3. **Medzi dodávateľom majetku a lízingovou spoločnosťou je uzatvorená kúpna zmluva**. Na jej základe sa predmet lízingu stáva vlastníctvom lízingovej spoločnosti, ktorá vyplatí plnú obstarávaciu cenu dodávateľovi predmetu lízingu.
4. Následne je **medzi lízingovou spoločnosťou a nájomcom uzatvorená lízingová zmluva**, ktorá upravuje vzťahy medzi nájomcom a prenajímateľom počas doby trvania lízingu a rieši aj prevod vlastníctva predmetu po skončení tejto zmluvy.
5. Lízingová spoločnosť uzatvorí **poistenie** na predmet lízingu.
6. Nájomca začína platiť dohodnuté **splátky**.

## Druhy lízingu

V teórii a praxi lízingového financovania sa stretávajú s viacerými druhmi lízingu, pričom najčastejšie sa rozlišuje medzi dvoma základnými druhmi:

- prevádzkový (operatívny) lízing,
- finančný lízing.

## Rozdiely operatívneho a finančného lízingu

Položka	Finančný lízing	Operatívny lízing
Vlastnícke právo	zmena po uplynutí zmluvy	nedochádza k zmene práv
Akontácia	od 20 %	nie je
Koeficient	vyjadruje pomer medzi nákupnou cenou predmetu a jeho preplatením	nie je možné stanoviť
Splatnosť	minimálne 36 mesiacov	nie je limitovaná
Zostatková hodnota	je stanovená	nebýva stanovená
Predkupné právo	vyplýva zo zákona	nie, predmet zostáva majetkom lízingovej spol.
Poistenie	môže byť súčasťou splátok	je súčasťou splátok
Účtovanie odpisov	u nájomcu	u prenajímateľa
Servis a údržba	zabezpečuje nájomca	zabezpečuje prenajímateľ
Možnosť zrušenia zmluvy	nie je povolená zo strany nájomcu	na základe dohody medzi nájomcom a prenajímateľom

**Akontácia** – peňažná čiastka, ktorú zaplatí nájomca pri podpise lízingovej zmluvy. Predstavuje určité percento z obstarávacej ceny predmetu lízingu. Akontáciu majú lízingové spoločnosti zvyčajne v rozmedzí od 10 % do 70 %. Akontácia zároveň slúži ako určitá forma záruky za realizáciu obchodného prípadu.

**Cena lízingu (LC)** – suma, ktorú nájomca zaplatí lízingovej spoločnosti za jej služby spojené s poskytnutím lízingu. Zahŕňa obstarávaciu cenu (OC), finančné náklady prenajímateľa (FN), režijné náklady prenajímateľa (RN), daň z pridanej hodnoty (DPH), ziskovú maržu prenajímateľa (ZM), poistenie (P):

$$LC = OC + FN + RN + DPH + ZM + P$$

**Koeficient lízingu** – vyjadruje percentuálne preplatenie lízingu. Je to pomer ceny lízingu a obstarávacej ceny majetku pre prenajímateľa. Jeho hodnota je vždy vyššia ako 1 a závisí od mnohých faktorov akými sú: dĺžka lízingovej zmluvy, výška akontácie, úroková sadzba, zisk lízingovej spoločnosti a podobne.

#### DOMÁCA ÚLOHA



#### POUŽITÁ LITERATÚRA



- Mravcová, J.: *Operatívny lízing*, Hospodárske noviny – Roč. XIII, č. 39, Ročník 2005
- Petráš, J.: *Lízing*, Profit č. 21, Ročník 2005
- Pelc, V. a kol.: *Lízing od A po Z*. Agentura Arnis-Kepler, Ltd., Praha 1992
- Pilch, C.: Vývoj a stav leasingu v Slovenskej republike, Finančné trhy č. 12

#### **Zdroje štúdia:**

- [www.etrend.sk](http://www.etrend.sk)

# Najväčšie lízingové spoločnosti v SR

(tis. Sk, rok 2006)

Spoločnosť	Objem obchodov bez DPH	Počet uzatvorených zmlúv
UniCredit Leasing Slovakia, a. s., Bratislava <sup>1</sup>	12 916 362	13 039
ČSOB Leasing, a. s., Bratislava	12 116 552	14 053
Volkswagen Finančné služby Slovensko, s. r. o., Bratislava	7 103 694	14 577
VB Leasing SK, s. r. o., Bratislava	7 020 171	8 154
Tatra-Leasing, s.r.o, Bratislava	7 013 793	6 114
B.O.F., a. s., Bratislava	4 167 767	4 441
Leasing Slovenskej sporiteľne, a. s., Bratislava	3 914 551	2 452
OTP Leasing, a. s., Bratislava	2 863 953	5 687
DaimlerChrysler Financial Services Slovensko, s. r. o., Bratislava	2 621 243	1 784
S Slovensko, s. r. o., Bratislava	1 505 427	714
GE Money, a. s., Bratislava	1 208 031	5 487
Kofis Leasing, a. s., Bratislava	1 137 955	1 979
Deutsche Leasing Slovakia, s. r. o., Bratislava	1 096 828	224
BPT Leasing, a. s., Bratislava	1 056 533	644
Immorent Slovensko, s. r. o., Bratislava <sup>2</sup>	916 634	3
SG Equipment Finance Czech Republic, s. r. o., OZ Bratislava	914 757	249
LeasePlan Slovakia B.V., organizačná zložka Bratislava	833 620	1 334
Toyota Financial Services Slovakia, s. r. o., Bratislava <sup>3</sup>	652 254	1 200
Business Lease Slovakia, s. r. o., Bratislava	634 171	n
ARVAL Slovakia, s. r. o., Bratislava	472 699	n
Oberbank Leasing, s. r. o., Bratislava <sup>4</sup>	430 360	203
Istroleasing, s. r. o., Bratislava	391 351	269
Summit Finance Slovakia, s. r. o., Bratislava	327 930	707
IKB Leasing SR, s. r. o., Bratislava	321 507	93
MONAQ Leasing, s. r. o., Bratislava	278 989	47
Forward, s. r. o., Považská Bystrica	247 803	154
ALD Automotive, s.r.o. org. zložka, Bratislava	137 225	n
Seco leasing, a. s., Martin	31 516	54
Finanz Servis, s. r. o., Banská Bystrica	23 544	48
Norea-leas, s. r. o., Bratislava	16 592	15
Reos Leasing, s. r. o., Bratislava	12 586	4

n – nedostupný údaj

<sup>1</sup> Do 1. apríla 2007 CAC Leasing Slovakia. Údaje sú vrátane obchodov sesterskej spoločnosti HVB Leasing Slovakia špecializovanej na lízing nehnuteľností.

<sup>2</sup> Súčet údajov za Immorent Slovensko, s. r. o., a sedem projektových spoločností na Slovensku.

<sup>3</sup> Údaje sú za finančný rok končiaci sa 31. marca 2007.

<sup>4</sup> Spoločnosť vznikla 20. septembra 2005.

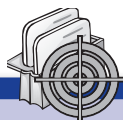
PRAMEN: údaje poskytnuté spoločnosťami, zostavila TREND Analyses.



# Investovanie finančných zdrojov

## Úvodná lekcia ku kurzu

### CIEĽ LEKCIE



Poznať základné aspekty pri rozhodovaní o investovaní financií. Zistiť úlohu inštitúcií, pôsobiach na finančnom trhu v Slovenskej republike.

### HLAVNÁ MYŠLIENKA



V dnešnom svete je veľa ľudí, ktorí túžia po bohatstve. Môžete namietat, že takí ľudia neexistujú, že peniaze predsa nemôžu byť na vrchole rebríčka hodnôt človeka. Plne s vami súhlasím, no na druhej strane ťažko sa dá vyžiť zo vzduchu. Iste uznáte, že viesť spokojný život bez peňazí je v dnešnej dobe takmer nemožné. Bohatstvo väčšine ľudí nepadne z ničoho nič do lona. Väčšinou je odmenou za ich prácu, respektíve umenie investovať. A práve téma investovania bude predmetom dnešnej hodiny. Povieme si niečo o základných pravidlách investovania, bez ohľadu na to, či investuje fyzická osoba alebo podnikateľ a čoho sa investícia týka.

### DOMÁCA ÚLOHA



Zmapujte finančný trh v SR. Na internete zistite, čím sa zaoberajú správcovské spoločnosti, dôchodkové správcovské spoločnosti a doplnkové dôchodkové sporiťne.

# 64

### ZÁKLADNÉ POJMY



- výnosy
- riziko
- likvidita
- akcia
- dlhopis
- náklady obetovanej príležitosti
- časová hodnota peňazí
- reálna a nominálna hodnota peňazí
- zložené úročenie

### POMÔCKY A METÓDY



#### Pomôcky

- priesvitka

#### Metódy

- diskusia
- výklad
- skupinová práca

### ČASOVÝ HARMONOGRAM



#### Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky ..... 5
2. Prezentácia kurzu..... 5
3. Diskusia..... 15
4. Výklad teórie ..... 10
5. Prezentácia domácej úlohy ..... 10

### VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Bankovníctvo  
Účtovníctvo  
Podnikanie  
Cvičná firma  
Hospodárske výpočty  
Nauka o spoločnosti

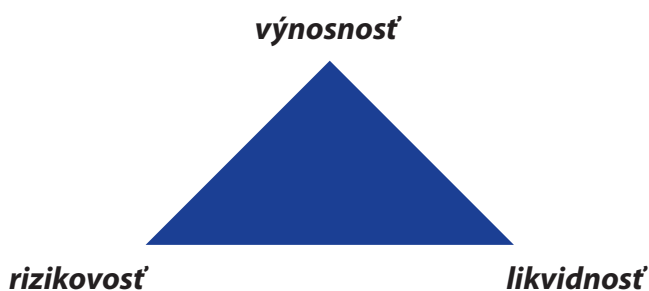


Na úvod si vysvetlíme niekoľko základných pojmov, ktoré sa týkajú problematiky investovania financií a bez znalosti ktorých sa debata na tému investovania nemôže začať.

Pojmy **sporiť** a **investovať** nie sú totožné. **Sporením** rozumieme odkladanie súčasnej spotreby v prospech budúcej. Podľa mnohých autorov je optimálne odkladať si aspoň jednu desatinu svojho príjmu. **Investovanie je nákup aktív**, ktoré sa zhodnocujú a prinášajú majiteľovi pravidelný výnos. Je to cieľavedomá činnosť vedúca k dosiahnutiu výnosu za účelom naplnenia finančných, ale aj osobných cieľov.

**Aktíva** poznáme **finančné a nefinančné**. Finančnými aktívami rozumieme napríklad cenné papiere - dlhopisy, akcie, podielové listy a pod. Nefinančné môžu byť napríklad nehnuteľnosti alebo umelecké predmety a podobne. Ak hovoríme o investovaní v prípade podnikateľa, nefinančným aktívom často býva nákup nového stroja, zariadenia či technológie.

**Každé aktívum má tri vlastnosti** – výnosnosť, rizikovosť a likvidnosť. **Výnosnosť** hovorí o tom, koľko financií dokáže aktívum zarobiť svojmu majiteľovi. Má podobu úroku, dividendy, nájomného a podobne. Investičné **riziko** predstavuje nebezpečenstvo, že očakávaný výnos daného aktíva sa nepodarí dosiahnuť. **Likvidnosť** je schopnosť aktíva premeniť sa na peniaze. Nezanedbateľným faktorom pri likvidite sú náklady na premenu na peniaze. Ideálnou investíciou je vysoko likvidné aktívum, ktoré sľubuje vysoký výnos pri nízkej miere rizika. V reálnom svete sú však tieto tri vlastnosti v protiklade. Čím je sľubovaný výnos vyšší, tým býva aktívum rizikovejšie. Čím viac je aktívum likvidné, tým menej býva výnosné a pod. Dôležité je nájsť optimálny pomer medzi týmito faktormi. Vzájomné väzby znázorňuje nasledovný obrázok.



Ak hovoríme o investovaní do cenných papierov, je dôležité poznať význam niekoľkých základných pojmov.

**Akcia** je cenný papier predstavujúci podiel investora na majetku akciovej spoločnosti. Keďže ide o podiel na majetku, hovoríme o takzvanom majetkovom cennom papieri. Hodnota firmy môže rásť, ale i klesať, teda aj hodnota akcie môže rásť aj klesať. Akcionár získava okrem práva podieľať sa na riadení spoločnosti aj právo na výplatu podielu na zisku spoločnosti, ktorý nazývame dividendou.

**Dlhopis** predstavuje dlžný úpis vystaviteľa – emitenta (osoby, ktorá potrebuje financie) voči investovi, osobe, ktorá peniaze emitentovi poskytuje. Dlžný úpis sa predáva na presne stanovený čas pri presne definovanom výnose. Po uplynutí stanoveného času emitent - dlžník vracia investorovi požičané peniaze spolu s vopred dohodnutou výškou úroku. Dlhopis predstavuje menej výnosný a súčasne aj menej rizikový investičný nástroj ako je akcia.

### Základné pravidlá pri rozhodovaní o financiách

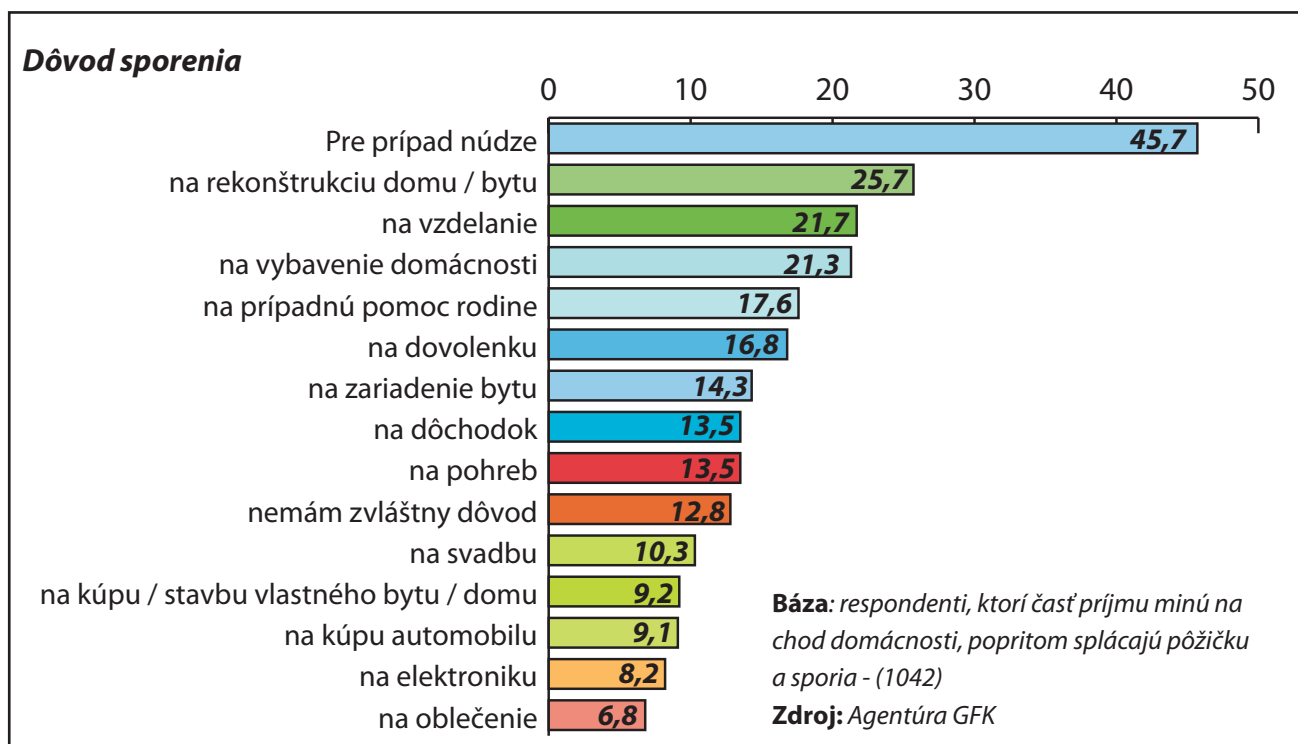
Umenie investovať je vlastne umením v správny čas sa správne rozhodovať. Ako sme poznamenali už v úvode, existujú určité pravidlá, ktoré sú pri rozhodovaní o investovaní spoločné pre podnikateľa aj pre bežného človeka:

#### 1. Určenie priorít a cieľov

Požiadavka na zdefinovanie priorít vyplýva z obmedzenosti zdrojov. Túžob a očakávaní máme zväčša neúrekom a nie všetky možno splniť naraz. Preto by sme si mali stanoviť tie, ktoré sú pre nás najdôležitejšie. Následne by sme mali zostaviť plán, ktorý nás k cieľu krok po kroku dovedie. Plánovanie by malo vychádzať z dôsledného zváženia:

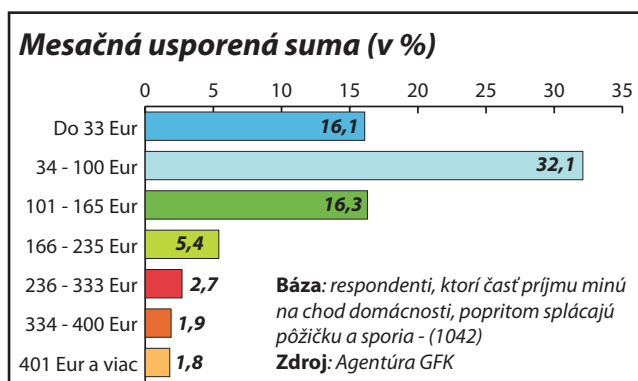
- situácie, v ktorej sa nachádzam,
- priorít a cieľov, teda toho, kam sa chcem dostať,
- možných ciest, ktorými sa možno k cieľu dopracovať,
- výberu optimálnej cesty, resp. spôsobu dosiahnutia cieľa.

Nasledujúci prehľad ukazuje dôvody sporenia slovenských domácností:



## 2. Konanie v súlade s finančnými možnosťami

Vedieť, čo si ešte môžete dopriať, a čo už je nad vaše pomery, je dôležitým aspektom riadenia osobných financií. Podobne podnikateľ musí nie dvakrát, ale niekoľkokrát zvažovať, akú veľkú investíciu si môže dovoliť a aký z nej bude mať osoh. Finančné možnosti vám najlepšie poodhalí rodinný alebo osobný rozpočet, ktorému je venovaná úvodná lekcia nasledujúceho kurzu. Po jeho zostavení možno budete prekvapení, koľko peňazí utrácate na veci, ktoré vlastne ani nepotrebuje. Rozpočet vám napovie, koľko korún mesačne ste schopní pravidelne ušetriť aj bez toho, aby ste radikálne menili váš doterajší životný štýl.



Štatistika ďalej hovorí, že celá tretina slovenských domácností zo svojho mesačného príjmu nedokáže ušetriť žiadne peniaze.

## 3. Ekonomické posudzovanie nákladov

Všetky zdroje sú obmedzené, pokiaľ svoje prostriedky vynaložíte na dosiahnutie určitého cieľa, súčasne strácate možnosť použiť ich iným spôsobom. Ak si napríklad kúpite nové auto za 10000 €, pripravujete sa o možný napr. 2 % p. a. úrok z peňazí, ktoré ste mohli zarobiť, ak by ste sa rozhodli pre investíciu na termínovaný účet v banke. Ak sa rozhodnete ísť na cestu okolo sveta, strácate príjem zo zamestnania, v ktorom ste predtým pôsobili. Inak povedané, ak sa rozhodnete robiť „A“, nemôžete robiť „B“. Hodnota činnosti „A“ predstavuje náklady obetovanej príležitosti „B“. Ak si osvojíte tento pohľad, na všetky vaše výdavky sa budete odteraz pozeráť ako na vaše investície.

## 4. Pochopenie časovej hodnoty peňazí

Toto pravidlo hovorí, že hodnota peňazí, ktoré má človek alebo podnikateľ k dispozícii dnes, nie je taká istá ako hodnota peňazí získaných niekedy v budúcnosti. Ak má človek k dispozícii 10 000 €,



tak o rok pri zdanenom 3 % úroku vlastní už 10 300 €. Čiže pokiaľ máte možnosť rozhodnúť sa, či získate peniaze dnes alebo až za rok, je pre vás výhodnejšie dostať ich teraz.

### 5. Porozumenie efektu zloženého úročenia

Tento efekt sa pri rozhodovaní o financiách často prehliada, pričom však najmä v dlhodobom horizonte nejde o zanedbateľné peniaze. Uvedieme si názorný príklad.

ROK	Stav na začiatku roka	3 % zdanený čistý úrok	Stav hotovosti na konci roka
1.	10 000 €	300 €	10 300 €
2.	10 300 €	309 €	10 609 €

Rovnaký princíp zloženého úročenia žiaľ platí aj v prípade, keď si peniaze požičiavate. Význam úrokov pri investovaní najlepšie možno dokumentovať na tabuľke, ktorá hovorí o tom, za aký čas sa môžete nasporiť milión eur, ak pravidelne každý deň investujete 1 €.

Úroková miera	Doba
3 %	147 rokov
5 %	100 rokov
10 %	56 rokov
15 %	40 rokov
20 %	32 rokov

### 6. Rozlíšenie medzi reálnou a nominálnou hodnotou peňazí

Skutočná hodnota dnešných 10 000 € nemusí byť totožná s hodnotou, ktorú mali tieto peniaze pred rokom. Dôvodom je inflácia, teda zvyšovanie cien tovarov a služieb. Na jednej strane peniaze sa v budúcnosti zhodnocujú úrokom, na druhej strane ich znehodnocuje inflácia (nárast cien), čo znamená, že za tie isté peniaze si môžete kúpiť menej tovarov a služieb. Ak je inflácia vyššia ako percentuálna výška úroku, vaše peniaze sa investovaním nezhodnotili, práve naopak. Infláciu je nutné brať do úvahy najmä pri dlhodobom investičnom rozhodovaní.

Znaky výhodného sporenia	Znaky nevýhodného sporenia
miera výnosu je nad úrovňou inflácie a predstavuje reálne zhodnotenie úspor	miera výnosu je pod úrovňou inflácie a predstavuje reálnu stratu peňazí
sporenie vytvára finančnú rezervu pre prípad finančnej tiesne	v prípade finančnej tiesne sú prostriedky ťažšie dostupné (napr. nevýhodnou dĺžkou viazanosti)
sporenie umožňuje synergický efekt, napr. pri získavaní lacnejších úverov	sporenie nepomáha vytvárať žiadne synergické efekty

### 7. Riadenie rizika

Na svete neexistuje bezriziková investícia, existujú len investície s nižšou a vyššou mierou rizika. Obyčajne vyššie riziko znamená prísľub vyšších budúcich ziskov a naopak. **Vhodnosť investície pre každého človeka závisí od dvoch podstatných faktorov. Tým prvým je váš osobný postoj k riziku,** ktorý môže byť kladný, neutrálny alebo záporný. Pokiaľ máte obavy z rizika, určite by ste svoje peniaze nemali investovať do akcií, ale pravdepodobne si zvolíte menej rizikový finančný produkt. **Druhým faktorom je časový horizont vašej investície,** teda obdobie, počas ktorého hodláte mať svoje peniaze investované. Ak máte kladný postoj k riziku a zároveň chcete dlhodobo investovať, akcie budú pre vás tou správnou voľbou.

Rozloženie investícií (diverzifikácia) do viacerých produktov vás ochráni pred prípadnou stratou celých úspor v prípade, že sa vyskytne situácia postihujúca len jednu skupinu úspor. Dobrá investičná stratégia spočíva v rozložení investícií do nehnuteľného majetku, do akcií, dlhopisov, rôznych termínovaných účtov a podobne.

**Nikdy nestavte všetko len na jednu kartu.**

Na záver jedna rada nad zlato. **Eliminovať riziko nesprávnych investičných rozhodnutí môžete aj tým, ak sa obrátite na skúseneho nezávislého finančného poradcu.**



### 1. Výklad hlavnej myšlienky

V dnešnom svete je veľa ľudí, ktorí túžia po bohatstve. Môžete namietat, že takí ľudia neexistujú, že peniaze predsa nemôžu byť na vrchole rebríčka hodnôt človeka. Plne s vami súhlasím, no na druhej strane ťažko sa dá vyžiť zo vzduchu. Iste uznáte, že viesť spokojný život bez peňazí je v dnešnej dobe takmer nemožné. Bohatstvo väčšine ľudí nepadne z ničoho nič do lona. Väčšinou je odmenou za ich prácu, respektíve umenie investovať. A práve téma investovania bude predmetom dnešnej hodiny. Povieme si niečo o základných pravidlách investovania, bez ohľadu na to, či investuje fyzická osoba alebo podnikateľ a čoho sa investícia týka.

### 2. Prezentácia kurzu „Investovanie finančných zdrojov“

Ústrednou témou kurzu je finančné rozhodovanie o investíciách do dlhodobého majetku podniku. V prípade podniku ide najmä o investície nefinančné, v prípade fyzickej osoby sa často stretávame s investíciami do finančných produktov. Správne posudzovanie výhodnosti rôznych druhov investícií sa nezaobíde bez vysvetlenia základných finančných kategórií, ako je časová hodnota peňazí či zložený úrok, ktoré sú vysvetlené v úvodnej lekcii. V kurze sa ďalej študenti dozvedia, čo sú to odpisy a akú funkciu majú pri obnove majetku spoločnosti. Znalosť problematiky odpisov študenti následne využijú pri zostavovaní podkladov pre ekonomické hodnotenie investície na základe rôznych metód, s ktorými sa taktiež oboznámia.

### 3. Diskusia

Následne vedte so študentmi diskusiu.

**Učiteľ:** Čo myslíte, aký je hlavný dôvod toho, že ľudia sporia?

Nechajte študentov napísať desať najčastejších dôvodov na papier. Úlohu môžete poňať súťažne. Základom pre vyhodnotenie súťaže budú výsledky prieskumu agentúry GFK. Za každú uhádnutú položku ankety študenti získajú toľko bodov, koľko percent v prieskume získala. Pokračujte v diskusii.

**Učiteľ:** Aký je rozdiel medzi sporením a investovaním?

**Študenti:** Nie každý, kto sporia, aj investuje. Niektorí sporia tak, že zarobené peniaze ukladajú do trezoru.

**Učiteľ:** Správne, pri investovaní ide o nákup aktív, ktoré sa zhodnocujú a prinášajú majiteľovi pravidelný výnos. Do čoho všetkého môže človek investovať?

**Študenti:** Do akcií, dlhopisov, do realít. Vymenujú viacero možností.

**Učiteľ:** Vidím, že máte prehľad. A vedeli by ste mi poradiť, do čoho sa teraz oplatí investovať? Podľa čoho by sa mal človek rozhodovať?

**Študenti:** Študenti budú klásť dôraz najmä na výnosovú stránku investície, niektorí možno spomenú aj riziko, aspekt likvidity zostáva často zabudnutý.

**Učiteľ:** Predpokladajte, že sa živím tým, že kupujem, rekonštruujem a predávam staršie domy na vidieku. Aký ďalší problém môže nastať, ak som dom zrekonštruoval a chcem ho predat?

**Študenti:** Že sa nenájde kupec.

**Učiteľ:** Presne tak, hovoríme o likvidite investície alebo schopnosti investície premeniť sa na peniaze. Na každej investícii človek musí zhodnotiť nielen jej výnosnosť, ale aj jej rizikovosť a likvidnosť. Ako by ste si predstavovali ideálnu investíciu?

**Študenti:** Ideálna investícia by mala sľubovať čo najvyšší výnos pri čo najmenšom riziku a nemal by byť problém ju speňažiť.

**Učiteľ:** Poradte mi takú investíciu. Problémom je totiž to, že tieto vlastnosti sú v protiklade. Čím je sľubovaný výnos vyšší, tým býva aktívum rizikovejšie. Čím viac je aktívum likvidné, tým menej býva výnosné.

A čo podnikatelia, myslíte si, že by mali investovať? Ak neinvestujú, čo sa im môže prihodiť?

**Študenti:** Motív, ktorý vedie podnikateľa a obyčajného človeka k investovaniu, je rovnaký, je ním zabezpečenie budúcich výnosov. U podnikateľa ide o to, aby svojim zákazníkom poskytoval konkurencieschopné výrobky alebo služby, v opačnom prípade pôjde o zákazníkov inam.

### 4. Výklad

Po ukončení diskusie pokračujte výkladom základných pravidiel pri investovaní. Postupujte v súlade s učebným textom. K dispozícii máte prievidku.

### **5. Prezentácia domácej úlohy**

Ak vám na záver hodiny zostane čas, môžete vyvolať študentov, aby prezentovali svoje zistenia z domácej úlohy. Svoje zistenia môžu konfrontovať s prehľadom o inštitúciách finančného trhu v SR (na priesvitke). Prezentácie doplňte výkladom, prípadne v diskusii objasnite sporné otázky.



# Investovanie finančných zdrojov

**Sporením** rozumieme odkladanie súčasnej spotreby v prospech budúcej. Podľa mnohých autorov je optimálne odkladať si aspoň jednu desatinu svojho príjmu. **Investovanie je nákup aktív**, ktoré sa zhodnocujú a prinášajú majiteľovi pravidelný výnos. Je to cieľavedomá činnosť vedúca k dosiahnutiu výnosu za účelom naplnenia finančných, ale aj osobných cieľov.

**Aktíva** poznáme **finančné a nefinančné**. Finančnými aktívami rozumieme napríklad cenné papiere – dlhopisy, akcie, podielové listy a pod. Nefinančné môžu byť napríklad nehnuteľnosti alebo umelecké predmety a podobne. Ak hovoríme o investovaní v prípade podnikateľa, nefinančným aktívom často býva nákup nového stroja, zariadenia či technológie.

**Každé aktívum má tri vlastnosti** - výnosnosť, rizikovosť a likvidnosť. **Výnosnosť** hovorí o tom, koľko financií dokáže aktívum zarobiť svojmu majiteľovi. Má podobu úroku, dividendy, nájomného a podobne. Investičné **riziko** predstavuje nebezpečenstvo, že očakávaný výnos daného aktíva sa nepodarí dosiahnuť. **Likvidnosť** je schopnosť aktíva premeniť sa na peniaze. Nezanedbateľným faktorom pri likvidite sú náklady na premenu na peniaze. Ideálnou investíciou je vysoko likvidné aktívum, ktoré sľubuje vysoký výnos pri nízkej miere rizika. V reálnom svete sú však tieto tri vlastnosti v protiklade. Čím je sľubovaný výnos vyšší, tým býva aktívum rizikovejšie. Čím viac je aktívum likvidné, tým menej býva výnosné a pod. Dôležité je nájsť optimálny pomer medzi týmito faktormi. Vzájomné väzby znázorňuje nasledovný obrázok.



Ak hovoríme o investovaní do cenných papierov, je dôležité poznať význam niekoľkých základných pojmov.

**Akcia** je cenný papier predstavujúci podiel investora na majetku akciovej spoločnosti. Keďže ide o podiel na majetku, hovoríme o takzvanom majetkovom cennom papieri. Hodnota firmy môže rásť, ale i klesať, teda aj hodnota akcie môže rásť aj klesať. Akcionár získava okrem práva podieľať sa na riadení spoločnosti aj právo na výplatu podielu na zisku spoločnosti, ktorý nazývame dividendou.

**Dlhopis** predstavuje dlžný úpis vystaviteľa - emitenta (osoby, ktorá potrebuje financie) voči investovi, osobe, ktorá peniaze emitentovi poskytuje. Dlžný úpis sa predáva na presne stanovený čas pri presne definovanom výnose. Po uplynutí stanoveného času emitent - dlžník vracia investorovi požičané peniaze spolu s vopred dohodnutou výškou úroku. Dlhopis predstavuje menej výnosný a súčasne aj menej rizikový investičný nástroj ako je akcia.

## Základné pravidlá pri rozhodovaní o financiách

Umenie investovať je vlastne umením v správny čas sa správne rozhodovať. Ako sme poznamenali už v úvode, existujú určité pravidlá, ktoré sú pri rozhodovaní o investovaní spoločné pre podnikateľa aj pre bežného človeka:

### 1. Určenie priorít a cieľov

Požiadavka na zadefinovanie priorít vyplýva z obmedzenosti zdrojov. Túžob a očakávaní máme zväčša neúrekom a nie všetky možno splniť naraz. Preto by sme si mali stanoviť tie, ktoré sú pre nás najdôležitejšie. Následne by sme mali zostaviť plán, ktorý nás k cieľu krok po kroku dovedie.

### 2. Konanie v súlade s finančnými možnosťami

Vedieť, čo si ešte môžete dopriať, a čo už je nad vaše pomery, je dôležitým aspektom riadenia osobných financií. Podobne podnikateľ musí nie dvakrát, ale niekoľkokrát zvažovať, akú veľkú investíciu si môže dovoliť a aký z nej bude mať osoh. Finančné možnosti vám najlepšie poodhalí rodinný alebo osobný rozpočet.



### 3. Ekonomické posudzovanie nákladov

Všetky zdroje sú obmedzené, pokiaľ svoje prostriedky vynaložíte na dosiahnutie určitého cieľa, súčasne strácate možnosť použiť ich iným spôsobom. Ak si napríklad kúpite nové auto za 10000 €, pripravujete sa o možný napr. 2 % p. a. úrok z peňazí, ktoré ste mohli zarobiť, ak by ste sa rozhodli pre investíciu na termínovaný účet v banke. Ak sa rozhodnete ísť na cestu okolo sveta, strácate príjem zo zamestnania, v ktorom ste predtým pôsobili. Inak povedané, ak sa rozhodnete robiť „A“, nemôžete robiť „B“. Hodnota činnosti „A“ predstavuje náklady obetovanej príležitosti „B“. Ak si osvojíte tento pohľad, na všetky vaše výdavky sa budete odteraz pozeráť ako na vaše investície.

### 4. Pochopenie časovej hodnoty peňazí

Toto pravidlo hovorí, že hodnota peňazí, ktoré má človek alebo podnikateľ k dispozícii dnes, nie je taká istá ako hodnota peňazí získaných niekedy v budúcnosti. Ak má človek k dispozícii 10 000 €, tak o rok pri zdanenom 3 % úroku vlastní už 10 300 €. Čiže pokiaľ máte možnosť rozhodnúť sa, či získate peniaze dnes alebo až za rok, je pre vás výhodnejšie dostať ich teraz.

### 5. Porozumenie efektu zloženého úročenia

Tento efekt sa pri rozhodovaní o financiách často prehliada, pričom však najmä v dlhodobom horizonte nejde o zanedbateľné peniaze. Uvedieme si názorný príklad.

ROK	Stav na začiatku roka	3 % zdanený čistý úrok	Stav hodnoty na konci roka
1.	10 000 €	300 €	10 300 €
2.	10 300 €	309 €	10 609 €

### 6. Rozlíšenie medzi reálnou a nominálnou hodnotou peňazí

Skutočná hodnota dnešných 10 000 € nemusí byť totožná s hodnotou, ktorú mali tieto peniaze pred rokom. Dôvodom je inflácia, teda zvyšovanie cien tovarov a služieb. Na jednej strane peniaze sa v budúcnosti zhodnocujú úrokom, na druhej strane ich

zhodnocuje inflácia (nárast cien), čo znamená, že za tie isté peniaze si môžete kúpiť menej tovarov a služieb. Ak je inflácia vyššia ako percentuálna výška úroku, vaše peniaze sa investovaním nezhodnotili, práve naopak. Infláciu je nutné brať do úvahy najmä pri dlhodobom investičnom rozhodovaní.

### 7. Riadenie rizika

Na svete neexistuje bezriziková investícia, existujú len investície s nižšou a vyššou mierou rizika. Obyčajne vyššie riziko znamená prísľub vyšších budúcich ziskov a naopak. **Vhodnosť investície pre každého človeka závisí od dvoch podstatných faktorov. Tým prvým je váš osobný postoj k riziku, ktorý môže byť kladný, neutrálny alebo záporný.** Pokiaľ máte obavy z rizika, určite by ste svoje peniaze nemali investovať do akcií, ale pravdepodobne si zvolíte menej rizikový finančný produkt. **Druhým faktorom je časový horizont vašej investície,** teda obdobie, počas ktorého hodláte mať svoje peniaze investované. Ak máte kladný postoj k riziku a zároveň chcete dlhodobo investovať, akcie budú pre vás tou správnou voľbou.

Rozloženie investícií (diverzifikácia) do viacerých produktov vás ochráni pred prípadnou stratou celých úspor v prípade, že sa vyskytne situácia postihujúca len jednu skupinu úspor. Dobrá investičná stratégia spočíva v rozložení investícií do nehnuteľného majetku, do akcií, dlhopisov, rôznych termínovaných účtov a podobne. Nikdy nestavte všetko len na jednu kartu.

### POUŽITÁ LITERATÚRA



- Baran, D.: Kapitálový trh a podnikové financie. Vydavateľstvo STU, Bratislava 2003

#### Zdroje štúdia:

- <http://peniaze.gimma.org/>
- [www.etrend.sk](http://www.etrend.sk)
- [www.mesec.cz](http://www.mesec.cz)
- [www.dolceta.eu](http://www.dolceta.eu)
- <http://fincentrum.idnes.cz/>



## DOMÁCA ÚLOHA



Z odborných časopisov (Trend, Hospodárske noviny, Investor a podobne) alebo internetu zistite informáciu o priemernom ročnom zhodnotení 3 ľubovoľných akciových a 3 dlhopisových fondov za posledné 3 roky.

Informácie zapíšte do tabuľky:

<b>Druh</b>	<b>Úplný názov fondu</b>	<b>Priemerné ročné zhodnotenie v % (p.a.)</b>
<b>Akciové fondy</b>		
<b>Dlhopisové fondy</b>		

Uveďte zdroj:





# Finančný trh v SR

## Sociálna poisťovňa

Sociálna poisťovňa je zriadená štátom a má dve základné úlohy. Jej prvou úlohou je zhromažďovať príspevky od poisťovaných na jeden spoločný účet. Jej druhou úlohou je zabezpečiť aby sa prostriedky na dôchodky, PN a rôzne ďalšie príspevky dostali včas k svojim adresátom. Ďalšou úlohou, ktorá sociálnej poisťovni pribudla po dôchodkovej reforme, je odosielať príspevkov dôchodkovým správcovským spoločnostiam na účty poisťovaných, ktorí si na dôchodok sporia v kapitalizačnom pilieri (II. pilieri).

## Správčenské spoločnosti

Správčenské spoločnosti sú inštitúcie špecializujúce sa na správu peňazí, a to vo forme podielových fondov. Podielový fond predstavuje formu kolektívneho investovania založenú na zhromažďovaní peňazí tých prostriedkov s cieľom ich investovania. Výška výnosov v podielových fondoch nie je garantovaná. Podľa typu cených papierov, do ktorých fond investuje rozlišujeme:

1. Fondy peňažného trhu - investujú do krátkodobých nástrojov na peňažnom trhu,
2. Dlhopisové fondy - investujú do dlhopisov,
3. Zmiešané fondy - investujú do kombinácie akcií a dlhopisov,
4. Akciové fondy - investujú do akcií
5. Fondy fondov - investujú do iných podielových fondov
6. Realitné fondy - investujú do nehnuteľností

## Banky

Banka je právnická osoba so sídlom na území Slovenskej republiky, ktorá na základe zákona o bankách prijíma vklady, poskytuje úvery a ďalšie služby. Banka nemá primárne slúžiť na investovanie peňazí, ale na zabezpečenie peňažného styku a poskytovanie úverov. Funkciou banky v rámci finančného trhu zodpovedajú aj úroky, ktoré ponúka. Bežný účet by mal rodine slúžiť iba ako miesto kde vypláta príde, zaplata sa potrebné záväzky, časť osrane ako rezerva a ostatné úšetrené peniaze by sa mali umiestniť na finančnom trhu. Bezpečnosť vkladov v banke zabezpečuje štát pomocou špeciálnej inštitúcie – Fondu na ochranu vkladov, ktorý garantuje, že v prípade krachu banky dostane klient 90% zo všetkých vkladov, maximálne však do výšky 20 tis. € na jednom účte.

## Dôchodkové správcovské spoločnosti

Starobné dôchodkové sporenie je tzv. II. pilier dôchodkového zabezpečenia. Reprezentujú ho dôchodkové správcovské spoločnosti. Dôchodkové správcovské spoločnosti (DSS) sú inštitúcie, ktorých úlohou je spravovať a investovať nahromadené príspevky sporiteľov na kapitálovom trhu. Hlavným cieľom sporiteľa je zabezpečiť si nahradu mzdy po odchode do dôchodku.

Za týmto účelom DSS vyňávajú tri typy fondov:

Rastový (80% akcie, 20% dlhopisy),  
Vyvážený (50% akcie, 50% dlhopisy),  
Konzervatívny (100% dlhopisy).

Klient si tak môže na základe svojho postoja k riziku vybrať do ktorého typu fondu bude vkladať svoje úspory na dôchodok. Toto rozhodnutie môže v priebehu života meniť.

Podpisom zmluvy o starobnom dôchodkovom sporení rozhodneme o odklone časti príspevkov, ktoré poníme odvádzame do Sociálnej poisťovne na svoj osobný dôchodkový účet v dôchodkovej správcovskej spoločnosti. Príspevky na osobnom dôchodkovom účte sú zhodnocované dôchodkovou správcovskou spoločnosťou, sú našim súkromným vlastníctvom, a teda aj predmetom dedenia.

## FINANČNÝ TRH V SLOVENSKEJ REPUBLIKE

Tu je miesto, kde sa stretávajú ponuky a dopyty finančného trhu. V prípade finančného trhu stoji na strane dopytu klienti, na strane ponuky finančné inštitúcie.

## Doplňkové dôchodkové sporenie

Doplňkové dôchodkové sporenie predstavuje možnosť získať doplnkový príjem v starobe alebo v invalidite. Je to dobrovoľná forma dlhodobého sporenia s možnosťou prispievania zamestnávateľa, kde klient uzatvára zmluvu s doplnkovou dôchodkovou spoločnosťou a zaväzuje sa pravidelne prispievať na svoj individuálny účet v doplnkovej dôchodkovej spoločnosti. Doplnková dôchodková spoločnosť zhodnocuje vklady svojich klientov a zaväzuje sa vyplácať poisťovni doplnkový dôchodok po splnení podmienok určených v zmluve. Príspevky na doplnkové dôchodkové sporenie podľa platnej legislatívy (č. 31/12.2007) predstavujú odpočítateľnú položku základu dane z príjmov až do výšky 12 000 Sk.

## Stavebné sporenie

Stavebné sporenie sú špecializované banky, teda vzťahujú sa na nich všetky pravidlá ako na banky (napr. vklady sporiteľov sú chránené Fondom ochrany vkladov). Základnou myšlienkou týchto inštitúcií je podpora bývania. Stavebné sporenie slúži na sporenie (účelové alebo bezúčelové) a na poskytovanie úverov pri riešení bytovej otázky.

Základným cieľom je účelové sporenie na uspokojenie potrieb bývania t.j. potreba bývania kúpou alebo rekonštrukciou bytu, pripadne domu. Toto sporenie je zvyčajne o štatútu premlu, ktorú dostáva sporiteľ k svojmu vkladu a tá sa zhodnocuje spolu s vkladom. Na úver existuje pre sporiteľa po splnení stanovených podmienok právo nárok a do určitej výšky dôchodca nie je potrebné mať ručiteľa, či zálohu nehnuteľnosť.

## Správčenské spoločnosti

Komerčné poisťovne sú inštitúcie, ktoré v súlade so zákonom o poisťovníctve poskytujú klientom poisťovanie. Ich činnosť je vykonávaná na základe povolenia a pod dohľadom NBS. Pre svojich klientov ponúkajú široké množstvo životných aj neživotných (majetkových) poisťovní. Oblasť životného poisťovania by sa dala rozdeliť na tri časti:

1. Kapitálové poisťovanie - cieľom kapitálového poisťovania je zhodnocovanie peňazí s možnosťou riadkového poisťovania osôb. Zo sumy zaplatenej na životné poisťovanie sa uhrádzajú poplatky poisťovní prípadne rizikové príplatky a rizikové pripočítania. Poistovní tak osáva tzv. rezerva poisteného, ktorú následne investuje. Pri tomto type poisťovania získava klient garantovaný výnos.

2. Investičné poisťovanie - je spojené s investovaním do podielových fondov.

3. Rizikové poisťovanie - účelom je zabezpečenie príjmu v prípade nečakanej životnej situácie (smrť, invalidita, prečesnosť, hospitalizácia a pod.). Jeho cieľom nie je zhodnocovanie peňazí a v prípade, že nastane poisťovná udalosť, klientovi nie je vyplatená žiadaná suma.

## Zdravotné poisťovne

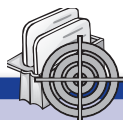
Zdravotné poisťovne slúžia na zabezpečenie financovania zdravotnej starostlivosti občanov.

Príjmy zdravotných poisťovní tvoria najmä príspevky od poisťovaných a ich zamestnávateľov, ktoré majú formu povinných zdravotných odvodov. Za tie skupiny obyvateľstva, ktoré nemôžu pracovať (deti, študenti a dôchodcovia), platí poisťovanie štát. Zdravotné poisťovne z svojich príjmov nakupujú zdravotnú starostlivosť u poskytovateľov zdravotnej starostlivosti (nemocnice, polikliniky a podobne).



# Časová hodnota peňažných prostriedkov vo finančnom rozhodovaní podniku

## CIEĽ LEKCIE



Porozumieť podstate metód zloženého úrokovania.  
Poznať možnosti ich efektívneho používania.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Peňažné prostriedky, ktoré má podnik okamžite k dispozícii, nie sú ekvivalentné k rovnakému objemu peňažných prostriedkov, získaných v budúcnosti. Dôvodom je skutočnosť, že súčasné finančné prostriedky môže podnik investovať a získať z nich ďalší výnos.

## DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

# 65

## ZÁKLADNÉ POJMY



- diskontná sadzba
- anuita
- úročiteľ
- odúročiteľ
- fondovateľ
- úmorovateľ
- zásobiteľ
- sporiteľ

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- kalkulačka
- priesvitka

### Metódy

- výklad
- diskusia
- skupinová práca



## ČASOVÝ HARMONOGRAM

### Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky ..... 5
2. Diskusia..... 10
3. Výklad a riešenie príkladu ..... 20
4. Prezentácia domácej úlohy ..... 10

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Bankovníctvo  
Účtovníctvo  
Podnikanie  
Cvičná firma  
Hospodárske výpočty



Peňažné prostriedky, ktoré má podnik okamžite k dispozícii, nie sú ekvivalentné k rovnakému objemu peňažných prostriedkov získaných v budúcnosti. Dôvodom je skutočnosť, že súčasné finančné prostriedky môže podnik investovať a získať z nich ďalší výnos. Z tohto dôvodu je **nevyhnutné pri finančnom rozhodovaní vždy rešpektovať faktor času**.

Faktor času sa uplatňuje pri finančnom rozhodovaní najmä:

- **pri rozhodovaní o investíciách**, resp. pri výbere investičného variantu,
- **pri kalkuláciách výhodnosti jednotlivých foriem financovania** dlhodobého majetku (napr. porovnanie financovania na úver a na lízing),
- **pri stanovovaní súčasnej trhovej ceny podniku** a jeho konkrétnych zložiek majetku.

Pri rozhodovaní o investíciách sa posudzuje efektívnosť jednotlivých investičných variantov s rôznou dobou životnosti. Čím je doba výstavby a uvedenia investície do prevádzky dlhšia, tým dlhšie sú umŕtvené investované prostriedky, ktoré nám neprinášajú žiaden výnos a to ani v podobe úrokov z bankových vkladov. Samozrejme, výnosy z takejto investície sú menej hodnotné, ako výnosy získané okamžite. Pri stanovovaní budúcich výnosov z plánovanej investície tieto výnosy musíme upraviť smerom nadol o vplyv doby výstavby a následne ich prepočítať na dobu životnosti príslušnej investície. (Viac v kapitole o posudzovaní investičných projektov.)

Pri kalkuláciách výhodnosti jednotlivých foriem financovania fixného (dlhodobého) majetku (napríklad pomocou vlastného kapitálu, úveru, lízingu a podobne) sa porovnávajú náklady jednotlivých foriem financovania po dobu ich používania. Vo väčšine prípadov sú náklady spojené s financovaním dlhodobých aktív vynakladané po celú dobu ich životnosti, preto v čase rozhodovania o forme financovania musíme brať do úvahy súčasnú hodnotu kumulovaných finančných tokov pre každú formu financovania.

Pri stanovovaní trhovej ceny majetku dlhodobého charakteru okrem očakávaných budúcich diskontovaných peňažných tokov na súčasnú hodnotu majetku vplýva najmä dopyt po uvedenej investícii.

Základnými metódami pre vyjadrenie faktoru času úrokového počtu sú:

### 1. jednoduché a zložené úročenie

**Pri jednoduchom úročení** vypočítavame úrok len z pôvodného vkladu, získané úroky sa k pôvodnému vkladu nepripočítavajú. Vzorec je nasledovný:

$$V_n = V_0 + (V_0 * i * n), \text{ kde}$$

$V_n$  je výnos po určitom počte období  $n$ ,

$V_0$  je pôvodný vklad kapitálu,

$i$  – je úroková miera  $p/100$ , kde  $p$  je úroková sadzba vyjadrená v %.

V praxi sa jednoduché úročenie používa zriedka, oveľa častejšie sa stretávame so **zloženým úročením**, čo znamená, že k pôvodnému vkladu sa na konci každého obdobia pripisuje úrok, čím v ďalšom období získavame aj úroky z úrokov.

**Budúcu hodnotu jednorazového vkladu pri zloženom úročení** určíme podľa nasledovného vzorca:

$$V_n = V_0 * (1 + i)^n, \text{ kde}$$

hodnoty symbolov zostávajú rovnaké ako v predchádzajúcom vzorci. **Výraz  $(1+i)^n$  nazývame úročiteľ** pre úrokovú sadzbu  $i$  na počet rokov  $n$ . Úročiteľ sa používa pri výpočte konečnej hodnoty, ak ide o jednorazový vklad na určité obdobie za nezmenenú úrokovú sadzbu.

#### Príklad č. 1:

*Pán Jozef Uličný sa rozhodol ukladať si časť svojich príjmov počas nasledujúcich 4 rokov na svoj vkladový účet, ktorý je úročený 4 % p. a. Aká bude konečná výška vkladov a úrokov, ak vklad uloží na začiatku roka a úrok sa pripisuje koncom roka?*

Rok	Vklad	Dĺžka úročenia	Úročiteľ	Konečná hodnota	Úrok
1.	12 000 €				
2.	14 000 €				
3.	8 000 €				
4.	20 000 €				
Spolu	54 000 €				

**Budúcu hodnotu pravidelných rovnakých vkladov (anuity)** pri zloženom úročení vypočítame pomocou **sporiteľa** nasledovne:

$$S = A * \left[ \frac{(1+i)^n - 1}{i} \right], \text{ kde}$$

S je konečná hodnota vkladu,

A je pravidelný rovnaký vklad za rok (anuita).

V prípade, že chceme **vypočítať výšku pravidelného vkladu pre dosiahnutie určitej budúcej hodnoty**, musíme použiť vzorec **fondovateľa**, ktorý je odvodený od sporiteľa a je jeho prevrátenou hodnotou:

$$A = S * \left[ \frac{i}{(1+i)^n - 1} \right]$$

**Príklad č. 2:**

*Kolko prostriedkov musíme pravidelne ročne ušetriť, ak chceme za 10 rokov nasporiť 100 000 €. Počítajte s úrokovou mierou 5 %.*

## 2. súčasná hodnota budúcich príjmov

Vyjadruje hodnotu príjmov, ktoré podnik dostane v budúcnosti, avšak chce ich použiť v súčasnosti. Používa sa napríklad pri stanovení hodnoty budúcich príjmov z investície, pri predaji zmeniek a podobne. Na tieto účely použijeme prevrátenú hodnotu **odúročiteľa**, ktorý sa nazýva **diskont**, teda

$$\frac{1}{(1+i)^n},$$

potom súčasnú hodnotu budúceho príjmu vypočítame nasledovne:

$$V_0 = V_n * \frac{1}{(1+i)^n}$$

**Príklad č. 3:**

*Stavebná firma REAL, s. r. o., sa dohodla s odberateľom, že mu dodá stavebné práce za 150 000 € na trojročný úver. Odberateľ vystaví zmenku na firmu REAL, s. r. o., v ktorej sa zaväzuje vyplatiť plnú cenu vykonaných stavebných prác o 3 roky neskôr. Stavebná firma REAL, s. r. o., pristúpi na tieto podmienky s tým zámerom, že zmenku hneď eskontuje (postúpi, predá) banke. Potom, čo si banka preverí bonitu vystavovateľa zmenky, súhlasí s kúpou za cenu zníženú o diskont, ktorý stanovila na úroveň 8 % p. a.*

*Vypočítajte, koľko zaplatí banka firme REAL pri okamžitom eskonte zmenky, a koľko by jej zaplatila, pokiaľ by firma eskontovala zmenku o rok neskôr?*

## 3. súčasná hodnota anuit

Na vyčíslenie súčasnej hodnoty anuit (rovnakých výnosov alebo splátok dlhu) sa používa výraz **zásobiteľ**, ktorý je súčtom odúročiteľov. Ak sa napríklad dlh spláca pravidelnými a rovnakými platbami – anuitami napríklad vždy koncom každého roka splatnosti, potom výška dlhu sa rovná odúročenej (diskontovanej) hodnote všetkých splátok, teda

$$D = A * \left[ \frac{(1+i)^n - 1}{i * (1+i)^n} \right], \text{ kde}$$

D je pôvodná výška dlhu.

Ak chceme vypočítať anuitu, t. j. rovnakú splátku určitej výšky dlhu, musíme odvodiť zo vzorca zásobiteľa, vzorec **umorovateľa**, ktorý má nasledovnú podobu:

$$A = D * \left[ \frac{i * (1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right]$$

Uvedené spôsoby zohľadňovania času pomocou zloženého úrokovania majú ešte ďalšie možnosti modifikácie v závislosti od periodicity úročenia a podobne.

**Príklad č. 4:**

*Podnik REAL, s. r. o., získal úver vo výške 500 000 € za úrok 7 % p. a. na dobu 4 rokov. Vypočítajte pravidelnú splátku úveru tak, aby za 4 roky splatil celú výšku úveru vrátane úrokov. Vypočítajte pomocou umorovateľa a urobte skúšku správnosti pomocou odúročiteľa a zásobiteľa.*

## ZHRNUTIE:

Budúca hodnota peňazí sa vypočíta pomocou:

- **úročiteľa** pri jednorazovom vklade alebo pri nerovnakých vkladoch za jednotlivé obdobia,
- **sporiteľa** pri rovnakých vkladoch v každom období,
- pomocou **fondovateľa** možno určiť výšku rovnakých vkladov (anuita), ktorými sa dá získať budúca hodnota.

*Súčasnú hodnotu peňazí možno určiť pomocou:*

- **odúročiteľa** pri očakávanom jednorazovom príjme a pri nerovnakých očakávaných príjmoch v určitom období,
- **zásobiteľa** pri rovnakých očakávaných príjmoch (anuita) za určité obdobie,
- pomocou **umorovateľa** sa vypočíta rovnaká (pravidelná) splátka úveru vrátane úroku (anuita).





## 1. Výklad hlavnej myšlienky

Peňažné prostriedky, ktoré má podnik okamžite k dispozícii, nie sú ekvivalentné k rovnakému objemu peňažných prostriedkov, získaných v budúcnosti. Dôvodom je skutočnosť, že súčasné finančné prostriedky môže podnik investovať a získať z nich ďalší výnos.

## 2. Diskusia

Pokračujte nasledovnou diskusiou:

**Učiteľ:** Predstavte si, že máte k dispozícii voľných 40 000 €. Požičali by ste mi tieto finančné prostriedky za podmienky, že sa vám zaručím svojím bytom, ktorý má oveľa vyššiu hodnotu a pôžičku v sume 40 000 € vám v plnej sume do roka splatím?

**Študenti:** Bez úrokov by sme vám asi nepožičali.

**Učiteľ:** Správne, a kam by ste investovali voľné peniaze? Môžete pri tom využiť informácie, ktoré ste získali v prieskume z domácej úlohy.

**Študenti:** Rôzne odpovede, zvyčajne vymenujú možnosti, ktoré poskytujú najvyšší výnos.

**Učiteľ:** Aký záver plyní z vašich odpovedí?

**Študenti:** Hodnota súčasných peňazí je iná, ako rovnaká suma peňazí v budúcnosti.

**Učiteľ:** Z tohto dôvodu pri finančnom rozhodovaní je nevyhnutné vždy rešpektovať faktor času.

## 3. Výklad a riešenie príkladov

Pokračujte výkladom jednotlivých metód úrokového počtu s tým, že sa zameriate najmä na objasnenie situácií, v ktorých sa daný vzorec používa. Postupujte v súlade s učebným textom. S výnimkou úročiteľa a odúročiteľa netrvajte na tom, aby študenti ovládali vzorec naspamäť.

Teoretický výklad precvičte na štyroch príkladoch uvedených v učebnom texte. Pri ich riešení môžete postupovať spoločne, prípadne ich zadajte riešiť žiakom vo dvojiciach. K dispozícii máte priesvitku.

### Príklad č. 1: Riešenie

Rok	Vklad	Dĺžka úročenia	Úročiteľ	Konečná hodnota	Úrok
1.	12 000 €	4	$(1+0,04)^4 = 1,1699$	14 038 €	2 038 €
2.	14 000 €	3	$(1+0,04)^3 = 1,1249$	15 748 €	1 748 €
3.	8 000 €	2	$(1+0,04)^2 = 1,0816$	8 653 €	653 €
4.	20 000 €	1	$(1+0,04)^1 = 1,04$	20 800 €	800 €
<b>Spolu</b>	<b>54 000 €</b>	-	-	<b>59 239 €</b>	<b>5 239 €</b>

Príklad č. 2 = 7 950,46 €.

### Príklad č. 3: Riešenie

$$V_0 = V_n * \frac{1}{(1+i)^n} = 150\,000 * \frac{1}{(1+0,08)^3} = 150\,000 * 0,7938 = 119\,070 \text{ €}$$

$$V_0 = V_n * \frac{1}{(1+i)^n} = 150\,000 * \frac{1}{(1+0,08)^2} = 150\,000 * 0,8573 = 128\,595 \text{ €}$$

### Príklad č. 4: Riešenie

Použijeme vzorec umorovateľ:

$$A = D * \left[ \frac{i * (1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right] = 500\,000 * \left[ \frac{0,07 * (1+0,07)^4}{(1+0,07)^4 - 1} \right] = 500\,000 * 0,2952 = 147\,614 \text{ €}$$

Skúška správnosti pomocou odúročiteľa:

Rok	Anuita	Odúročiteľ	Súčasná hodnota anuity
1.	147 614 €	$1/(1+0,07)^1 = 0,9346$	137 957 €
2.	147 614 €	$1/(1+0,07)^2 = 0,8734$	128 932 €
3.	147 614 €	$1/(1+0,07)^3 = 0,8163$	120 497 €
4.	147 614 €	$1/(1+0,07)^4 = 0,7629$	112 614 €
<b>Spolu</b>	<b>590 456 €</b>	<b>3,3872</b>	<b>500 000 €</b>

Skúška správnosti pomocou zásobiteľa:

$$D = A * \left[ \frac{(1+i)^n - 1}{i * (1+i)^n} \right] = 147\,614 * \left[ \frac{(1+0,07)^4 - 1}{0,07 * (1+0,07)^4} \right] = 147\,614 * 3,3872 = 499\,998 \text{ €}$$

\* rozdiel vznikol v dôsledku zaokrúhľovania

## 4. Prezентация domácej úlohy

Na záver hodiny požiadajte dvoch študentov o prezentáciu zistení z domácej úlohy. O výhodnosti investícií do jednotlivých fondov spoločne diskutujte.







# Časová hodnota peňažných prostriedkov vo finančnom rozhodovaní podniku

Peňažné prostriedky, ktoré má podnik okamžite k dispozícii, nie sú ekvivalentné k rovnakému objemu peňažných prostriedkov, získaných v budúcnosti. Dôvodom je skutočnosť, že súčasné finančné prostriedky môže podnik investovať a získavať z nich ďalší výnos. Z tohto dôvodu je **nevyhnutné pri finančnom rozhodovaní vždy rešpektovať faktor času**.

Faktor času sa uplatňuje pri finančnom rozhodovaní najmä:

- **pri rozhodovaní o investíciách**, resp. pri výbere investičného variantu,
- **pri kalkuláciách výhodnosti jednotlivých foriem financovania** dlhodobého majetku (napr. porovnanie financovania na úver a na lízing),
- **pri stanovovaní súčasnej trhovej ceny** podniku a jeho konkrétnych zložiek majetku.

## Budúcu hodnotu peňazí vypočítame pomocou:

úročiteľ (zložené úroč.)	pri jednorazovom vklade alebo pri nerovnakých vkladoch za jednotlivé obdobia	$V_n = V_0 * (1 + i)^n$
sporiteľ	pri rovnakých vkladoch v každom období	$S = A * \left[ \frac{(1 + i)^n - 1}{i} \right]$
fondovateľ	pomocou neho možno určiť výšku rovnakých vkladov (anuita), ktorými sa dá získať budúca hodnota	$A = S * \left[ \frac{i}{(1 + i)^n - 1} \right]$

## Súčasnú hodnotu peňazí vypočítame pomocou:

odúročiteľ	pri očakávanom jednorazovom príjme a pri nerovnakých očakávaných príjmoch v určitom období	$V_0 = V_n * \frac{1}{(1 + i)^n}$
zásobiteľ	pri rovnakých očakávaných príjmoch (anuita) za určité obdobie	$D = A * \left[ \frac{(1 + i)^n - 1}{i * (1 + i)^n} \right]$
umorovateľ	vypočíta sa rovnaká (pravidelná) splátka úveru vrátane úroku (anuita)	$A = D * \left[ \frac{i * (1 + i)^n}{(1 + i)^n - 1} \right]$

$V_n$  je výnos po určitom počte období  $n$

$V_0$  je pôvodný vklad kapitálu

$i$  – je úroková miera  $p/100$ , kde  $p$  je úroková sadzba vyjadrená v %

$A$  – je anuita (pravidelná splátka v rovnakej výške)

$D$  – je pôvodná výška dlhu

#### DOMÁCA ÚLOHA



Zaobstarajte si časti zákona č. 595/2003  
Z. z. o dani z príjmov, ktoré upravujú odpisovanie  
dlhodobého majetku.

#### POUŽITÁ LITERATÚRA



- Brealey, R.A., Myers, S.C.: *Principles of Corporate Finance*, Mc Graw-Hill, 2000
- Fetisovová, E. a kol.: *Podnikové financie*.  
Ekonóm, Bratislava 2001
- Pavelková, D.: *Řízení podnikových financí*.  
VUT Brno-FaME, Zlín 2000

#### **Zdroje štúdia:**

- [www.podnikajte.sk](http://www.podnikajte.sk)

### **Budúcu hodnotu peňazí vypočítame pomocou:**

úročiteľ (zložené úroč.)	pri jednorazovom vklade alebo pri nerovnakých vkladoch za jednotlivé obdobia	$V_n = V_0 * (1+i)^n$
sporiteľ	pri rovnakých vkladoch v každom období	$S = A * \left[ \frac{(1+i)^n - 1}{i} \right]$
fondovateľ	pomocou neho možno určiť výšku rovnakých vkladov (anuita), ktorými sa dá získať budúca hodnota	$A = S * \left[ \frac{i}{(1+i)^n - 1} \right]$

### **Súčasnú hodnotu peňazí vypočítame pomocou:**

odúročiteľ	pri očakávanom jednorazovom príjme a pri nerovnakých očakávaných príjmoch v určitom období	$V_0 = V_n * \frac{1}{(1+i)^n}$
zásobiteľ	pri rovnakých očakávaných príjmoch (anuita) za určité obdobie	$D = A * \left[ \frac{(1+i)^n - 1}{i * (1+i)^n} \right]$
umorovateľ	vypočíta sa rovnaká (pravidelná) splátka úveru vrátane úroku (anuita)	$A = D * \left[ \frac{i * (1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right]$

$V_n$  je výnos po určitom počte období  $n$

$V_0$  je pôvodný vklad kapitálu

$i$  – je úroková miera  $p/100$ , kde  $p$  je úroková sadzba vyjadrená v %

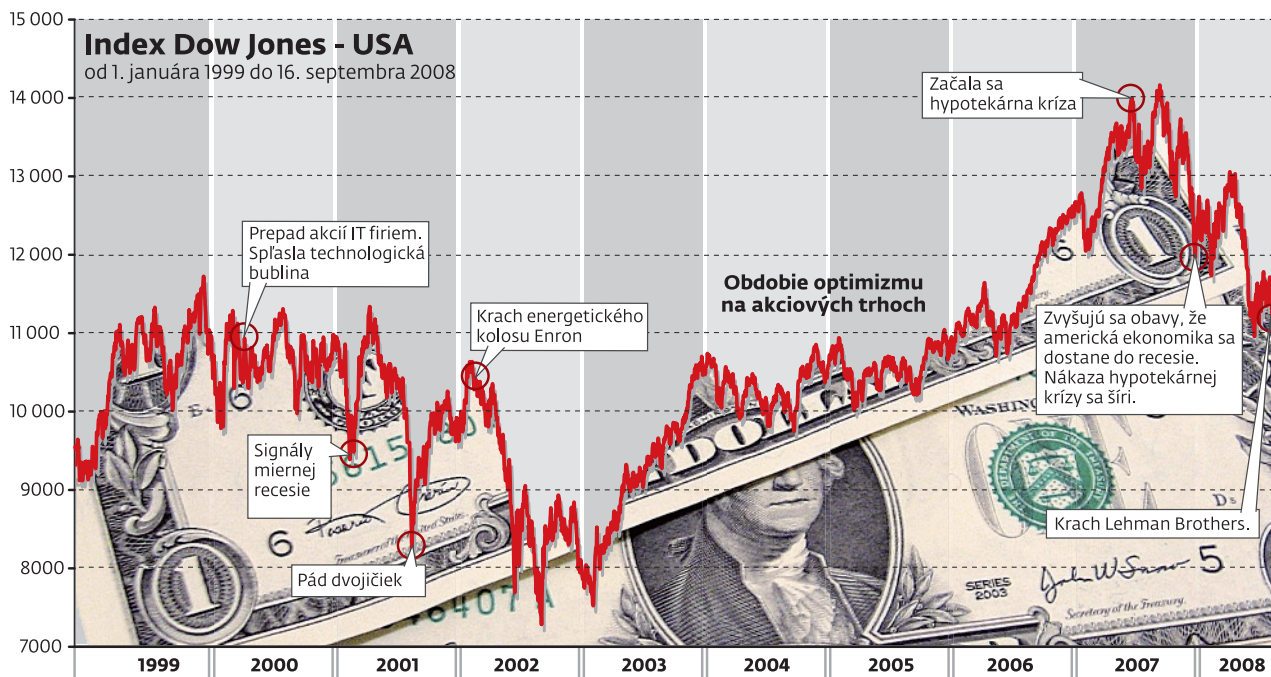
$A$  – je anuita (pravidelná splátka v rovnakej výške)

$D$  – je pôvodná výška dlhu

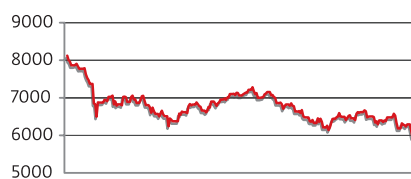


## Akciové trhy sú v najväčšej kríze od pádu dvojčiek v USA

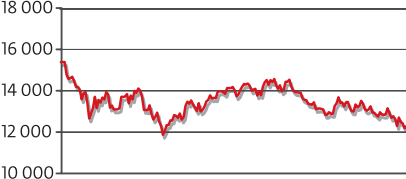
Hypotekárna kríza, krach niekoľkých amerických bánk, hrozba recesie v USA, rozšírenie finančnej krízy do ostatných krajín spôsobujú, že svetové akciové trhy zažívajú najväčšie prepady za posledných niekoľko rokov.



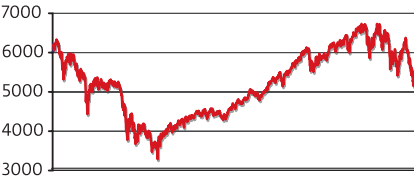
**Frankfurt - akciový index DAX**  
(1. január až 16. september 2008)



**Tokio - akciový index Nikkei 225**  
(1. január až 16. september 2008)



**Londýn - akciový Index FTSE**  
(1. január až 16. september 2008)



ZDROJ: ISTROBANKA, BLOOMBERG, VOLKSBANK

### Ako sa môže finančná kríza dotknúť našich občanov

#### Hypotekárne úvery

Ľuďom, ktorým bude banka v januári prehodnocovať úročenie hypotéky, sa mesačná splátka úveru môže zvýšiť. Úročenie hypoték závisí od sadzieb na medzibankovom trhu a úroky v eurozóne sú vyššie ako na našom trhu. Na Slovensku budeme mať od januára euro. Obavy bánk súvisiace s nedostatkom likvidity na trhu v eurozóne znižujú pravdepodobnosť, že úroky klesnú.

#### Akciové a zmiešané fondy

Prepady na akciových trhoch sa negatívne dotkli výnosov podielových fondov. Do akcií by však nemal investovať ten, kto potrebuje peniaze po jednom alebo dvoch rokoch. Najhoršie je, ak niekto spanikári a okamžite odpredá celú akciovú investíciu v čase, keď ceny akcií padajú. Hrozí mu vysoká strata.

#### Dôchodkové fondy

Prepady na akciových trhoch uberajú z výnosov rastových a vyvážených dôchodkových fondov. Sporenie na dôchodok v druhom pilieri je však dlhodobá záležitosť. Podľa zákona si treba na penziu sporiť minimálne 15 rokov. Pravidelným sporením sa využívajú výhody priemerovania nákupných alebo predajných cien.

#### Životné poisťky

Problémy materskej Poistovne AIG by podľa Národnej banky Slovenska nemali mať priamy dosah na klientov jej slovenskej dcéry Amislico AIG Life. V prípade, že by sa niektorá poisťovňa dostala niekedy do finančných problémov, jej poisťný kmeň sa podľa prísnych pravidiel prevedie do inej poisťovne.

GRAF SME/JP

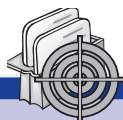
Zdroj: <http://www.sme.sk/c/4079087/akciov-trhy-su-v-najvacsej-krize-od-padu-dvojciek.html>





# Dlhodobý majetok a jeho odpisovanie

## CIEĽ LEKCIE



Spoznať základné zložky majetku podniku.  
Porozumieť dôvodom, pre ktoré sa majetok odpisuje.  
Ovládať základnú terminológiu. Vedieť vypočítať jednoduchý lineárny odpis.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Osobitosťou dlhodobého majetku je jeho viacnásobné používanie v pôvodnej forme. Rokmi sa dlhodobý majetok mení v dôsledku jeho využívania v rámci podnikateľskej činnosti. Tieto permanentné zmeny postupom času nepriaznivo vplývajú tak na výkonnosť, ako aj na kvalitu vykonávanej práce a v konečnom dôsledku sa majetok stáva nepoužiteľným. Opatrebenie neznamena len znižovanie hodnoty dlhodobého hmotného a nehmotného majetku, ale súčasne predpokladá jej odovzdanie (prenos) na nové výkony – výrobky, práce, služby.

## DOMÁCA ÚLOHA



Zaobstarajte si časti zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov, ktoré upravujú odpisovanie dlhodobého majetku.

# 66

## ZÁKLADNÉ POJMY



- dlhodobý majetok
- krátkodobý majetok
- životnosť a opotrebenie majetku
- obstarávací a zostatková cena
- odpis a oprávky

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- kalkulačka
- prievitky
- Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov

### Metódy

- výklad
- skupinová práca



## ČASOVÝ HARMONOGRAM

### Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky ..... 5
2. Výklad teórie ..... 20
3. Riešenie príkladov ..... 20

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



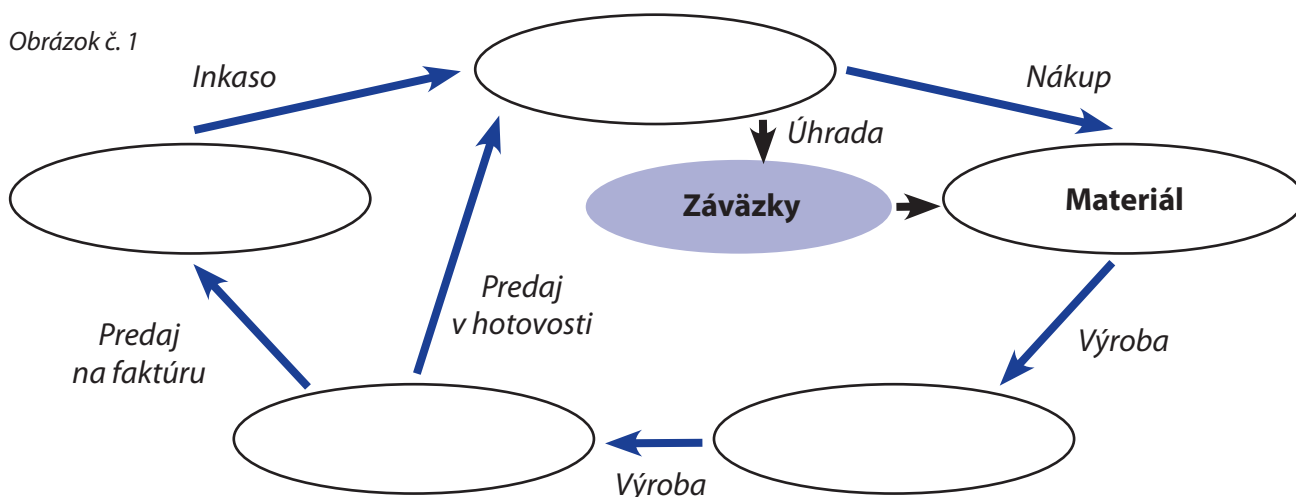
Bankovníctvo  
Účtovníctvo  
Podnikanie  
Cvičná firma  
Hospodárske výpočty



Majetok podniku môže tvoriť veľké množstvo rôznych vecí, od kancelárskeho papiera, cez osobný počítač, automobil, až po licenciu na výrobu konkrétneho produktu. Jedným z najvýznamnejších hľadísk členenia majetku je doba, počas ktorej podnikateľovi tento majetok slúži. Niektoré veci nakúpíte dnes a zajtra treba nákup zopakovať, iné však stačí nakúpiť raz za päť či desať rokov. Z tohto pohľadu rozlišujeme majetok:

- **Dlhodobý** – úžitok z neho plyní podnikateľovi viac ako 1 rok, nespotrebováva sa naraz, iba sa postupne opotrebováva a prenáša svoju hodnotu do výrobkov alebo služieb. Na označenie dlhodobého majetku sa tiež používajú pojmy stále aktíva, prípadne **fixné aktíva**. Uvedieme si základné kategórie dlhodobého majetku a niekoľko príkladov:
  - dlhodobý hmotný majetok – stroje, automobil, budova,
  - dlhodobý nehmotný majetok – softvér, licencie, patenty,
  - finančné investície – nakúpené cenné papiere s dobou splatnosti viac ako 1 rok.
- **Krátkodobý** – úžitok z neho plyní podnikateľovi kratšie ako 1 rok. Spravidla sa v podniku opakovane spotrebováva a mení svoju podobu z hotovosti, cez zásoby, pohľadávky až kým sa znova nepremení na hotovosť. Krátkodobý majetok tiež nazývame **obežné aktíva** a proces ich premeny môžeme popísať nasledovne:

**Úloha č. 1:** Doplňte správne výrazy do obrázku kolobehu obežného majetku:



Vráťme sa späť k dlhodobému majetku. Ako sme už v úvode uviedli, osobitosťou tohto majetku je jeho viacnásobné používanie v pôvodnej forme. Rokmi sa dlhodobý majetok mení v dôsledku jeho využívania v podnikateľskej činnosti. Tieto zmeny postupom času nepriaznivo vplyvajú tak na výkonnosť, ako aj na kvalitu vykonávanej práce do tej miery, že v určitom momente sa majetok stáva nepoužiteľným.

**Postupné znižovanie hodnoty dlhodobého hmotného a nehmotného majetku sa nazýva opotrebenie (amortizácia).** Pod opotrebením rozumieme tú časť hodnoty, ktorú dlhodobý hmotný a nehmotný majetok počas svojho využívania v podniku prenáša na nové výkony (výrobky alebo služby), a to v primeranej výške, v akej stráca svoju ekonomickú užitočnosť.

**Vo všeobecnosti rozoznávame opotrebenie:**

- **Morálne** – dlhodobý majetok stráca svoju hodnotu v okamihu, keď mu začne konkurovať majetok s lepšou konštrukciou, technicky lepšími parametrami, lacnejšou prevádzkou, vyšším výkonom, pričom modernizácia pôvodného majetku by bola ekonomicky nevýhodná.
- **Fyzické** – vzniká najmä v dôsledku používania dlhodobého majetku. Na jednej strane dochádza k úbytku hodnoty dlhodobého majetku, na druhej strane dochádza k prírastku hodnoty vyrábaných výrobkov alebo služieb.

**Odpisy** predstavujú tú časť hodnoty dlhodobého hmotného a nehmotného majetku, vyjadrenú v peňažnej forme, ktorá zodpovedá ich opotrebeniu a prenáša sa na určité množstvo nových výkonov (výrobkov alebo služieb).

Odpisy majú tieto charakteristické znaky:

- ich materiálnym **základom je opotrebenie dlhodobého majetku**,
- **sú obsiahnuté v určitom množstve** vytváraných alebo už vytvorených **výkonov**,
- sú vyjadrené v peňažnej forme – z tohto hľadiska **sú súčasťou nákladov podniku**,
- tvoria súčasť prenesenej hodnoty, ktorá počas svojho pohybu prechádza z nedokončenej výroby na hotové výrobky a nakoniec nadobúda formu peňažného ekvivalentu (ako súčasť ceny predaných výkonov). Z toho vyplýva, že **sú zdrojom tvorby finančných prostriedkov na jeho obnovu, reprodukciu**.

Aké prvky opotrebenia je potrebné kryť z odpisov? Rozsah odpisov možno stanoviť takto:

$$O = C + Ngo + Nbo - Cl, \text{ kde}$$

**O** je suma odpisov,

**C** je obstarávací, resp. reprodukčná obstarávací cena,

**Ngo** sú predpokladané náklady na generálne opravy za celé obdobie využívania majetku,

**Nbo** sú predpokladané náklady na bežné a stredné opravy za celé obdobie využívania majetku,

**Cl** je predpokladaná likvidačná cena.

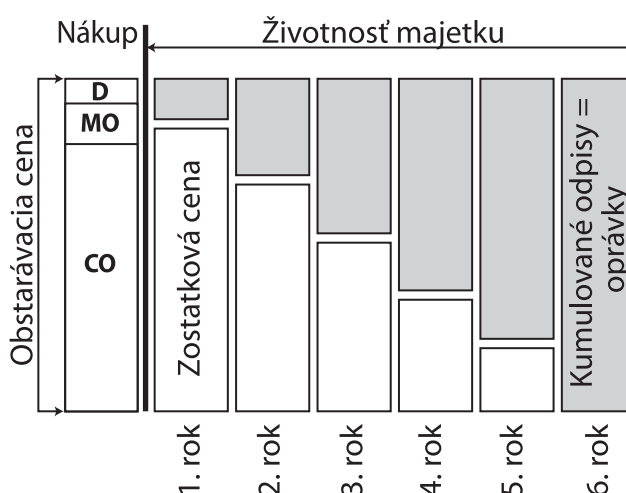
**Životnosť** je doba, počas ktorej bude dlhodobý majetok podľa očakávania v podniku k dispozícii.

**Obstarávací cena** je cena najčastejšie nového dlhodobého majetku, za ktorú podnik tento majetok nakúpil. Skladá sa z ceny obstarania (nákupnej ceny) a obstarávacích nákladov (náklady na dopravu, montáž, skúšobnú prevádzku, poistné, provízie, clo a podobne).

**Reprodukčná obstarávací cena** sa používa v prípade staršieho, čiastočne opotrebovaného dlhodobého majetku. Najčastejšie ju stanovujú znalci v znaleckom posudku, je akýmsi odhadom trhovej ceny, za ktorú by bolo možné obstaráť podobný majetok.

**Zostatková cena/hodnota** je rozdiel obstarávacej ceny a kumulatívnej sumy odpisov (oprávok) k určitému okamihu.

Obr. č. 2: Priebeh odpisovania



D » doprava

MO » montáž

CO » cena obstarania (cena stroja bez nákladov súvisiacich s obstaraním)

#### Príklad č. 1:

Pán Jusko sa ako podnikateľ zameriava na výrobu okrasných kovaných zábradlí, brán a plotov. Kvalita jeho práce mu za roky jeho pôsobenia priniesla množstvo stálych, ale aj nových zákazníkov a s nimi čoraz viac práce pre jeho firmu. Rast objemu zákaziek si vyžaduje nových zamestnancov a rozsiahle investície do strojového vybavenia. Pán Jusko si túto skutočnosť uvedomuje, preto tento rok plánuje obstaráť novú plnoautomatickú brúsku, ktorá dokáže do tvrdej ocele vyrezávať rôzne umelecké motívy. Brúska stojí 36 000 €, pričom jej odhadovaná životnosť je 6 rokov. Pán Jusko predpokladá, že aj po 6 rokoch používania bude mať stroj trhovú hodnotu 3 000 €, za ktorú sa ho pokúsi ďalej odpredať.

### Úloha č. 2:

Porovnajcie nákup brúsky s nákupom diamantového kotúča za 100 €, ktorý v brúske vydrží najvyšš 1 mesiac.

- Sú náklady na diamantový kotúč nákladmi tohto roka?
- Sú náklady na kúpu brúsky nákladmi tohto roka?

### Úloha č. 3:

Doplňte tabuľku za predpokladu lineárneho (rovnomerného) odpisu v každom roku.

Rok	Ročný odpis	Oprávky	Zostatková cena na konci roka
Kúpa (1.1.2009)			36 000 €
koniec roka 2009			
koniec roka 2010			25 000 €
koniec roka 2011			
koniec roka 2012			
koniec roka 2013			
koniec roka 2014			3 000 €

### Úloha č. 4:

Čo predstavuje zostatková cena 25 000 € na konci roka 2010? Aká môže byť skutočná hodnota stroja?

## Základné typy odpisových metód

### 1. Časové metódy odpisov

O časovej metóde odpisovania sme sa zmienili už v predchádzajúcom príklade. Časová metóda nám umožňuje počítať:

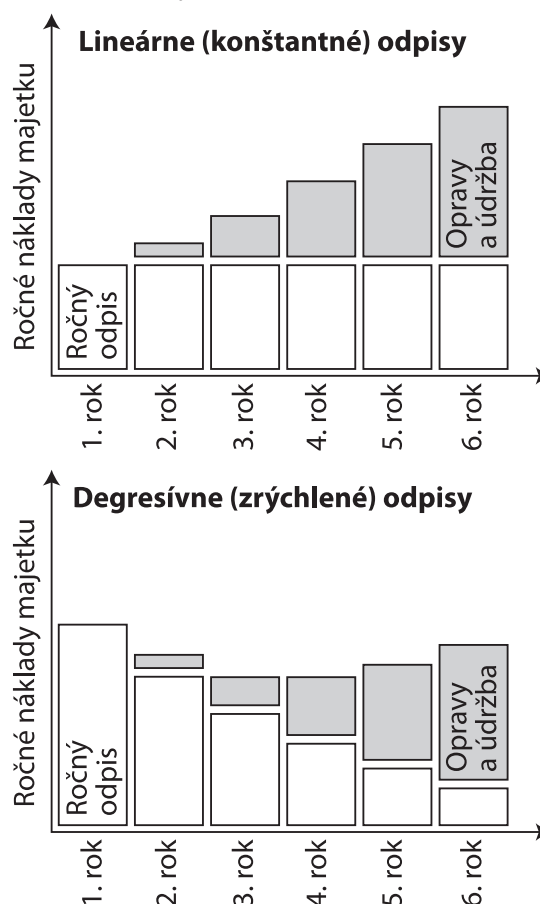
- lineárne (rovnomerné, konštantné) odpisy – základnou prednosťou je jednoduchosť výpočtu a rovnomerné zaťaženie nákladov počas celej doby

odpisovania. Ich nevýhodou je to, že nevyjadruje reálne opotrebenie dlhodobého hmotného a nehmotného majetku. Pri aplikácii tejto metódy je základom obstarávací cena alebo z nej odvodená zostatková cena a doba odpisovania.

$$\text{Ročný odpis} = \frac{\text{obstarávací cena}}{\text{doba životnosti}}$$

- Variabilné (premenlivé) odpisy - môžu byť degresívne, ak výška ročného odpisu z roka na rok klesá alebo progresívne, ak výška odpisu v čase stúpa. Pri klesajúcich (degresívnych, zrýchlených) odpisoch sa vychádza z úvahy, že nový dlhodobý majetok zaradený do užívania je v prvých rokoch najpresnejší, pracuje najvýkonnejšie a vyžaduje minimálne náklady na opravu. Naproti tomu pri staršom majetku rastie poruchovosť, rastú náklady na opravu, znižuje sa výkon a stúpa aj spotreba energie. Preto je nevyhnutné odpísať v prvých rokoch čo najviac, aby sa našetrili prostriedky na následnú obnovu majetku.

Obr. č. 3: Ročné náklady na majetok pri rôznych metódach odpisovania



## 2. Výkonové metódy odpisov

Používajú sa najmä pri odpisovaní strojov, zariadení a motorových vozidiel. Pri použití tejto metódy odpisov sa berie do úvahy predpokladaný výkon za celú životnosť a skutočný výkon v rámci určitého obdobia - roka, na základe ktorého sa vypočíta ročný odpis. Pred začiatkom odpisovania teda orientačne stanovíme predpokladaný výkon počas životnosti. Ročný odpis potom počítame podľa vzorca:

$$\text{Ročný odpis} = \frac{\text{Obstarávacia cena}}{\frac{\text{predpokladaný výkon počas životnosti} *}{\text{skutočný výkon v danom období (rok)}}}$$

### Príklad č. 2:

Rok	Skutočne odjazdené km	Ročný odpis
2009	100 000	
2010	80 000	
2011	60 000	
2012	60 000	

\* Odhadovaná životnosť automobilu = 300 000 km

\* Vstupná (obstarávacia) cena automobilu = 45 000 €

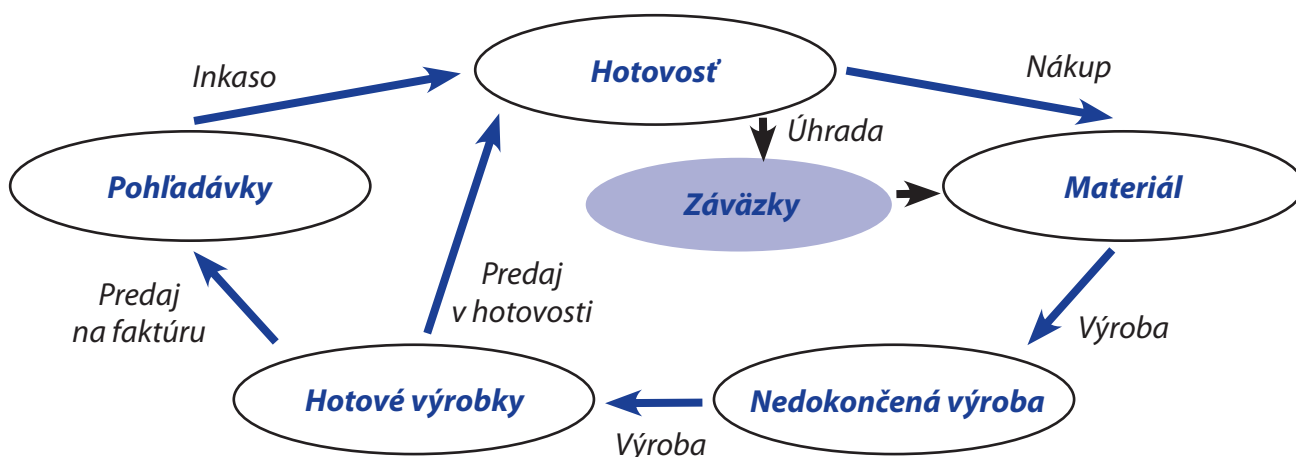


### 1. Výklad hlavnej myšlienky

Osobitosťou dlhodobého majetku je jeho viacnásobné používanie v pôvodnej forme. Rokmi sa dlhodobý majetok mení v dôsledku jeho využívania v rámci podnikateľskej činnosti. Tieto permanentné zmeny postupom času nepriaznivo vplývajú tak na výkonnosť, ako aj na kvalitu vykonávanej práce a v konečnom dôsledku sa majetok stáva nepoužiteľným. Opatrenie neznamena len znižovanie hodnoty dlhodobého hmotného a nehmotného majetku, ale súčasne predpokladá jej odovzdanie (prenos) na nové výkony – výrobky, práce, služby.

### 2. Aktivita „Doplňovačka“

Výklad začnite rozdelením majetku na dlhodobý a krátkodobý. Pri pochopení rozdielov si pomôžte „slepým“ obrázkom, ktorý máte k dispozícii na priesvitke. Úlohou študentov bude doplniť prázdne miesto.



### 3. Výklad a riešenie príkladov

Následne zrekapitulujte pomocou priesvitky „Priebeh odpisovania“ tému odpisy a základnú terminológiu v odpisovaní. Pri výklade postupujte v súlade s učebným textom. Porozumenie žiakov výkladu môžete skontrolovať pri riešení príkladov, ktoré sú uvedené v učebnom texte. Úlohy môžu žiaci vypracovať vo dvojiciach. Vybrané dvojice svoje riešenia odprezentujú ostatným. Prezentácie žiakov dopĺňajte vlastným výkladom.

#### Príklad č. 1: Riešenie

**Úloha 1:** kotúč je nákladom tohto roka, brúska len čiastočne, pretože jej životnosť je až 6 rokov.

#### Úloha 2: Riešenie

Rok	Ročný odpis	Oprávky	Zostatková cena na konci roka
Kúpa (1.1.2009)	0 €	0 €	36 000 €
koniec roka 2009	5 500 €	5 500 €	30 500 €
koniec roka 2010	5 500 €	11 000 €	25 000 €
koniec roka 2011	5 500 €	16 500 €	19 500 €
koniec roka 2012	5 500 €	22 000 €	14 000 €
koniec roka 2013	5 500 €	27 500 €	8 500 €
koniec roka 2014	5 500 €	33 000 €	3 000 €

#### Úloha 3: Riešenie

Zostatková hodnota (cena) predstavuje odhad ceny majiteľa, za ktorú možno stroj v tom-ktorom roku odpredať. Skutočná trhovú cenu, nazývanú aj reprodukčná obstarávací cena môže byť vyššia aj nižšia ako zostatková cena, vedená v účtovníctve. V praxi sa často stáva, že aj odpísaný stroj, t. j. stroj so zostatkovou cenou 0 môže mať značnú trhovú hodnotu.

#### 4. Diskusia

Základné typy odpisových metód opäť vysvetlite pomocou priesvitky.

##### Otázky do diskusie:

- Ako rozumiete tvrdeniu, že je nutné v prvých rokoch odpísať čo najviac, aby sa našetrili prostriedky na obnovu majetku?
- Ako sa odpisy premenia na prostriedky, ktoré možno znova investovať?

Následne riešte príklad č. 2, ktorý je uvedený v učebnom texte.

##### Príklad č. 2: Riešenie

<b>Rok</b>	<b>Skutočne najazdené km</b>	<b>Ročný odpis</b>
2009	100 000	15 000 €
2010	80 000	12 000 €
2011	60 000	9 000 €
2012	60 000	9 000 €







# Dlhodobý majetok a jeho odpisovanie

Z hľadiska dĺžky doby pôsobenia konkrétnych zložiek majetku v podniku rozlišujeme:

- **Dlhodobý** - úžitok z neho plyní podnikateľovi viac ako 1 rok, nespotrebováva sa naraz, iba sa postupne opotrebováva a prenáša svoju hodnotu do výrobkov alebo služieb. Na označenie dlhodobého majetku sa tiež používajú pojmy **stále aktíva**, prípadne **fixné aktíva**. Uvedieme si základné kategórie dlhodobého majetku a niekoľko príkladov:
  - dlhodobý hmotný majetok – stroje, automobily, budova,
  - dlhodobý nehmotný majetok – softvér, licencie, patenty,
  - finančné investície – nakúpené cenné papiere s dobou splatnosti viac ako 1 rok,
- **Krátkodobý** – úžitok z neho plyní podnikateľovi kratšie ako 1 rok. Spravidla sa v podniku opakovane spotrebováva a mení svoju podobu z hotovosti, cez zásoby, pohľadávky, až kým sa znova nepremení na hotovosť.

Osobitosťou dlhodobého majetku je jeho viackrát násobné používanie v pôvodnej forme. Rokmi sa dlhodobý majetok opotrebováva v dôsledku jeho využívania v rámci podnikateľskej činnosti. **Postupné znižovanie hodnoty dlhodobého hmotného a nehmotného majetku sa nazýva opotrebenie (amortizácia)**. Pod opotrebením rozumieme tú časť hodnoty, ktorú dlhodobý hmotný a nehmotný majetok počas svojho využívania v podniku prenáša na nové výkony (výrobky alebo služby), a to v primeranej výške, v akej stráca svoju ekonomickú užitočnosť.

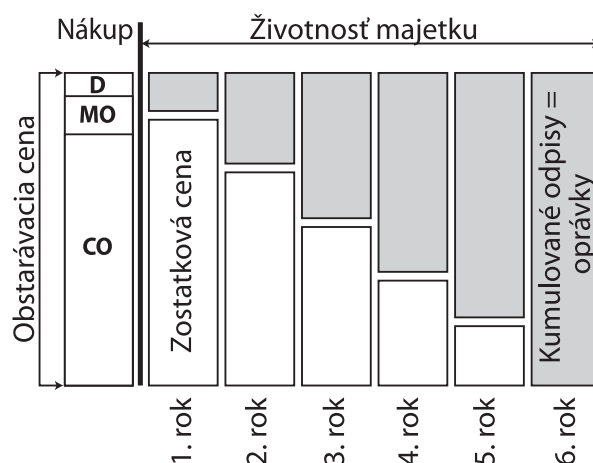
**Životnosť** je doba, počas ktorej bude dlhodobý majetok podľa očakávania v podniku k dispozícii.

**Obstarávacía cena** je cena najčastejšie nového dlhodobého majetku, za ktorú podnik tento majetok nakúpil. Skladá sa z ceny obstarania (nákupnej ceny) a obstarávacích nákladov (náklady na dopravu, montáž, skúšobnú prevádzku, poistné, provízie, clo a podobne).

**Reprodukčná obstarávacía cena** sa používa v prípade staršieho, čiastočne opotrebovaného dlhodobého majetku. Najčastejšie ju stanovujú znalci v znaleckom posudku, je akýmsi odhadom trhovej ceny, za ktorú by bolo možné obstaráť podobný majetok.

**Zostatková cena/hodnota** je rozdiel obstarávacej ceny a kumulatívnej sumy odpisov (oprávok) k určitému okamihu.

Obr. č. 2: Priebeh odpisovania



D » doprava

MO » montáž

CO » cena obstarania (cena stroja bez nákladov súvisiacich s obstaraním)

## Základné typy odpisových metód

### 1. Časové metódy odpisov

O časovej metóde odpisovania sme sa zmienili už v predchádzajúcom príklade. Časová metóda nám umožňuje počítať:

- **lineárne (rovnomerné, konštantné) odpisy** – základnou prednosťou je jednoduchosť výpočtu a rovnomerné zaťaženie nákladov počas celej doby odpisovania. Ich nevýhodou je to, že nevyjadruje reálne opotrebenie dlhodobého hmotného a nehmotného majetku. Pri aplikácii tejto metódy je základom obstarávacía cena alebo z nej odvodená zostatková cena a doba odpisovania.

**Ročný odpis = obstarávacía cena / doba životnosti**

- **variabilné (premenlivé) odpisy** - môžu byť degressívne, ak výška ročného odpisu z roka na rok klesá alebo progresívne, ak výška odpisu v čase stúpa.

## 2. Výkonové metódy odpisov

Používajú sa najmä pri odpisovaní strojov, zariadení a motorových vozidiel. Pri použití tejto metódy odpisov sa berie do úvahy predpokladaný výkon za celú životnosť a skutočný výkon v rámci určitého obdobia - roka, na základe ktorého sa vypočíta ročný odpis. Pred začiatkom odpisovania teda orientačne stanovíme predpokladaný výkon počas životnosti. Ročný odpis potom počítame podľa vzorca:

$$\text{Ročný odpis} = \frac{\text{Obstarávacia cena}}{\text{predpokladaný výkon počas životnosti} \cdot \text{skutočný výkon v danom období (rok)}}$$

### DOMÁCA ÚLOHA



Zaobstarajte si časti zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov, ktoré upravujú odpisovanie dlhodobého majetku.

### POUŽITÁ LITERATÚRA

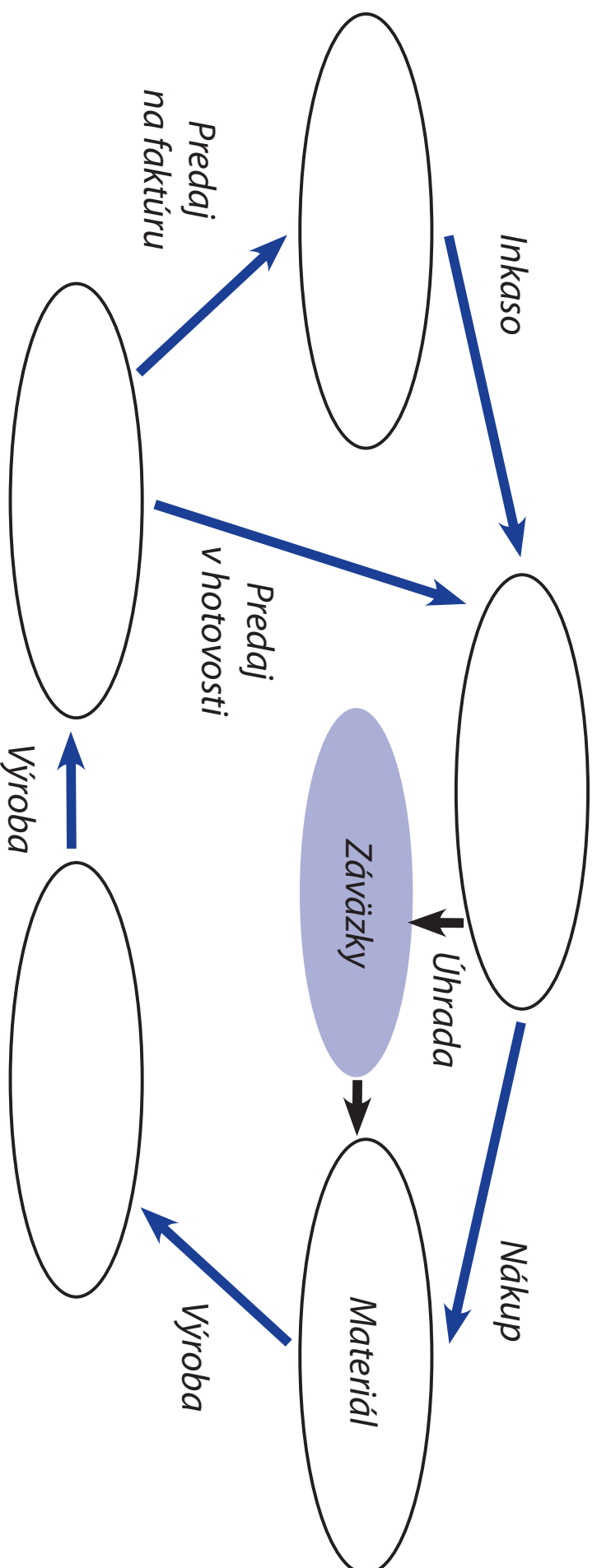


- Cooke, A.: *Finance pro ne finančníky*. Alfa Publishing, Praha 2006
- Majtán, Š. a kol: *Podnikové hospodárstvo*. Sprint, Bratislava 2007

**Zdroje štúdia neboli zadané.**

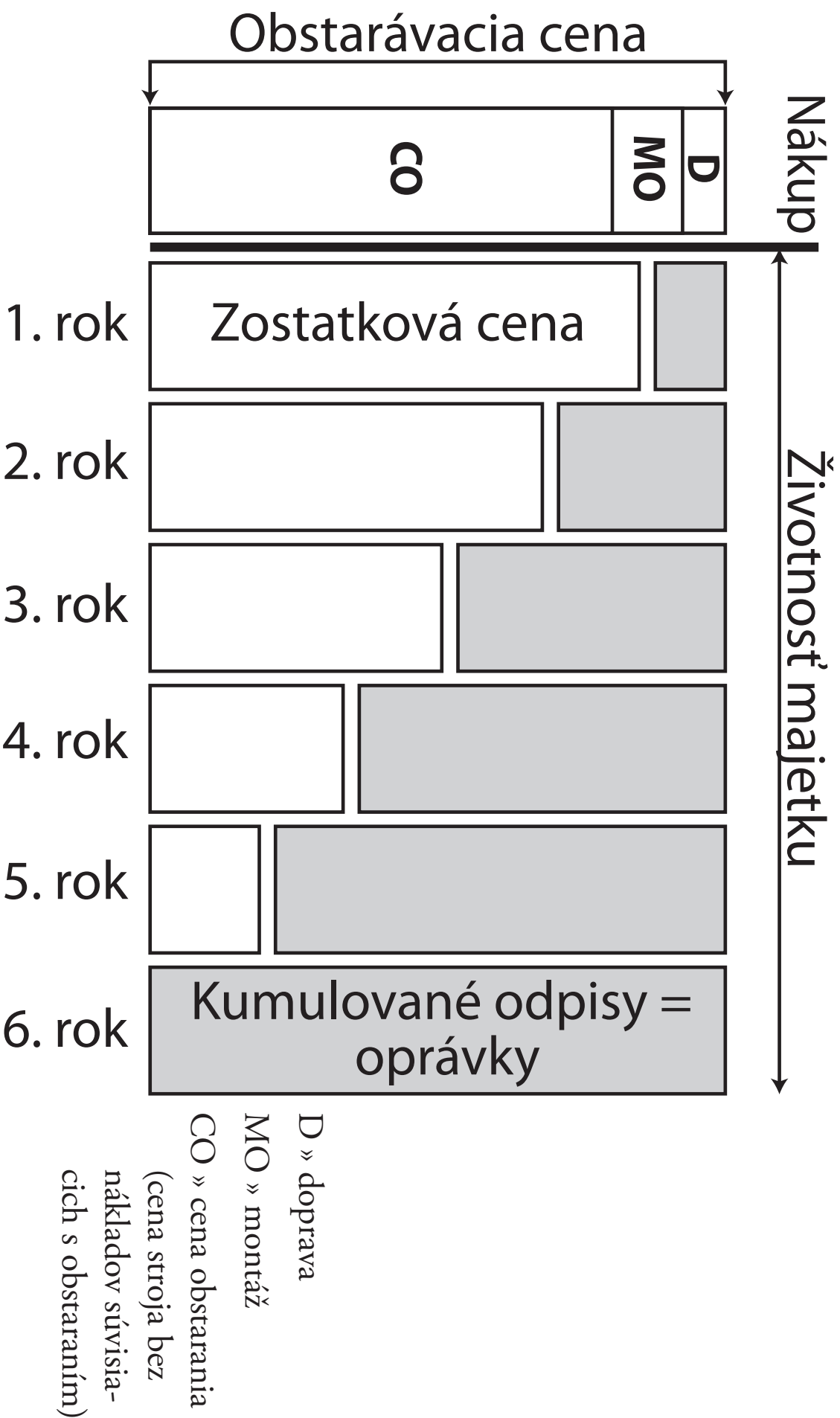
# Doplňovačka

## „Kolobeh obežného majetku“





## Obr. č. 2: Priebeh odpisovania



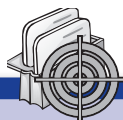




# Účtovné a daňové odpisy

67

## CIEĽ LEKCIE



Vedieť rozlíšiť medzi účtovným a daňovým odpisom.  
Dokázať vypočítať rovnomerný a zrýchlený daňový odpis.  
Orientovať sa v príslušnej legislatíve.

## ZÁKLADNÉ POJMY



- účtovný a daňový odpis
- rovnomerné a zrýchlené daňové odpisovanie
- odpisová skupina

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Orientácia podnikateľa v základnej daňovej legislatíve patrí k dôležitým podnikateľským zručnostiam. Téma odpisovania dlhodobého majetku vystupuje do popredia pri mnohých podnikateľských aktivitách: pri zostavovaní plánu ziskov, pri výpočte daňovej povinnosti, pri hodnotení investičných projektov a podobne. Z tohto dôvodu sa jej oplatí venovať zvýšenú pozornosť.

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- kalkulačka
- Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov
- internet

### Metódy

- výklad
- individuálna práca

## ČASOVÝ HARMONOGRAM



### Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky ..... 5
2. Výklad teórie ..... 20
3. Riešenie príkladov ..... 20

## DOMÁCA ÚLOHA



Zaobstarajte si časti zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov, ktoré upravujú odpisovanie dlhodobého majetku.

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Bankovníctvo  
Účtovníctvo  
Podnikanie  
Cvičná firma  
Hospodárske výpočty



## Účtovné odpisy

Účtovné odpisy v praxi nie sú ničím iným, ako časovými alebo výkonovými odpismi, ktoré sme si predstavili na predchádzajúcom príklade. Legislatívne ich upravuje zákon č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve a príslušné opatrenie Ministerstva financií SR. Z tejto úpravy vyplýva, že štát ponecháva podniku určitú mieru voľnosti v tvorbe odpisového plánu, sadzby odpisov a doby odpisovania – ako sme uviedli v predchádzajúcom príklade.

Ide totiž o to, že **účtovné odpisy by mali vyjadrovať reálne opotrebenie** dlhodobého hmotného a nehmotného majetku za dané obdobie, pretože zohľadňuje skutočnú mieru využiteľnosti tohto majetku a jeho reálnu dobu životnosti. Je teda logické, že zákon nemôže pamätať na všetky situácie a je na podnikateľovi, aký mechanizmus výpočtu účtovných odpisov si zvolí.

Zopakujme si, že účtovné odpisy počítame z týchto dôvodov:

1. vyjadrujú pokles hodnoty dlhodobého majetku,
2. sú súčasťou nákladov na hospodársku činnosť a tým priamo ovplyvňujú výšku vykazaného výsledku hospodárenia,
3. vytvárajú sa z nich voľné peňažné prostriedky, ktoré možno použiť na akýkoľvek účel (nie sú účelovo viazané na osobitnom účte).

## Daňové odpisy

**Daňový odpis** možno chápať ako **záväzné pravidlá štátu pre výpočet odpisov, ktoré musí podnik rešpektovať pri zostavovaní daňového priznania**.

Daňové odpisovanie upravuje zákon o dani z príjmov. **Odpis** má charakter celkového ročného daňového nákladu a jeho uplatnenie je možné, pokiaľ podnik daný majetok na konci roka vlastní alebo si

ho prenajíma. **Výška daňového odpisu** nezávisí od miery využívania majetku a **nezohľadňuje reálnu mieru opotrebenia**, ako je to v prípade účtovného odpisu. Je potrebné ju poznať len na účely vyčíslenia dane z príjmu podnikateľa.

Základom na určenie výšky daňového odpisu je **vstupná cena**. Vstupnú cenu tvorí:

- obstarávacia cena (keď bol majetok obstaraný kúpou),
- suma vo výške vlastných nákladov (keď bol majetok vytvorený vlastnou činnosťou),
- reprodukčná obstarávacia cena.

Vstupná cena je ďalej dôležitým kritériom pri rozhodovaní o tom, či dlhodobý majetok odpisovať alebo nie. Zákon o dani z príjmov stanovuje, že podnikateľ musí odpisovať:

- **dlhodobý hmotný majetok**, ktorého vstupná cena presiahla 1 000 € a doba jeho použiteľnosti je dlhšia ako 1 rok,
- **dlhodobý nehmotný majetok**, ktorého vstupná cena presiahla 1 660 € a doba jeho použiteľnosti je dlhšia ako 1 rok.

V prípade, ak ide o dlhodobý hmotný majetok za menej ako 1 000 € a nehmotný za menej ako 1 660 €, podnikateľ si s odpisovaním lámať hlavu nemusí a do nákladov roka zahrnie ich celkovú obstarávaciu cenu.

Ročný daňový odpis si môže podnikateľ uplatniť vo výške, ktorú si sám vypočíta podľa zákona o dani z príjmov, pričom môže využiť **rovnomerné** alebo **zrýchlené odpisovanie**.

Majetok zákon zaraďuje do jednej zo štyroch odpisových skupín s určenou dobou odpisovania a s maximálnym ročným odpisom podľa spôsobu odpisovania.

Odpisová skupina *	Doba odpisovania	Rovnomerné odpisovanie	Zrýchlené odpisovanie	
		Ročný odpis	1. rok	2. a ďalšie roky
1	4 roky	1/4	4	5
2	6 rokov	1/6	6	7
3	12 rokov	1/12	12	13
4	20 rokov	1/20	20	21

\* podrobné rozdelenie dlhodobého majetku sa nachádza v prílohe Zákona o dani z príjmov

## Spôsob výpočtu daňových odpisov

a) rovnomerné odpisovanie

$$\text{Ročný odpis} = \frac{\text{Vstupná cena}}{\text{koeficient pre rovnomerné odpisovanie}}$$

b) zrýchlené odpisovanie

$$\text{Ročný odpis v 1. roku} = \frac{\text{Vstupná cena}}{\text{koeficient pre zrýchlené odpisovanie v 1. roku}}$$

V 1. roku sa zrýchlený odpis bude rovnať výške rovnomerných odpisov, avšak pre ďalšie roky pri zrýchlených odpisoch použijeme iný vzorec:

$$O_n = \frac{2 * ZC}{k - (n - 1)}, \text{ kde}$$

$O_n$  je odpis v ďalších rokoch,

$ZC$  je zostatková cena,

$k$  je koeficient zrýchleného odpisovania pre ďalšie roky,

$n$  je poradový rok odpisovania.

### Príklad č. 1:

*Spoločnosť Fatra, s. r. o., zakúpila v roku 2008 osobný automobil v obstarávacej cene 48000 €. Automobil je zaradený do prvej odpisovej skupiny.*

### Úloha č. 1:

Zostavte plán daňových odpisov za celú dobu životnosti pre rovnomerné aj pre zrýchlené odpisovanie.

### Úloha č. 2:

Zostavte plán daňových odpisov za celú dobu životnosti pre rovnomerné aj pre zrýchlené odpisovanie pre brúsku pána Juska, ktorej obstarávacia cena v roku 2008 bola 36 000 €, ak viete, že podľa zákona o dani z príjmu je zaradená do 2. odpisovej skupiny.

### Úloha č. 3:

Nie každý dlhodobý majetok možno odpisovať. Zákon o dani z príjmov niektoré zložky dlhodobého majetku z odpisovania vylučuje. Skúste ich vyhľadať a zamyslite sa nad dôvodom takéhoto postupu.



### 1. Výklad hlavnej myšlienky

Orientácia podnikateľa v základnej daňovej legislatíve patrí k dôležitým podnikateľským zručnostiam. Téma odpisovania dlhodobého majetku vystupuje do popredia pri mnohých podnikateľských aktivitách: pri zostavovaní plánu ziskov, pri výpočte daňovej povinnosti, pri hodnotení investičných projektov a podobne. Z tohto dôvodu sa jej oplatí venovať zvýšenú pozornosť.

### 2. Výklad teórie

Pri výklade a objasnení pojmov postupujte v súlade s učebným textom. Po objasnení pojmu účtovný odpis skúste objasniť dôvody legislatívnej úpravy v tejto oblasti. Na záver výkladu položte študentom nasledovné otázky:

- *Do akej ekonomickej kategórie by ste odpis zaradili?*  
a) výnos      b) náklad
- *Ako odpis vplyva na výsledok hospodárenia?*
- *Čo je potrebné urobiť s výsledkom hospodárenia ešte pred tým, než prináleží podnikateľovi? Aký je pritom záujem štátu?*

**Odpoveď:** V prípade, že ste odpovedali, že odpis je náklad, ktorý priamo ovplyvňuje výsledok hospodárenia, odpovedali ste správne. Dozvedeli sme sa, že pri tvorbe účtovných odpisov dáva zákon podnikateľovi značnú mieru voľnosti, ktorá by bez existencie daňových odpisov spôsobila, že všetci podnikatelia by zrazu vykazovali nulový hospodársky výsledok, čím by sa vyhli plateniu daní štátu. To je zároveň odpoveďou na našu poslednú otázku.

### 3. Riešenie príkladov

Výklad teórie kombinujte so zadaním príkladov uvedených v učebnom texte. Úlohy môžu študenti vypracovať vo dvojiciach. Prvá dvojica, ktorá bude mať zadanie hotové, odprezentuje riešenie ostatným. Prezentácie riešení dopĺňajte vlastným komentárom. V prípade potreby môžete príklady riešiť spoločne.

#### Príklad č. 1:

Úloha č. 1: Riešenie:

- a) rovnomerný odpis =  $48\,000 / 4 = 12\,000$  €  
b) zrýchlený odpis v 1. roku =  $48\,000 / 4 = 12\,000$  €

- c) zrýchlený odpis v 2. roku =  $2 * 36\,000 / (5 - (2 - 1)) = 18\,000$  €  
d) zrýchlený odpis v 3. roku =  $2 * 18\,000 / (5 - (3 - 1)) = 12\,000$  €  
e) zrýchlený odpis v 4. roku =  $2 * 6\,000 / (5 - (4 - 1)) = 6\,000$  €

#### Plán daňových odpisov osobného automobilu (v Eur)

Rok odpisovania	Rovnomerné odpisovanie		Zrýchlené odpisovanie	
	Ročný odpis	Zostatková cena	Ročný odpis	Zostatková cena
2008	12 000	36 000	12 000	36 000
2009	12 000	24 000	18 000	18 000
2010	12 000	12 000	12 000	6 000
2011	12 000	0	6 000	0

#### Úloha č. 2:

Rok odpisovania	Rovnomerné odpisovanie		Zrýchlené odpisovanie	
	Ročný odpis	Zostatková cena	Ročný odpis	Zostatková cena
2008	6 000	30 000	6 000	30 000
2009	6 000	24 000	10 000	20 000
2010	6 000	18 000	8 000	12 000
2011	6 000	12 000	6 000	6 000
2012	6 000	6 000	4 000	2 000
2013	6 000	0	2 000	0

#### Úloha č. 3:

Zákon o dani z príjmov vymedzuje tiež majetok, ktorý je z odpisovania vylúčený, napr.:

- pozemky a pestovateľské celky trvalých porastov s dobou plodnosti dlhšou ako tri roky, ktoré nedosiahli plodonosnú starobu,
- umelecké diela, ktoré nie sú súčasťou stavieb,
- predmety múzejnej a galerijnej hodnoty,
- hnutelné národné kultúrne pamiatky,
- povrchové a podzemné vody, lesy, jaskyne,
- hmotný majetok prevzatý povinne bezplatne
- inventúrne prebytky hmotného majetku a nehmotného majetku zistené pri inventarizácii.



# Účtovné a daňové odpisy

## Účtovné odpisy

Účtovné odpisy v praxi nie sú ničím iným ako časovými alebo výkonovými odpismi, ktoré sme si predstavili na predchádzajúcom príklade. **Účtovné odpisy by mali vyjadrovať reálne opotrebenie** dlhodobého hmotného a nehmotného majetku za dané obdobie, pretože zohľadňuje skutočnú mieru využiteľnosti tohto majetku a jeho reálnu dobu životnosti. Je teda logické, že zákon nemôže pamätať na všetky situácie a je na podnikateľovi, aký mechanizmus výpočtu účtovných odpisov si zvolí.

## Daňové odpisy

**Daňový odpis** možno chápať ako **záväzné pravidlá štátu pre výpočet odpisov, ktoré musí podnik rešpektovať pri zostavovaní daňového priznania**. Daňové odpisovanie upravuje zákon o dani z príjmov. **Odpis** má charakter celkového ročného daňového nákladu a jeho uplatnenie je možné, pokiaľ podnik daný majetok na konci roka vlastní alebo si ho prenajíma. **Výška daňového odpisu** nezávisí od miery využívania majetku a **nezohľadňuje reálnu mieru opotrebenia** ako je to v prípade účtovného odpisu, je potrebné ju poznať len na účely vyčíslenia dane z príjmu podnikateľa.

Základom na určenie výšky daňového odpisu je **vstupná cena**. Vstupnú cenu tvorí:

- obstarávacia cena (ak bol majetok obstaraný kúpou),
- suma vo výške vlastných nákladov (keď bol majetok vytvorený vlastnou činnosťou),
- reprodukčná obstarávacia cena.

Vstupná cena je ďalším kritériom pri rozhodovaní o tom či dlhodobý majetok odpisovať alebo nie. Zákon o dani z príjmov stanovuje, že podnikateľ musí odpisovať:

- **dlhodobý hmotný majetok**, ktorého vstupná cena presiahla 1000 € a doba jeho použiteľnosti je dlhšia ako 1 rok,
- **dlhodobý nehmotný majetok**, ktorého vstupná cena presiahla 1 660 € a doba jeho použiteľnosti je dlhšia ako 1 rok.

V prípade, že ide o dlhodobý hmotný majetok za menej ako 1000 € a nehmotný za menej ako 1660 €, podnikateľ si z odpisovaním lámať hlavu nemusí a do nákladov roka zahrnie ich celkovú obstarávaciu cenu.

Ročný daňový odpis si môže podnikateľ uplatniť vo výške, ktorú si sám vypočíta podľa zákona o dani z príjmov, pričom môže využiť **rovnomerné** alebo **zrýchlené odpisovanie**.

Majetok zákon zaraďuje do jednej zo štyroch odpisových skupín s určenou dobou odpisovania a s maximálnym ročným odpisom podľa spôsobu odpisovania.

Odpisová skupina *	Doba odpisovania	Rovnomerné odpisovanie	Zrýchlené odpisovanie	
		Ročný odpis	1. rok	2. a ďalšie roky
1	4 roky	1/4	4	5
2	6 rokov	1/6	6	7
3	12 rokov	1/12	12	13
4	20 rokov	1/20	20	21

## Spôsob výpočtu daňových odpisov

a) rovnomerné odpisovanie

$$\text{Ročný odpis} = \frac{\text{Vstupná cena}}{\text{koeficient pre rovnomerné odpisovanie}}$$

b) zrýchlené odpisovanie

$$\text{Ročný odpis v 1. roku} = \frac{\text{Vstupná cena}}{\text{koeficient pre zrýchlené odpisovanie v 1. roku}}$$

V 1. roku sa zrýchlený odpis bude rovnať výške rovnomerných odpisov, avšak pre ďalšie roky pri zrýchlených odpisoch použijeme iný vzorec:

$$O_n = \frac{2 * ZC}{k - (n - 1)}, \text{ kde}$$

$O_n$  je odpis v ďalších rokoch,

$ZC$  je zostatková cena,

$k$  je koeficient zrýchleného odpisovania pre ďalšie roky,

$n$  je poradový rok odpisovania.

### DOMÁCA ÚLOHA



Vyhľadajte v odbornej tlači správu o realizácii podnikových investícií na Slovensku.

### POUŽITÁ LITERATÚRA

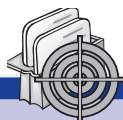


- Cooke, A.: *Finance pro ne finančníky*. Alfa Publishing, Praha 2006
- Kupkovič, M. a kol: *Podnikové hospodárstvo*. Sprint, Bratislava 2001
- Majdúchová, H. a kol: *Podnikové hospodárstvo*, Iura Edition, Bratislava 2007
- Zákon č. 595/2003 Z.z. o dani z príjmov v znení neskorších noviel



# Rozhodovanie podniku o dlhodobej alokácii kapitálu

## CIEĽ LEKCIE



Porozumieť súvislostiam pri rozhodovaní o dlhodobej alokácii kapitálu. Vedieť zostaviť ekonomický podklad pre hodnotenie investičných projektov. Zorientovať sa v základnej odbornej terminológii.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Rozhodovanie o strategických otázkach „koľko, kedy, kde a ako investovať kapitál“ patrí k najdôležitejším manažérskym rozhodnutiam o budúcom vývoji podniku. Investície na jednej strane môžu dlhodobo pozitívne ovplyvňovať mieru ziskovosti podniku, no na druhej strane často môžu byť príčinou finančných problémov, najmä ak neprinesú očakávaný efekt a sú financované z cudzích zdrojov.

## DOMÁCA ÚLOHA



Vyhľadajte v odbornej tlači správu o realizácii podnikových investícií na Slovensku.

# 68

## ZÁKLADNÉ POJMY



- kapitálové výdavky
- ekonomická životnosť projektu
- investičné riziko projektu
- čistý pracovný kapitál

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- priesvitka
- kalkulačka

### Metódy

- výklad
- diskusia
- individuálna práca

## ČASOVÝ HARMONOGRAM



### Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky ..... 5
2. Diskusia o investovaní ..... 5
3. Výklad teórie ..... 15
4. Riešenie prípadovej štúdie..... 20

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Bankovníctvo  
Účtovníctvo  
Podnikanie  
Cvičná firma  
Hospodárske výpočty





Pod pojmom **investícia** rozumieme celkové kapitálové výdavky vynaložené na získavanie konkrétneho druhu dlhodobého majetku. Rozhodovanie o investovaní kapitálu do dlhodobého majetku patrí k strategickým podnikateľským rozhodnutiam, pretože dôsledky týchto rozhodnutí sa prejavia až s odstupom času. Nielen u malých a stredných podnikov teda majú existenčný charakter.

Z hľadiska financovania, účtovania či daňových aspektov rozoznávame tri druhy podnikových investícií:

1. **finančné investície** – nákup dlhodobých cenných papierov, vklady do investičných spoločností, nákup nehnuteľností s cieľom obchodovania s nimi a podobne,
2. **hmotné (vecné) investície** – vytvárajú alebo rozširujú výrobnú kapacitu podniku, ide o výstavbu nových budov, nákup strojov a zariadení a podobne,
3. **nehmotné (nemateriálne) investície** – nákup know-how, licencií, softwaru a podobne.

Predmetom výučby tejto hodiny sú hmotné investície.

Výber konkrétnej investície sa odvíja od strategických cieľov podniku a významným spôsobom vplýva na výnosnosť podniku v dlhom časovom horizonte. Hodnota investície sa teda prenáša do hodnoty vyrábaných produktov dlhodobo vo forme odpisov a investované prostriedky sa podniku vracajú v tržbách za výrobky a služby. V rámci časového horizontu investovania musí podnikateľ počítať s určitou **dobou prípravy investície, dobou výstavby a dobou životnosti investície**.

Náročnosť rozhodovania o investovaní zvyšuje značná miera neurčitosti odhadov budúceho vývoja v základných otázkach, ktorými sú:

- Bude dodržaný termín uvedenia investície do prevádzky?
- Bude dodržaný rozpočet kapitálových výdavkov? (V praxi sa používa skratka CAPEX – od **capital expenditures**.)
- Dokáže manažment presne odhadnúť dopyt po výrobkoch a službách, ktoré produkuje investícia?
- Aký rozsah investície je skutočne nevyhnutný?

- Nespôsobí konkurencia v dlhodobom horizonte tlak na zníženie cien?
- Udržia sa ceny vstupov (materiál, energie, mzdy) na predpokladanej úrovni? (Tzv. OPEX – od **operating expenditures**.)

### **Hodnotenie efektívnosti investícií**

V úvode tejto kapitoly sme definovali investíciu ako odloženú spotrebu za účelom získavania budúcich príjmov. **Z finančného hľadiska** pri rozhodovaní o investíciách ide o to, **z akých zdrojov bude investície hradená** (z vlastných zdrojov, úverom z banky) **a aká bude jej efektívnosť** pri rôznych investičných variantoch.

Rozhodujúcimi kritériami pre posudzovanie investícií sú jej:

- **výnosnosť (rentabilita)**, t. j. vzťah medzi čistými peňažnými tokmi (cash flow), ktoré investícia za dobou svojej existencie prinesie a výdavkami na jej obstaranie a prevádzku,
- **rizikovosť** – stupeň neistoty pri dosahovaní očakávaných výnosov,
- **doba návratnosti (likvidnosť)** – rýchlosť premeny investície späť do peňažnej formy.

**Ideálna investícia** je taká, ktorá má vysokú výnosnosť, je bez rizika a čo najskôr sa zaplatí. V skutočnosti sú však tieto kritériá v protiklade: investícia s vysokou výnosnosťou je zväčša veľmi riskantná, málo riskantná a vysoko likvidná investícia býva naopak málo výnosná.

Podstatou hodnotenia investícií je preto porovnávanie vynaloženého kapitálu s peňažnými tokmi, ktoré investícia prinesie. Postup hodnotenia efektívnosti investícií pozostáva z niekoľkých krokov:

- a) určenie **kapitálových výdavkov** na investíciu,
- b) **odhad budúcich čistých peňažných príjmov**, ktoré investícia prinesie a **rizika**, s ktorým sú tieto príjmy spojené,
- c) **určenie „nákladov na kapitál“ vlastného podniku** (podnikovej diskontnej miery, ktorou budú príjmy diskontované), ktorá zohľadňuje rozdielnosť vnímania hodnoty rovnakej čiastky finančných prostriedkov, ktoré má podnikateľ v súčasnosti a ktorú utrdí v budúcnosti,

- d) **výpočet súčasnej hodnoty očakávaných príjmov** a ich porovnávanie s kapitálovými výdavkami na investíciu.

Z hľadiska zisťovania údajov sú najzložitejšie prvé dva kroky. Na reálnosti odhadu kapitálových výdavkov a budúcich peňažných príjmov závisí úspešnosť celého investičného plánovania.

Plánované investície sa okrem ekonomického hľadiska veľmi často spájajú aj s otázkami infraštruktúry či s ekologickými otázkami.

### **Plánovanie ekonomických projekcií**

1. **Kapitálové výdavky** predstavujú akékoľvek vynaloženie peňažných prostriedkov, ktoré vzniknú v súvislosti so zaobstaraním a uvedením investičného projektu do prevádzky a ktorých doba návratnosti je dlhšia ako 1 rok. Patria sem:

- a) **Výdavky súvisiace s obstaraním dlhodobého majetku** – napr. v prípade výstavby novej výrobnéj haly ide okrem nákladov na samotnú výstavbu aj o náklady na projektovú dokumentáciu, kúpnu cenu pozemku a podobne.
- b) **Výdavky na stály prírastok čistého prevádzkového kapitálu (ČPK)** – pod čistým prevádzkovým kapitálom rozumieme objem finančných prostriedkov, ktoré musí podnikateľ vynaložiť z vlastných zdrojov na financovanie rastu krátkodobého majetku (najmä zásob a pohľadávok z obchodného styku) v súvislosti s rozširovaním výroby. Potrebu vlastných zdrojov znižuje trvalý prírastok krátkodobých záväzkov.
- c) Kapitálové výdavky môžu byť **znížené o príjmy z predaja dlhodobého majetku**, ktorý sme investíciou nahradili.

#### **OTÁZKA:**

*Podnik vlastní výrobné zariadenie, ktoré za mesiac spotrebuje 1000 jednotiek materiálu. Optimálna výška zásob materiálu predstavuje 500 jednotiek. V prípade, že podnik nakúpi ďalší obdobný stroj s rovnakou spotrebou, jeho optimálna hladina zásob vzrastie na 1000 jednotiek materiálu.*

*Od čoho bude závisieť prírastok čistého prevádzkového kapitálu?*

Ak má podnik vytvorené dobré dodávateľsko-odberateľské vzťahy, tak zvýšenie prevádzkového kapitálu bude do značnej miery kompenzované nárastom krátkodobých záväzkov z obchodného styku. V opačnom prípade bude musieť zabezpečiť nárast čistého pracovného kapitálu z iných zdrojov.

$$\text{Kapitálové výdavky} = \text{obstarávacía cena investície} \pm \Delta \text{ČPK} + \text{zdanený príjem z nahradzovaného majetku}$$

### **2. Plánovanie očakávaných peňažných tokov**

z investície je potrebné zostaviť na celú dobu jej ekonomickej životnosti. Pod ekonomickou životnosťou spravidla rozumieme dĺžku odpisovania dlhodobého majetku. Pri plánovaní očakávaných peňažných tokov vychádzame z tržieb za výrobky/služby, ktoré plynú z investície. Od týchto tržieb odpočítame všetky nákladové položky okrem odpisov, pretože tie nie sú reálnym výdavkom a nákladových úrokov na financovanie investície, nakoľko tieto zohľadňujeme až pri diskontovaní peňažných tokov. Zväčša uvažujeme s týmito finančnými veličinami:

- a) **prírastok zisku v dôsledku investície** – pozor, nie zisk celého podniku,
- b) **odpisy investície** – nepredstavujú reálny výdavok, ale sú nákladom, ktorý znižuje vyššie uvedenú položku zisku, preto ich naspäť pripočítavame,
- c) **nákladové úroky z financovania investície** – tieto pripočítame k prírastku zisku, pretože ich zohľadňujeme diskontnou sadzbou,
- d) prípadná **predajná cena majetku po skončení jeho ekonomickej životnosti** v poslednom roku. Je k tomu potrebný odhad budúcej trhovej ceny majetku,
- e) ak sa podnik rozhodne, že vyradené zariadenie nenahradí novým, môže dôjsť k efektu **uvolnenia viazaného prevádzkového kapitálu**.

Schematicky možno tento vzťah zapísať nasledovne:

$$\begin{aligned} &\text{Peňažné toky}^* = \\ &\Delta \text{ prírastok zisku z investície} + \\ &\Delta \text{ odpisov investície} + \\ &\Delta \text{ nákladových úrokov na financovanie investície} + \\ &\text{zdanená predajná cena investície po} \\ &\text{skončení jej ekonomickej životnosti} \\ &+ \text{uvoľnenie prevádzkového kapitálu} \end{aligned}$$

### 3. Určenie podnikovej diskontnej miery

Kapitál, rovnako ako ostatné výrobné faktory, nie je zadarmo a podnikateľa niečo stojí. V prípade, že podnikateľ investíciu financuje výhradne z cudzích zdrojov (napríklad úverom), nákladom kapitálu sú úroky z úveru. Naopak, ak sa podnikateľ rozhodne celú investíciu financovať z vlastných zdrojov, nákladmi tohto kapitálu je buď podnikateľom požadovaný výnos z kapitálu alebo výnos dosiahnuteľný realizáciou iných projektov, ktorých sa podnikateľ vzdal v prospech vybraného variantu (tzv. oportunitné náklady).

Väčšina firiem pri investičných projektoch preferuje kombinovaný spôsob financovania, to znamená, že časť nákladov hradí z vlastných zdrojov a časť z cudzích zdrojov. V tomto prípade kapitálové náklady (podnikovú diskontnú mieru) vypočítame váženým aritmetickým priemerom.



### 1. Výklad hlavnej myšlienky

Rozhodovanie o strategických otázkach „koľko, kedy, kde a ako investovať kapitál“ patrí k najdôležitejším manažérskym rozhodnutiam o budúcom vývoji podniku. Investície na jednej strane môžu dlhodobo pozitívne ovplyvňovať mieru ziskovosti podniku, no na druhej strane často môžu byť príčinou finančných problémov, najmä ak neprinesú očakávaný efekt a sú financované z cudzích zdrojov.

#### POZNÁMKA

Problematika ekonomického hodnotenia investičných projektov je pomerne obsiahla a vyžaduje určitú mieru znalostí z predchádzajúcich hodín, preto sa v prvej hodine odporúčame zamerať na pochopenie základných pojmov a rozvoj logického uvažovania študentov pri príprave ekonomických podkladov, z ktorých vychádzajú jednotlivé metódy hodnotenia investičných projektov.

### 2. Diskusia

Následne sa pokúste vzbudiť pozornosť žiakov o investovanie niekoľkými otázkami. Odpovede zapisujte heslovite na tabuľu, napr.:

- Čo si predstavujete pod pojmom investovanie?
- S akými druhmi investícií sa môžete stretnúť v podniku?
- Aké sú motívy investovania podniku?

**Možné odpovede:** Uloženie voľných peňažných prostriedkov, náhrada zariadenia za účelom zníženia spotreby energií, expanzia a zvýšenie výrobných kapacít, vývoj nového výrobku, ktorý odráža nové potreby zákazníkov, v dôsledku ekologických smerníc a nariadení, výskum a vývoj v podniku a podobne.

### 3. Výklad

Po krátkej diskusii pristúpte k výkladu, v ktorom sa zameriate na postup hodnotenia investícií, na základnú rovnicu kapitálových výdavkov a peňažných príjmov z investície. Odporúčame stručný výklad, ktorý v ďalšej časti prakticky znázorníte na prípadovej štúdii.

Pri výklade plánovania ekonomických projekcií predstavte študentom nasledujúcu situáciu.

#### PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA:

*Podnik vlastní výrobné zariadenie, ktoré za mesiac spotrebuje 1000 jednotiek materiálu. Optimálna výška zásob materiálu predstavuje 500 jednotiek. V prípade, že podnik nakúpi ďalší obdobný stroj s rovnakou spotrebou, jeho optimálna hladina zásob vzrastie na 1000 jednotiek materiálu.*

*Od čoho bude závisieť prírastok čistého prevádzkového kapitálu?*

#### Riešenie prípadovej štúdie:

- Od čoho bude závisieť prírastok čistého prevádzkového kapitálu?

**Odpoveď:** *Od schopnosti podniku odložiť splatnosť faktúry za dodatočný materiál do doby inkasa tržieb za výrobky, vyrobené z tohto materiálu.*

- Aký bude prírastok čistého prevádzkového kapitálu, ak dodávateľ bude trvať na okamžitej splatnosti faktúry a podnikateľovi sa nepodarí v banke vyjednať úver na krytie zvýšenej potreby prevádzkového kapitálu?

**Odpoveď:** *V nákupnej cene za 500 jednotiek materiálu.*

- Aký bude prírastok čistého prevádzkového kapitálu ak bude dodávateľ v rámci svojej obchodnej politiky voči stálym zákazníkom akceptovať dobu splatnosti faktúry do momentu, keď podnik zinkasuje tržby za výrobky zo spotrebovaného materiálu?

**Odpoveď:** 0

#### 4. Prípadová štúdia

Následne prejdite k riešeniu prípadovej štúdie. Jej znenie majú študenti k dispozícii v pomôckach. Prípadovú štúdiu slovne odprezentujte. Úlohy nech študenti vypracujú vo dvojiciach. V prípade potreby naznačte študentom správne riešenie. V práci s výsledkami riešenia prípadovej štúdie budete pokračovať na nasledujúcej hodine.

### Riešenie prípadovej štúdie pre učiteľa

Kapitálové výdavky:

- a) nákup zariadenia 120 000 €
- b) doprava a montáž 6 000 €
- c) prírastok čistého pracovného kapitálu  
(20 000 € – 8 000 €) = 12 000 €  
SPOLU = 138 000 €

Odpisy:

vstupná cena = (120 000 € + 6 000 €) / 6 = 21 000 €

Očakávané peňažné toky investície:

POLOŽKA	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok	6. rok
Tržby z investície	90 000	115 000	120 000	120 000	105 000	100 000
- Náklady bez odpisov	60 000	70 000	75 000	78 000	69 000	66 000
- Odpisy	21 000	21 000	21 000	21 000	21 000	21 000
= Hrubý zisk	9 000	24 000	24 000	21 000	15 000	13 000
- Daň z príjmov	1 710	4 560	4 560	3 990	2 850	2 470
= Čistý zisk projektu	7 290	19 440	19 440	17 010	12 150	10 530
+ Odpisy	28 290	40 440	40 440	38 010	33 150	31 530
+/- zmena čistého prac. kapitálu	- 3 000					
+ Príjem z predaja majetku - daň						8 100
= Čisté peňažné toky spolu	25 290	40 440	40 440	38 010	33 150	39 630
	216 960 €					

\* príjem z predaja upravený o daň z príjmov 19 %

**Celkový nediskontovaný peňažný tok**

= čisté peňažné toky

- kapitálové výdavky

= 216 960 – 138 000 = 78 960 €

Hoci celkový peňažný tok je kladný, na základe týchto výpočtov ešte nemožno posúdiť, či sa investícia do zariadenia vyplatí alebo nie, príklad dokončíme v nasledujúcej lekcii „Metódy hodnotenia investičných projektov“.



# Prípadová štúdia „SKLOINVEST, a. s.“

Podnik SKLOINVEST, a. s. zaoberajúci sa výrobou technického skla plánuje zakúpiť novú výrobnú linku v hodnote 120 000 €. Doprava, montáž a inštalácia vyjde podnik na ďalších 6 000 €. Toto zariadenie sa bude lineárne odpisovať 6 rokov. Podnik predpokladá, že po skončení životnosti zariadenie odpredá za 10 000 €. Nakoľko ide o rozširovanie výrobných kapacít podniku, je nutné jednorazovo zvýšiť zásoby o 20 000 € s tým, že súčasne vzrastú aj krátkodobé záväzky podniku o 8 000 €. Podnik v prvom roku predpokladá ďalšie zvýšenie zásob o 3 000 €. Na konci životnosti zariadenia podnik SKLOINVEST nepredpokladá efekt uvoľnenia kapitálu, nakoľko dnešné obstarávané zariadenie má v pláne nahradiť a zachovať tak výrobnú kapacitu.

V priebehu životnosti projektu očakáva nasledovné tržby a prevádzkové náklady bez odpisov:

ROK	Očakávané tržby z projektu	Prevádzkové náklady bez odpisov
1.	90 000 €	60 000 €
2.	115 000 €	70 000 €
3.	120 000 €	75 000 €
4.	120 000 €	78 000 €
5.	105 000 €	69 000 €
6.	100 000 €	66 000 €

Podnik investíciu zafinancuje z vlastných zdrojov, jeho požadovaná výnosnosť je minimálne 10 %. Podnik predpokladá, že počas celej doby životnosti bude platiť daň z príjmov právnickej osoby 19 %. Aké čisté peňažné toky podnik SKLOINVEST očakáva?

## Riešenie

Kapitálové výdavky:

Odpisy:

Očakávané peňažné toky investície:

POLOŽKA	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok	6. rok
Tržby z investície						
- Náklady bez odpisov						
- Odpisy						
= Hrubý zisk						
- Daň z príjmov						
= Čistý zisk projektu						
+ Odpisy						
+/- zmena čistého prac. kapitálu						
+ Príjem z predaja majetku - daň						
= Čisté peňažné toky spolu						

Celkový nediskontovaný peňažný tok = čisté peňažné toky - kapitálové výdavky







# Rozhodovanie podniku o alokácii kapitálu

Pod pojmom **investícia** rozumieme celkové kapitálové výdavky vynaložené na získavanie konkrétneho druhu dlhodobého majetku. Rozhodovanie o investovaní kapitálu do dlhodobého majetku patrí k strategickým podnikateľským rozhodnutiam, pretože dôsledky týchto rozhodnutí sa prejavia až s odstupom času. Nielen u malých a stredných podnikov teda majú existenčný charakter.

V úvode tejto kapitoly sme definovali investíciu ako odloženú spotrebu za účelom získavania budúcich príjmov. **Z finančného hľadiska** pri rozhodovaní o investíciách ide o to, **z akých zdrojov bude investície hrazená** (z vlastných zdrojov, úverom z banky) **a aká bude jej efektívnosť** pri rôznych investičných variantoch.

Rozhodujúcimi kritériami pre posudzovanie investície sú jej:

- **výnosnosť (rentabilita)**, t. j. vzťah medzi čistými peňažnými tokmi (cash flow), ktoré investícia za dobou svojej existencie prinesie a výdavkami na jej obstaranie a prevádzku,
- **rizikovosť** – stupeň neistoty pri dosahovaní očakávaných výnosov,
- **doba návratnosti (likvidnosť)** – rýchlosť premeny investície späť do peňažnej formy.

**Ideálna investícia** je taká, ktorá má vysokú výnosnosť, je bez rizika a čo najskôr sa zaplatí. V skutočnosti sú však tieto kritériá v protiklade: investícia s vysokou výnosnosťou je zväčša veľmi riskantná, málo riskantná a vysoko likvidná investícia býva naopak málo výnosná.

Podstatou hodnotenia investícií je preto porovnávanie vynaloženého kapitálu s peňažnými tokmi, ktoré investícia prinesie. Postup hodnotenia efektívnosti investícií pozostáva z niekoľkých krokov:

- a) určenie **kapitálových výdavkov** na investíciu,
- b) **odhad budúcich čistých peňažných príjmov**, ktoré investícia prinesie **a rizika**, s ktorým sú tieto príjmy spojené,
- c) **určenie „nákladov na kapitál“ vlastného podniku** (podnikovej diskontnej miery, ktorou budú

príjmy diskontované), ktorá zohľadňuje rozdielnosť vnímania hodnoty rovnakej čiastky finančných prostriedkov, ktoré má podnikateľ v súčasnosti a ktorú utrdí v budúcnosti,

- d) **výpočet súčasnej hodnoty očakávaných príjmov** a ich porovnávanie s kapitálovými výdavkami na investíciu.

## Kapitálové výdavky

= obstarávacía cena investície +/-  $\Delta$  ČPK  
+ zdanený príjem z nahradzovaného majetku

## Peňažné toky

=  $\Delta$  prírastok zisku z investície  
+  $\Delta$  odpisov investície  
+  $\Delta$  nákladových úrokov na financovanie investície  
+ zdanená predajná cena investície po skončení jej ekonomickej životnosti  
+ uvoľnenie prevádzkového kapitálu

## DOMÁCA ÚLOHA

Vyhľadajte v odbornej tlači správu o realizácii podnikových investícií na Slovensku.



## POUŽITÁ LITERATÚRA

- Brealey, R. A., Meyers, S. C.: *Teória a prax firemných financií*
- Fetisovová, E. a kol.: *Podnikové financie*. Ekonóm, Bratislava 2001
- Pavelková, D.: *Řízení podnikových financí*. VUT Brno-FaME, Zlín 2000
- Synek M. a kol.: *Podniková ekonomika*. Beck, Praha 2003
- Kislingerová a kol.: *Manažerské finance*. Praha 2004

## Zdroje štúdia

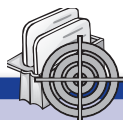
- [www.podnikajte.sk](http://www.podnikajte.sk)





# Metódy hodnotenia investičných projektov

## CIEĽ LEKCIE



Poznať jednotlivé metódy hodnotenia investičných projektov. Vedieť zostaviť ekonomický podklad pre hodnotenie investičných projektov.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Pri posudzovaní investičných projektov sa často stáva, že sa vyberú také metódy hodnotenia, ktoré vedú k nesprávnym záverom. Pri ich použití sa zabúda na časovú hodnotu peňazí a pre výpočet sa používajú nediskontované peňažné toky.

Účelom tejto hodiny je porozumieť jednotlivým metódam, vedieť ich kombinovať a vyvodiť z nich správne závery.

## DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

# 69

## ZÁKLADNÉ POJMY



- rentabilita investície
- doba návratnosti
- čistá súčasná hodnota investície
- vnútorná miera výnosnosti

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- kalkulačka

### Metódy

- výklad
- diskusia

## ČASOVÝ HARMONOGRAM



### Aktivita

minúty

- |                                    |    |
|------------------------------------|----|
| 1. Opakovanie .....                | 5  |
| 2. Výklad teórie .....             | 20 |
| 3. Riešenie prípadovej štúdie..... | 15 |
| 4. Diskusia.....                   | 5  |

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Bankovníctvo  
Účtovníctvo  
Podnikanie  
Cvičná firma  
Aplikovaná ekonómia  
Náuka o spoločnosti



Pre hodnotenie efektívnosti musíme poznať kritérium, podľa ktorého budeme investíciu posudzovať. Ak má byť cieľom investovania znižovanie výrobných nákladov, použijeme nákladové kritérium, ak má investícia priniesť vyššiu ziskovosť, použijeme ziskové kritérium, ktoré vyjadruje efektívnosť komplexnejšie. Ako sme sa však dozvedeli na predchádzajúcich hodinách, zisk je ukazovateľ, ktorý neodráža skutočný pohyb peňažných prostriedkov, z tohto dôvodu ho upravujeme na cash flow.

V odbornej literatúre nájdeme množstvo metód, ktoré možno rozdeliť na dve hlavné skupiny:

- **metódy statické**, ktoré nezohľadňujú faktor času,
- **metódy dynamické**, ktoré zohľadňujú pôsobenie času a ktorých základom je aktualizácia (diskontovanie) peňažných príjmov vstupujúcich do výpočtov.

Na hodnotenie investícií používame tieto metódy:

- metóda **výnosnosti investícií** (angl. Return on Investment – ROI),
- metóda **doby návratnosti** (angl. Payback Method),
- metóda **čistej súčasnej hodnoty** (angl. Net Present Value of Investment – NPV),
- metóda **vnútorného výnosového percenta** (angl. Internal Rate of Return – IRR),
- metódy **nákladové**.

### 1. Metóda výnosnosti investícií

Za efekt z investície sa považuje **čistý zisk**. Vychádza sa pritom z toho, že zmeny v objeme výroby a v tržbách ako aj zmeny v nákladoch, ktoré investícia vyvolá, sa premietnu do zisku, ktorý dostatočne charakterizuje prínos investície.

$$ROI = \frac{\varnothing \text{ČZ}}{INV}, \text{ kde}$$

$\varnothing \text{ČZ}$  je priemerný čistý zisk plynúci z investície a INV vyjadruje náklady na investíciu.

Vďaka tomu, že sa vo vzorci používa priemerný ročný čistý zisk z investície po zdanení, možno porovnávať aj projekty s rôznou dobou životnosti a s rôznou výškou investičných nákladov a obje-

mu výroby. Vypočítanú rentabilitu porovnávame s investorom požadovanou mierou zúčenia – ak je vypočítaná rentabilita vyššia, investíciu môžeme prijať, ak nižšia, mali by sme ju zamietnuť.

ROI je statická metóda, pretože nezohľadňuje faktor času. Taktiež do úvahy neberie všetky peňažné príjmy, len ich časť v podobe čistého zisku. Napriek tomu sa v praxi často využíva, no odporúčame ju používať len ako doplnok k metóde čistej súčasnej hodnoty.

### 2. Metóda doby návratnosti

Doba návratnosti (angl. Payback Period) je obdobie, za ktoré tok príjmov (čistý cash-flow) projektu prinesie hodnotu rovnajúcu sa kapitálovým výdavkom na investíciu. V prípade, že je čistý tok hotovosti v každom roku životnosti investície rovnaký, potom dobu návratnosti v rokoch vypočítame nasledovne:

$$DN = \frac{INV}{CF \text{ za rok}} (\text{roky}),$$

Ak je čistý CF v každom roku iný, potom dobu návratnosti zistíme postupným pripočítavaním ročných peňažných tokov dovtedy, kým sa kumulované čiastky cash flow nebudú rovnať investičným nákladom. Čím je doba splácania kratšia, tým je investícia výhodnejšia. Samozrejme, doba návratnosti musí byť kratšia ako je životnosť investície.

Nevýhodou tejto metódy je skutočnosť, že neberie do úvahy peňažné toky, plynúce po dobe splatenia a časové rozloženie cash flow (faktor času) po dobu návratnosti. Faktor času však možno odstrániť diskontovaním peňažných tokov. Výhoda metódy je v tom, že poskytuje dôležité informácie o riziku investície (doba splácania 2 roky je menším rizikom ako doba 10 rokov) a o likvidite investície, teda dĺžke viazanosti kapitálu. Metóda sa odporúča ako doplnková k metóde čistej súčasnej hodnoty.

### 3. Metóda čistej súčasnej hodnoty

**Čistá súčasná hodnota** (angl. Net Present Value – NPV) predstavuje rozdiel medzi súčasnou hodnotou očakávaných príjmov (cash flow) a kapitálových výdavkov na investíciu.

$$\check{C}SH = \sum_{t=1}^{Tn} CF * \frac{1}{(1+r)^t} - INV, \text{ kde}$$

$r$  – je podniková diskontná miera,

$Tn$  – je ekonomická životnosť investície,

$INV$  – kapitálové výdavky,

$CF_t$  – čistý hotovostný tok v roku  $t$ .

Ak je  $\check{C}SH$  investície kladná, môžeme investíciu prijať. Ak sme do diskontnej miery zahrnuli aj rizikovú prémiiu, potom môžeme investíciu prijať aj s určitou mierou rizika. V prípade, že  $\check{C}SH$  je rovná 0, požiadavky investora na zhodnotenie kapitálu investícia taktiež splňa. Záporné hodnoty  $\check{C}SH$  ešte nemusia znamenať, že investícia nie je zisková, avšak miera ziskovosti je nižšia ako je požiadavka investora, preto v tomto prípade investíciu zamietame.

Metóda čistej súčasnej hodnoty sa odporúča ako základná a prvotná metóda hodnotenia efektívnosti investícií.

#### 4. Metóda vnútorného výnosového percenta

Táto metóda je založená na koncepcii súčasnej hodnoty. Spočíva v nájdení diskontnej miery, pri ktorej je čistá súčasná hodnota rovná 0, t. j. že diskontované príjmy investície sa rovnajú kapitálovým výdavkom investície.

Metóda je v praxi obľúbená, pretože porovnáva očakávanú výnosnosť s požadovanou výnosnosťou. Ak je vnútorné výnosové percento väčšie ako diskontná miera, je investícia akceptovateľná. V prípade, že je celá investícia financovaná na úver, vnútorné výnosové percento by malo byť vyššie ako úroková miera úveru.

Obe uvedené metódy – čistá súčasná hodnota i vnútorné výnosové percento vedú pri rozhodovaní o investičných projektoch k rovnakým záverom. V tomto prípade sa výpočtom nebudeme zaoberať.

#### 5. Priemerné ročné náklady

Táto metóda je vhodná pri príprave investičných projektov, ktoré bezprostredne neprispievajú k prírastku zisku (napr. niektoré ekologické investície) a ak existujú viaceré možnosti technického riešenia. Na základe tejto metódy vyberáme investičný variant s najnižšími priemernými ročnými nákladmi nasledovne:

$$RN = O + r * INV + PN, \text{ kde}$$

$RN$  - sú ročné náklady,

$O$  - sú odpisy,

$r$  - je podniková diskontná miera,

$PN$  - sú ročné prevádzkové náklady.

#### Príklad:

Pracujte s medzivýsledkami príkladu spoločnosti SKLOINVEST, a. s. z minulej hodiny.

1. Upravte čisté peňažné toky o diskontnú mieru. Požadovaná výnosnosť je na úrovni 10 % p.a.
2. Vypočítajte čistú súčasnú hodnotu investície.
3. Vypočítajte dobu návratnosti investície.
4. Rozhodnite, či sa podniku oplatí investíciu realizovať.

POLOŽKA	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok	6. rok
Čisté peňažné toky (v mil. Eur)	25 290	40 440	40 440	38 010	33 150	39 630



## 1. Výklad hlavnej myšlienky a opakovanie

Pri posudzovaní investičných projektov sa často stáva, že sa vyberú také metódy hodnotenia, ktoré vedú k nesprávnym záverom. Pri ich použití sa zabúda na časovú hodnotu peňazí a pre výpočet sa používajú nediskontované peňažné toky.

Účelom tejto hodiny je porozumieť jednotlivým metódam, vedieť ich kombinovať a vyvodiť z nich správne závery.

Na predchádzajúcej hodine sa študenti mali naučiť zostaviť ekonomický podklad pre hodnotenie investičných projektov. Začnite preto hodinu niekoľkými otázkami, ktoré osviežia látku z minulej hodiny.

- Čo chápeme pod pojmom investície?
- Vymenujte rozhodujúce kritériá pre posudzovanie investície.
- Čo všetko zahŕňajú kapitálové výdavky?
- Z akými hlavnými položkami počítame pri plánovaní peňažných tokov z investície?
- Čo je to diskontná miera?

## 2. Výklad

Po zopakovaní uvedených otázok pristúpte k výkladu jednotlivých metód hodnotenia. Postupujte v súlade s učebným textom. Zamerajte sa na to, aby študenti pochopili logiku vzorcov a tiež výhody a nevýhody jednotlivých metód. Následne spoločne pokračujte v príklade z minulej hodiny.

## 3. Riešenie prípadovej štúdie

Pracujte s medzivýsledkami príkladu spoločnosti SKLOINVEST, a. s., z minulej hodiny. Študenti môžu vypracovať zadanie vo dvojiciach. Prvá dvojica, ktorá vyrieši jednu zo štyroch úloh, svoje riešenie od-

prezentuje ostatným. Tieto prezentácie v prípade potreby doplňte vlastným výkladom, prípadne opravte. Týmto spôsobom prejdite všetky štyri úlohy.

### 1. Upravte čisté peňažné toky o diskontnú mieru.

Požadovaná výnosnosť je na úrovni 10 % p.a.

### 2. Vypočítajte čistú súčasnú hodnotu investície.

### 3. Vypočítajte dobu návratnosti investície.

### 4. Rozhodnite, či sa podniku oplatí investíciu realizovať.

Vidíme, že diskontovaný príjem je oveľa nižší ako nominálny príjem, ktorý sme vypočítali na minulej hodine. Rozdiel predstavuje  $216\,960 - 155\,709 = 61\,251$  €. Z pohľadu hodnotenia investície je diskontovanie dôležitým faktorom. Nakoľko je ČSH väčšia ako 0, investícia spĺňa požadované kritérium a možno ju zrealizovať.

Doba návratnosti investície vychádza až na šiesty rok. Za predpokladu rovnomerne rozloženého CF v poslednom roku projektu by sme mohli určiť aj presný počet dní nasledovne:  $5 \text{ rokov} + (22\,371 - 17\,709) / 22\,371 \cdot 360 = 5 \text{ rokov a } 75 \text{ dní}$

### Záver z prípadovej štúdie

Podniku sa investíciu oplatí realizovať, nakoľko spĺňa požadovaný parameter výnosnosti.

## 4. Diskusia

Na záver požiadajte jedného študenta, aby zhrnul svoje zistenia ohľadom jednotlivých metód hodnotenia investičných projektov.

O prípadných nejasnostiach spoločne diskutujte.

### Riešenie:

POLOŽKA	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok	6. rok
Čisté peňažné toky (v mil. Eur)	25 290	40 440	40 440	38 010	33 150	39 630
Diskont 10 % = $1/(1+0,1)^t$	0,9091	0,8264	0,7513	0,683	0,6209	0,5645
Diskontované peňažné toky	22 991	33 420	30 383	25 961	20 583	22 371
Diskontované peňažné toky spolu	155 709 €					

$$\text{ČSH} = 155\,709 - 138\,000 = 17\,709 \text{ €}$$





# Metódy hodnotenia investičných projektov

Pre hodnotenie efektívnosti musíme mať kritérium, podľa ktorého budeme investíciu posudzovať. Ak má byť cieľom investovania znižovanie výrobných nákladov, použijeme nákladové kritérium, ak má investícia priniesť vyššiu ziskovosť, použijeme ziskové kritérium, ktoré vyjadruje efektívnosť komplexnejšie. Ako sme sa však dozvedeli na predchádzajúcich hodinách, zisk je ukazovateľ, ktorý neodráža skutočný pohyb peňažných prostriedkov, z tohto dôvodu ho upravujeme na cash flow.

Na hodnotenie investícií používame tieto metódy:

- metóda **výnosnosti investícií** (angl. Return on Investment – ROI),
- metóda **doby návratnosti** (angl. Payback Method),
- metóda **čistej súčasnej hodnoty** (angl. Net Present Value of Investment – NPV),
- metóda **vnútorného výnosového percenta** (angl. Internal Rate of Return – IRR),
- metódy **nákladové**.

## Metóda výnosnosti investícií

Za efekt z investície sa považuje **čistý zisk**. Vychádza sa pritom z toho, že zmeny v objeme výroby a v tržbách, ako aj zmeny v nákladoch, ktoré investícia vyvolá, sa premietnu do zisku, ktorý dostatočne charakterizuje prínos investície.

$$ROI = \frac{\varnothing \text{ ČZ}}{INV}, \text{ kde}$$

$\varnothing \text{ ČZ}$  je priemerný čistý zisk plynúci z investície a INV vyjadruje náklady na investíciu.

## Metóda doby návratnosti

Doba návratnosti (angl. Payback Period) je obdobie, za ktoré tok príjmov (čistý cash flow) projektu prinesie hodnotu rovnajúcu sa kapitálovým výdavkom na investíciu. V prípade, že je čistý tok hotovosti v každom roku životnosti investície rovnaký, potom dobu návratnosti v rokoch vypočítame nasledovne:

$$DN = \frac{INV}{CF \text{ za rok}} (\text{roky})$$

Ak je čistý CF v každom roku iný, potom dobu návratnosti zistíme postupným napočítavaním ročných peňažných tokov dovtedy, kým sa kumulované čiastky cash flow nebudú rovnať investičným nákladom. Čím je doba splácania kratšia, tým je investícia výhodnejšia. Samozrejme, doba návratnosti musí byť kratšia ako je životnosť investície.

## Metóda čistej súčasnej hodnoty

Čistá súčasná hodnota (angl. Net Present Value – NPV) predstavuje rozdiel medzi súčasnou hodnotou očakávaných príjmov (cash flow) a kapitálových výdavkov na investíciu.

$$\text{ČSH} = \sum_{t=1}^{Tn} CF * \frac{1}{(1+r)^t} - INV, \text{ kde}$$

$r$  – je podniková diskontná miera,

$Tn$  – je ekonomická životnosť investície,

INV – kapitálové výdavky,

$CF_t$  – čistý hotovostný tok v roku  $t$ .

Ak je ČSH investície kladná, môžeme investíciu prijať. Ak sme do diskontnej miery zahrnuli aj rizikovú prémiiu, potom môžeme investíciu prijať aj s určitou mierou rizika. V prípade, že ČSH je rovná 0, požiadavky investora na zhodnotenie kapitálu investícia taktiež spĺňa. Záporné hodnoty ČSH ešte nemusia znamenať, že investícia nie je zisková, avšak miera ziskovosti je nižšia ako je požiadavka investora, preto v tomto prípade investíciu zamietame.

## Metóda vnútorného výnosového percenta

Táto metóda je založená na koncepcii súčasnej hodnoty. Spočíva v nájdení diskontnej miery, pri ktorej je čistá súčasná hodnota rovná 0, t. j. že diskontované príjmy investície sa rovnajú kapitálovým výdavkom investície. Obe uvedené metódy – čistá súčasná hodnota i vnútorné výnosové percento vedú pri rozhodovaní o investičných projektoch k rovnakým záverom.



### Priemerné ročné náklady

Táto metóda je vhodná pri príprave investičných projektov, ktoré bezprostredne neprispievajú k prírastku zisku (napr. niektoré ekologické investície) a ak existujú viaceré možnosti technického riešenia. Na základe tejto metódy vyberáme investičný variant s najnižšími priemernými ročnými nákladmi nasledovne:

$$RN = O + r * INV + PN, \text{ kde}$$

RN - sú ročné náklady,

O - sú odpisy,

r - je podniková diskontná miera,

PN - sú ročné prevádzkové náklady.

### DOMÁCA ÚLOHA



Podľa nasledujúcej tabuľky sa pokúste od rodičov zistiť mesačnú štruktúru výdavkov vašej domácnosti v percentuálnom pomere k celkovým výdavkom.

<b>Kategória výdavkov</b>	<b>Podiel na celkových výdavkoch v %</b>
Bývanie vrátane energií	
Doprava	
Stravovanie	
Rekreácia	
Reštaurácie a hotely	
Vybavenie domácnosti	
Oblečenie a obuv	
Alkohol a tabak	
Zdravie	
Komunikácia (internet, telefón)	
Vzdelávanie	
Ostatné	
<b>SPOLU</b>	<b>100 %</b>

### POUŽITÁ LITERATÚRA

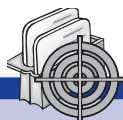


- Brealey, R. A., Meyers, S. C.: *Teória a prax firemných financií*,
- Fetisovová, E. a kol.: *Podnikové financie*. Ekonóm, Bratislava 2001
- Pavelková, D.: *Řízení podnikových financí*. VUT Brno-FaME, Zlín 2000
- Synek M. a kol.: *Podniková ekonomika*. Beck, 2003
- Kislingerová a kol.: *Manažerské finance*. Praha 2004

# Tvorba rodinného rozpočtu

## Úvodná lekcia ku kurzu

### CIEĽ LEKCIE



Zistiť akú funkciu plní rozpočet a z akých častí sa skladá. Spoznať postup ako zostaviť rodinný rozpočet. Dokázať vyhodnotiť svoje finančné možnosti (bonitu) za účelom získania bankového úveru.

### HLAVNÁ MYŠLIENKA



Uvažovanie o osobnom či rodinnom rozpočte je dôležitou súčasťou riadenia osobných financií. Tak ako si podnikateľ na každý rok plánuje svoje výnosy a náklady, príjmy a výdavky, mali by sme všetci mať prehľad o svojich osobných financiách, aby sme dokázali zvládnuť svoje životné požiadavky v ekonomickej realite. Vyjasnený rozpočet nám pomáha získať kontrolu nad svojou finančnou situáciou, predchádzať nežiaduce- mu zadlženiu a nachádzať zdroje pre pravidelné mesačné sporenie.

### DOMÁCA ÚLOHA



Zistiť mesačnú štruktúru výdavkov domácnosti v pomere k celkovým výdavkom a zistené údaje vyplniť do tabuľky z lekcie č. 69.

# 70

### ZÁKLADNÉ POJMY



- rozpočet
- fixné náklady
- variabilné náklady
- deficit a prebytok rozpočtu
- fixácia úrokov

### POMÔCKY A METÓDY



#### Pomôcky

- priesvitka
- kalkulačka

#### Metódy

- výklad
- diskusia
- prípadová štúdia



### ČASOVÝ HARMONOGRAM

#### Aktivita

#### minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky ..... 5
2. Prezentácia kurzu ..... 5
3. Diskusia k článku ..... 15
4. Výklad teórie ..... 20

### VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Bankovníctvo  
Účtovníctvo  
Podnikanie  
Hospodárske výpočty  
Náuka o spoločnosti



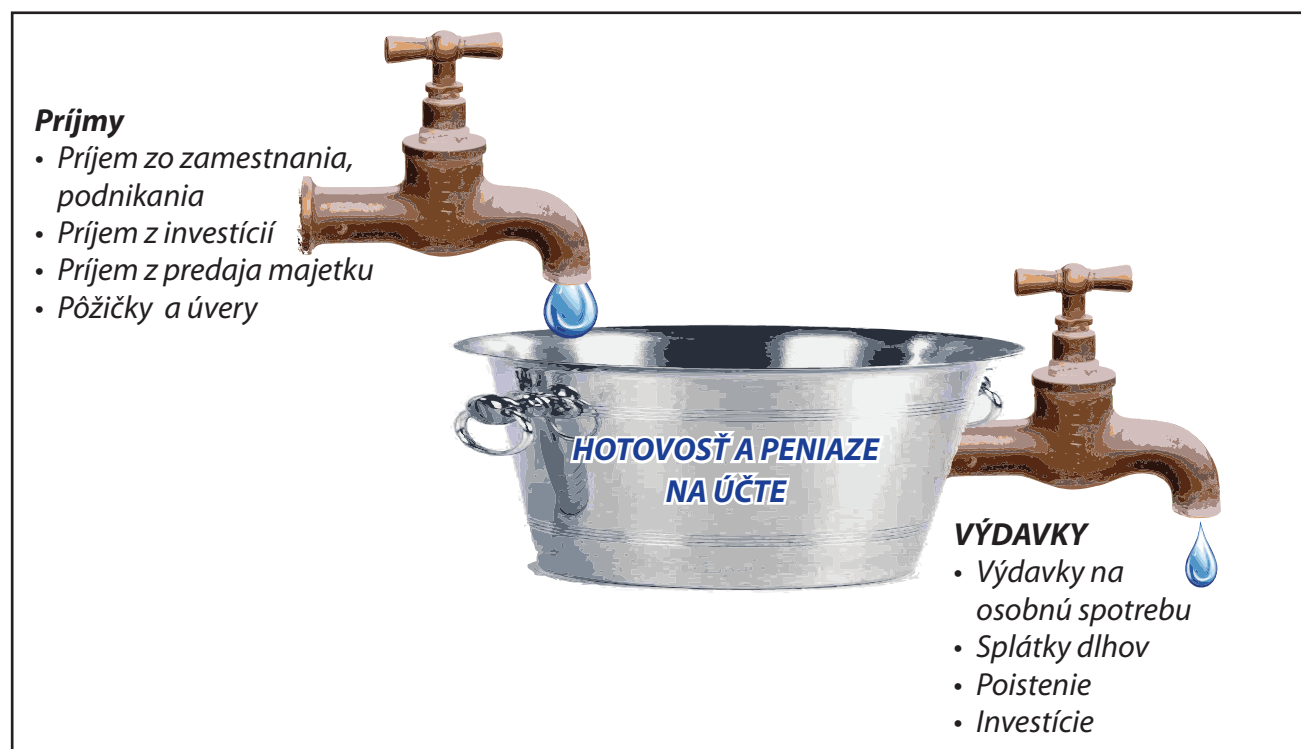
Mnoho ľudí nemá predstavu, kde a ako utráca svoje peniaze a hádam ešte viac je takých, ktorí sú presvedčení o tom, že osobný alebo rodinný rozpočet vôbec nepotrebujú. Pri nákupoch sa riadia hlavne emóciami, kupujú veci, ktoré sa im práve páčia bez ohľadu na to, že by mysleli na budúcnosť. Problém nastáva v okamihu, keď sa vyskytne neočakávaná situácia, akou môže byť strata zamestnania alebo dlhodobá práceneschopnosť, ktorá naruší rovnováhu medzi príjmami a výdavkami. V takejto situácii mnoho ľudí siaha po rýchlych pôžičkách, kreditných kartách či kontokorentných úveroch bez ohľadu na náklady a dôsledky, ktoré toto riešenie prinesie do budúcnosti.

Úvahy o rozpočte sa opierajú o vyčíslenie príjmov a výdavkov v rámci zvoleného obdobia. Ak je rozdiel medzi príjmami a výdavkami kladný, domá-

nosť tvorí úspory, ak je záporný, musí si požičiavať a vytvára dlhy. Podobné zákonitosti platia aj v podnikaní. Dôležitou schopnosťou hlavy rodiny je vyrovnávať príjmy a výdavky. Finančnú situáciu možno pozitívne ovplyvniť dvoma spôsobmi, a to zvýšením príjmu alebo znižovaním výdavkov.

Rodinný rozpočet je vlastne finančný plán, v ktorom nastavujeme limity na výšku peňazí, ktorú môžeme utrátiť na jednotlivé kategórie výdavkov v danom týždni, mesiaci či roku. V dobrom rozpočte sú zohľadnené aj faktory ako napr. možná zmena príjmu, zmena životných potrieb (dospievajúce dieťa), nevysporiadané dlhy, neočakávané situácie a podobne. **Účelom zostavovania rozpočtu nie je zaznamenávať platby, ale aktívne riadiť a kontrolovať tok financií v súlade s cieľmi, ktoré sme si v rozpočte vytýčili.**

Obr. č. 1: Rozpočet ako prehľad tokov



## Postup zostavovania rozpočtu

### 1. Stanovenie cieľov

Finančné plánovanie nie je len záležitosťou podnikateľov, ale malo by byť súčasťou každej rodiny. Vo svojom rozpočte by každá rodina mala zohľadniť svoje túžby a prania a prispôbiť ich naliehavosti

a potrebnosti v čase s ohľadom na svoje finančné možnosti. Pre niekoho je prioritou kúpa vlastného domu, pre iného zabezpečenie kvalitného vzdelania pre svoje dieťa na zahraničnej univerzite, pre ďalšieho exotické cestovanie. Na to, aby sme svoje ciele mohli naplniť, musíme určiť svoje priority

a finančne a časovo ohodnotiť cieľ, ktorý chceme dosiahnuť.

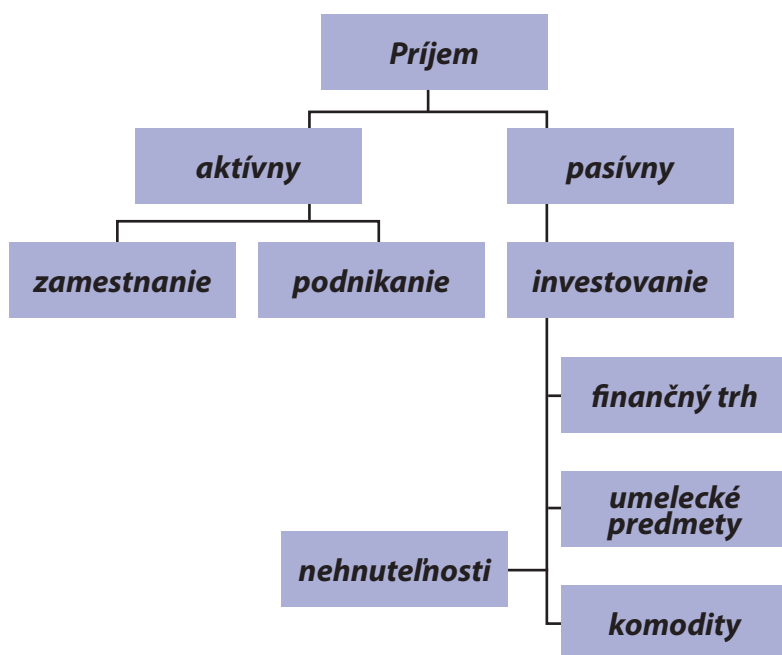
## 2. Identifikácia všetkých zdanených druhov príjmu

Príjmy rodiny môžeme rozdeliť do dvoch základných skupín:

- **základné príjmy**, do ktorých zaraďujeme príjmy zo zamestnania a z podnikania,
- **ostatné príjmy**, kam patria príjmy z prenájmu nehnuteľností, výnosy z investícií a ďalšie príjmy nesúvisiace priamo s pracovnou činnosťou.

Z hľadiska vynaloženej aktivity na dosiahnutie príjmu môžeme rozlišovať aktívne a pasívne príjmy.

Obr. č. 2: Aktívne a pasívne príjmy



## 3. Identifikácia všetkých mesačných výdavkov

V druhom kroku zostavovania rozpočtu by sme mali zhrnúť všetky položky, na ktoré vynakladáme zarobené peniaze. Je vhodné výdavky členiť na:

- **Pevné (fixné, menej ovplyvniteľné)**, ktoré musíte pravidelne mesačne platiť a ktoré môžete ovplyvňovať len minimálnym spôsobom. Aj v podnikaní nazývame náklady, ktoré veľmi nezávisia od podnikateľskej aktivity (veľkosti výroby) a ktorých výšku možno ťažko ovplyvniť ako fixné. Príkladom tohto druhu nákladov v domácnosti je

platené nájomné vrátane energií, splátky spotrebných a hypotekárnych úverov, poisťky, výdavky na dopravu, telefónne paušály, ktoré ste sa operátorom zaviazali platiť a podobne.

- **Premenlivé (ovplyvniteľné)**, ktoré sa menia v závislosti od toho, koľko si v danom mesiaci doprajete. Môže ísť o výdavky v reštaurácii, v kine, u kaderníka/holiča, o nákup oblečenia či spotrebnej elektroniky. Paralela s variabilnými nákladmi podnikateľa sa hľadá ťažšie, v tomto prípade v podniku ide o náklady, ktoré rastú s rastom objemu produkcie. (Např. spotreba múky na výrobu chleba rastie v závislosti od toho, koľko pečov chleba upečieme.)

Na výdavkovej strane sa tiež uvádzajú pravidelne sporené čiastky pre prípad neočakávaných situácií.

## 4. Porovnanie príjmov a výdavkov

Základným pravidlom každého dlhodobého udržateľného rozpočtu je skutočnosť, že peniaze, ktoré prichádzajú, sa musia minimálne rovnať peniazom, ktoré utrácame. Rozpočet sa môže nachádzať v jednom z troch rozpoložení, môže byť:

- **vyrovnaný**, ak sa príjmy približne rovnajú výdavkom,
- **prebytkový**, ak príjmy presahujú výdavky,
- **deficitný**, ak sú príjmy nižšie ako výdavky.

## 5. Prehodnotenie štruktúry výdavkov

Prehodnocovanie štruktúry výdavkov prichádza na rad najmä vtedy, ak domácnosť zistí, že jej rozpočet na nadchádzajúce obdobie je deficitný, resp. že cieľ, ktorý sme si vytýčili, na základe navrhnutého rozpočtu nie je možné dosiahnuť.

Východisková situácia pri prehodnocovaní štruktúry výdavkov je do značnej miery determinovaná výškou príjmu. Rodina s príjmom vo výške dvojnásobku minimálnej mzdy má inú možnosť voľby medzi jednotlivými kategóriami výdavkov ako rodina

s príjmom vo výške dvojnásobku priemernej mzdy.

**Optimálna štruktúra výdavkov** v rodine by mala pozostávať **nielen zo spotreby, ale aj zo sporenia.**

Ušetrené peniaze by mali byť v prvom rade použité na tvorbu rezervy, podľa potreby domácnosti na určité obdobie dopredu (najlepšie minimálne na tri mesiace), aby sa chod domácnosti nezmenil ani v prípade výskytu závažnejších udalostí.

## **6. Aktualizácia rozpočtu**

Rozpočet, ktorý dnes vytvoríme, sa po určitom čase stane neaktuálny. Z tohto dôvodu by sme mali v pravidelných intervaloch prehodnocovať, či hospodárime v súlade s tým, čo sme si predsavzali, resp. prečo sa tak nedeje. Rozpočet je dôležitým nástrojom kontroly osobných, ale aj podnikových financií.



### 1. Výklad hlavnej myšlienky

Uvažovanie o osobnom či rodinnom rozpočte je dôležitou súčasťou riadenia osobných financií. Tak ako si podnikateľ na každý rok plánuje svoje výnosy a náklady, príjmy a výdavky, mali by sme všetci mať prehľad o svojich osobných financiách, aby sme dokázali zvládnuť svoje životné požiadavky v ekonomickej realite. Vyjasnený rozpočet nám pomáha získať kontrolu nad svojou finančnou situáciou, predchádzať nežiaducemu zadĺženiu a nachádzať zdroje pre pravidelné mesačné sporenie. Následne odprezentujte študentom obsah a ciele kurzu.

### 2. Prezentáciu kurzu „Kalkulácie a tvorba cien“

Jedným zo základných podnikateľských cieľov je dosahovanie zisku. Zisk dáva zmysel podnikateľskej činnosti a neprichádza automaticky. Podnikateľ musí mať dobre spočítané, koľko ho stojí výroba 1 ks výrobku, resp. koľko ho stojí 1 hodina služby, ktorú poskytuje. Túto informáciu získa, ak si urobí kalkuláciu nákladov. Na základe kalkulácie sa ďalej rozhoduje o tom, či vôbec a za aké ceny bude svoje tovary/služby predávať. Ak bude na trhu ponúkať rovnaké tovary/služby drahšie ako konkurencia, zrejme veľa zákazníkov neosloví. Práve rozpočet nákladov a výnosov podnikateľovi poskytuje základnú informáciu o tom, aké množstvo a za aké ceny musí za určitý čas predat, aby dosiahol želaný zisk. Dosiahne to tým spôsobom, ak si na začiatku roka zostaví rozpočet.

Po skončení prezentácie kurzu rozdajte študentom článok, ktorý uverejnil portál [www.pravda.sk](http://www.pravda.sk) 4. decembra 2007. Jeho znenie majú študenti k dispozícii ako pomôcku.

### 3. Analýza článku a diskusia

#### ČLÁNOK

#### *Hypotekárna kríza v USA sa rozširuje*

Do hypotekárnej pasce v USA sa nechytíli len banky, ktoré pre hypotekárnu krízu prišli o miliardy dolárov. Na prepád úverového trhu doplatili aj chudobní poberatelia pôžičiek.

Čo je však prekvapujúcejšie, americká „hypo-

pasca“ zhltna aj relatívne solventných Američanov, patriacich do strednej vrstvy, upozorňuje denník Wall Street Journal.

Zároveň denník poukazuje na fakt, že v priebehu ďalších rokov nebudú ľudia schopní splácať ďalšie státisíce úverov a banky prídu o ďalšie miliardy dolárov. Bushova vláda spolu s veľkými finančnými inštitúciami a investičnými firmami preto uvažujú o zmrazení úrokových sadzieb pre niektoré typy úverov. Chcú tak predísť ešte hlbšiemu prepadu hypotekárneho trhu.

Jeden z príkladov, kam až sa kríza rozšírila, uvádza právnik Peter Freedman z Kalifornie. Zastupuje manželský pár na dôchodku, ktorých spoločný mesačný príjem je 2 500 dolárov. Ich výška mesačných splátok bez daní a poistenia však dosahuje až 3 400 dolárov. Naposledy splátku splatili v januári. Manželia si pritom mohli zobrať klasickú, lacnejšiu hypotéku. Broker im však s vidinou vyšších prémie poradil drahší úver pre rizikovejších zákazníkov a k tomu bez dokumentácie. Manželia pritom pôvodne očakávali splátky vo výške 1 500 dolárov.

Prekvapujúco veľký podiel rizikových hypoúverov medzi strednou vrstvou a v bohatých komunitách ukazuje, kam sa až hypotekárna kríza v USA rozšírila. Za celý problém však môžu banky a ich brokeri. Mnoho ľudí s dobrým kreditom totiž uvádza, že banky a brokeri ich tlačili do drahších úverov, ktoré sa však dali ľahšie vybaviť. Často ľuďom poskytli veľké sumy aj bez dokladovania príjmov.

Doteraz vyčíslené straty bánk, súvisiace s hypotekárnou krízou v USA, predstavujú 20 miliárd USD, s najväčšou pravdepodobnosťou sú však v skutočnosti ešte omnoho vyššie. Informoval o tom internetový portál [cnnmoney.com](http://cnnmoney.com).

O obsahu článku následne spoločne diskutujte.

**Učiteľ:** *Aké sú, resp. boli podľa vás hlavné príčiny hypotekárnej krízy v USA?*

**Študenti:** Z článku vyplýva, že banky poskytovali úvery aj tým domácnostiam, ktoré si to nemohli dovoliť.

**Učiteľ:** *Máte čiastočnú pravdu. Myslíte si, že je to len vinou bankárov? Spomeňte si na úvodnú lekciiu „Získavanie finančných zdrojov“.*



**Študenti:** Chyba sa stala aj na strane dlžníkov, pretože nedostatočne zväžili svoju schopnosť splácať úver, ktorý si zobrali.

**Učiteľ:** Presne tak. Pre Američanov je typické, že žijú život „na úver“ a pokladajú to za úplne samozrejmé. Keď k tomu pridáme nezodpovedné posudzovanie úverov zo strany bánk, pohroma bola na svete. Správne ste poznamenali, že domácnosti nesprávne zväžili svoju schopnosť splácať úver. Viete, akým spôsobom sa táto schopnosť preukazuje?

**Študenti:** Spíšeme si všetky svoje príjmy a výdavky.

**Učiteľ:** Výborne, inými slovami zostavíte si svoj domáci rozpočet. S rozpočtom sa stretáva každý, poznáme domáci rozpočet, podnikový rozpočet, obce majú komunálny rozpočet, štát má štátny rozpočet. Rozpočet je teda bilanciou príjmov a výdavkov. Ktorému finančnému výkazu sa podľa vás najviac podobá?

**Študenti:** Výkazu ziskov a strát alebo výkazu peňažných tokov.

**Učiteľ:** Máte pravdu, rozpočet domácnosti sa najviac ponáša na výkaz peňažných tokov. Poďme sa teraz bližšie pozrieť, ako pri jeho tvorbe postupovať.

#### 4. Výklad

Na diskusiu nadviažte výkladom učebného textu. Pri výklade štruktúry výdavkov využite priesvitku „Rozdelenie mesačných výdavkov priemernej európskej domácnosti v roku 2004“, ktorej výsledky si hneď môžu porovnať s výsledkami, ku ktorým sa dopracovali v rámci riešenia domácej úlohy.

Vráťte sa k článku o hypotekárnej kríze a opýtajte sa študentov:

- Čo myslíte, po tom, čo ste sa dozvedeli, má mať človek obavu napríklad z nesplácania hypotekárneho úveru?

Diskusiu uzavrite upozornením na mieru rizika, ktorú so sebou rozhodnutie o zadĺžení sa nevyhnutne nesie. Prezентуйте študentom 3 otázky, ktoré si treba pred takýmto rozhodnutím dobre premyslieť:

- Vytvára môj rozpočet dostatočné rezervy na pokrytie nepredvídateľných výdavkov?
- Ak ste ženatý, aký vplyv môže mať prírastok do rodiny na vaše financie?
- Aký vplyv môže mať zmena úrokov, za ktoré ste si požičali peniaze?

Následne pokračujte vo výklade otázkou:

- Viete čo je fixácia úroku?

**Učiteľ:** Fixácia úroku je garancia výšky úrokovej sadzby zo strany banky na určité obdobie. Pri hypotekárnych úveroch je najdlhšia doba fixácie 5 rokov. Poďme sa pozrieť na to, ako sa menia splátky, keď vzrastie úroková sadzba na bankovom trhu. Odprezentujte študentom nasledujúcu tabuľku.

Tab. č. 1: Výpočet mesačnej splátky pre 20. ročný hypotekárny úver vo výške 50 000 € pri rôznych úrokových sadzbách

Výška úroku	5 %	6 %	7 %	8 %
Mesačná splátka v €	330 €	358 €	388 €	418 €
Preplatok oproti 5 % variantu prepočítaný na celú dobu životnosti		6777 €	13 841 €	21 178 €

**Učiteľ:** Skúste odhadnúť, aké je maximálne odporúčané zaťaženie domáceho rozpočtu v % z celkového príjmu.

Návrhy študentov zapíšte na tabuľu.

**Správne riešenie:** Maximálne zaťaženie splátkami by malo byť len do výšky prebytku vytváraného v domacom rozpočte a za žiadnych okolností by nemalo prekročiť tretinu stáleho príjmu domácnosti.





# Hypotekárna kríza v USA sa rozširuje

**Do hypotekárnej pasce v USA sa nechytíli len banky, ktoré pre hypotekárnu krízu prišli o miliardy dolárov. Na prepád úverového trhu doplatili aj chudobní poberatelia pôžičiek.**

Čo je však prekvapujúcejšie, americká „hypopasca“ zhltna aj relatívne solventných Američanov, patriacich do strednej vrstvy, upozorňuje denník Wall Street Journal. Zároveň denník poukazuje na fakt, že v priebehu ďalších rokov nebudú ľudia schopní splácať ďalšie státisíce úverov a banky prídu o ďalšie miliardy dolárov. Bushova vláda spolu s veľkými finančnými inštitúciami a investičnými firmami preto uvažujú o zmrazení úrokových sadzieb pre niektoré typy úverov. Chcú tak predísť ešte hlbšiemu prepadu hypotekárneho trhu.

Jeden z príkladov, kam až sa kríza rozšírila, uvádza právnik Peter Freedman z Kalifornie. Zastupuje manželský pár na dôchodku, ktorých spoločný mesačný príjem je 2 500 dolárov. Ich výška mesačných splátok bez daní a poistenia však dosahuje až 3 400 dolárov. Naposledy splátku splatili v januári. Manželia si pritom mohli zobrať klasickú, lacnejšiu hypotéku. Broker im však s vidinou vyšších prémie poradil drahší úver pre rizikovejších zákazníkov a k tomu bez dokumentácie. Manželia pritom pôvodne očakávali splátky vo výške 1 500 dolárov.

Prekvapujúco veľký podiel rizikových hypoúverov medzi strednou vrstvou a v bohatých komunitách ukazuje, kam sa až hypotekárna kríza v USA rozšírila. Za celý problém si však môžu banky a ich brokeri. Mnoho ľudí s dobrým kreditom totiž uvádza, že banky a brokeri ich tlačili do drahších úverov, ktoré sa však dali ľahšie vybaviť. Často ľuďom poskytli veľké sumy aj bez dokladovania príjmov.

Doteraz vyčíslené straty bánk, súvisiace s hypotekárnou krízou v USA, predstavujú 20 miliárd USD, s najväčšou pravdepodobnosťou sú však v skutočnosti ešte omnoho vyššie. Informoval o tom internetový portál [cnnmoney.com](http://cnnmoney.com).

Zdroj: [www.pravda.sk](http://www.pravda.sk) 4. decembra 2007





# Tvorba rodinného rozpočtu

Uvažovanie o osobnom či rodinnom rozpočte je dôležitou súčasťou riadenia osobných financií. Tak ako si podnikateľ na každý rok plánuje svoje výnosy a náklady, príjmy a výdavky, mali by sme všetci mať prehľad o svojich osobných financiách, aby sme dokázali zvládnuť svoje životné požiadavky v ekonomickej realite. Vyjasnený rozpočet nám pomáha získať kontrolu nad svojou finančnou situáciou, predchádzať nežiaducemu zadĺženiu a nachádzať zdroje pre pravidelné mesačné sporenie.

Úvahy o rozpočte sa opierajú o vyčíslenie príjmov a výdavkov v rámci zvoleného obdobia. Ak je rozdiel medzi príjmami a výdavkami kladný, domácnosť tvorí úspory, ak je záporný, musí si požičiavať a vytvára dlhy. Podobné zákonitosti platia aj v podnikaní. Dôležitou schopnosťou hlavy rodiny je vyrovnávať príjmy a výdavky. Finančnú situáciu možno pozitívne ovplyvniť dvoma spôsobmi, a to zvýšením príjmu alebo znížením výdavkov.

Rodinný rozpočet je vlastne finančný plán, v ktorom nastavujeme limity na výšku peňazí, ktorú môžeme utrátiť na jednotlivé kategórie výdavkov v danom týždni, mesiaci či roku. V dobrom rozpočte

te sú zohľadnené aj faktory ako napr. možná zmena príjmu, zmena životných potrieb (dospievajúce dieťa), nevysporiadané dlhy, neočakávané situácie a podobne. **Účelom zostavovania rozpočtu nie je zaznamenávať platby, ale aktívne riadiť a kontrolovať tok financií v súlade s cieľmi, ktoré sme si v rozpočte vytýčili.**

## Postup zostavovania rozpočtu

### 1. Stanovenie cieľov

Vo svojom rozpočte by každá rodina mala zohľadniť svoje túžby a prania a prispôbiť ich naliehavosti a potrebosti v čase s ohľadom na svoje finančné možnosti. Na to, aby sme svoje ciele mohli naplniť, musíme určiť svoje priority a finančne a časovo ohodnotiť cieľ, ktorý chceme dosiahnuť.

### 2. Identifikácia všetkých zdanených druhov príjmu

Príjmy rodiny môžeme rozdeliť do dvoch základných skupín:

- **základné príjmy**, do ktorých zaraďujeme príjmy zo zamestnania a z podnikania,
- **ostatné príjmy**, kam patria príjmy z prenájmu nehnuteľností, výnosov z investícií a ďalšie príjmy nesúvisiace priamo s pracovnou činnosťou.

Obr. č. 1: Rozpočet, ako prehľad tokov



### 3. Identifikácia všetkých mesačných výdavkov

V druhom kroku zostavovania rozpočtu by sme mali zhrnúť všetky položky, na ktoré vynakladáme zarobené peniaze. Je vhodné výdavky členiť na:

- **pevné (fixné)**, ktoré musíte pravidelne mesačne platiť a ktoré môžete ovplyvňovať len minimálnym spôsobom,
- **premenlivé**, ktoré sa menia v závislosti od toho, koľko si v danom mesiaci doprajete. Výdavky, ktoré sa v roku vyskytujú nepravidelne, prepočítajte na priemerné mesačné výdavky.

Na výdavkovej strane sa tiež uvádzajú pravidelne sporené čiastky pre prípad neočakávaných situácií.

### 4. Porovnanie príjmov a výdavkov

Základným pravidlom každého dlhodobého udržateľného rozpočtu je skutočnosť, že peniaze, ktoré prichádzajú, sa musia minimálne rovnať peniazom, ktoré utrácame. Rozpočet sa môže nachádzať v jednom z troch rozpoložení, môže byť:

- **vyrovnaný**, ak sa príjmy približne rovnajú výdavkom,
- **prebytkový**, ak príjmy presahujú výdavky,
- **deficitný**, ak sú príjmy nižšie ako výdavky.

### 5. Prehodnotenie štruktúry výdavkov

Prehodnocovanie štruktúry výdavkov prichádza na rad najmä vtedy, ak domácnosť zistí, že jej rozpočet na nadchádzajúce obdobie je deficitný, resp. že cieľ, ktorý sme si vytýčili na základe navrhnutého rozpočtu nie je možné dosiahnuť. **Optimálna štruktúra výdavkov** v rodine by mala pozostávať **nielen zo spotreby, ale aj zo sporenia**. Ušetrené peniaze by mali byť v prvom rade použité na tvorbu rezervy, podľa potreby domácnosti na určité obdobie dopredu (najlepšie minimálne na tri mesiace), aby sa chod domácnosti nezmenil ani v prípade výskytu závažnejších udalostí.

### 6. Aktualizácia rozpočtu

Rozpočet, ktorý dnes vytvoríme, sa po určitom čase stane neaktuálny. Z tohto dôvodu by sme mali v pravidelných intervaloch prehodnocovať, či hospodárime v súlade s tým, čo sme si predsavzali, resp. prečo sa tak nedeje. Rozpočet je dôležitým nástrojom kontroly osobných ale aj podnikových financií.

#### DOMÁCA ÚLOHA



Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna domáca úloha.

#### POUŽITÁ LITERATÚRA

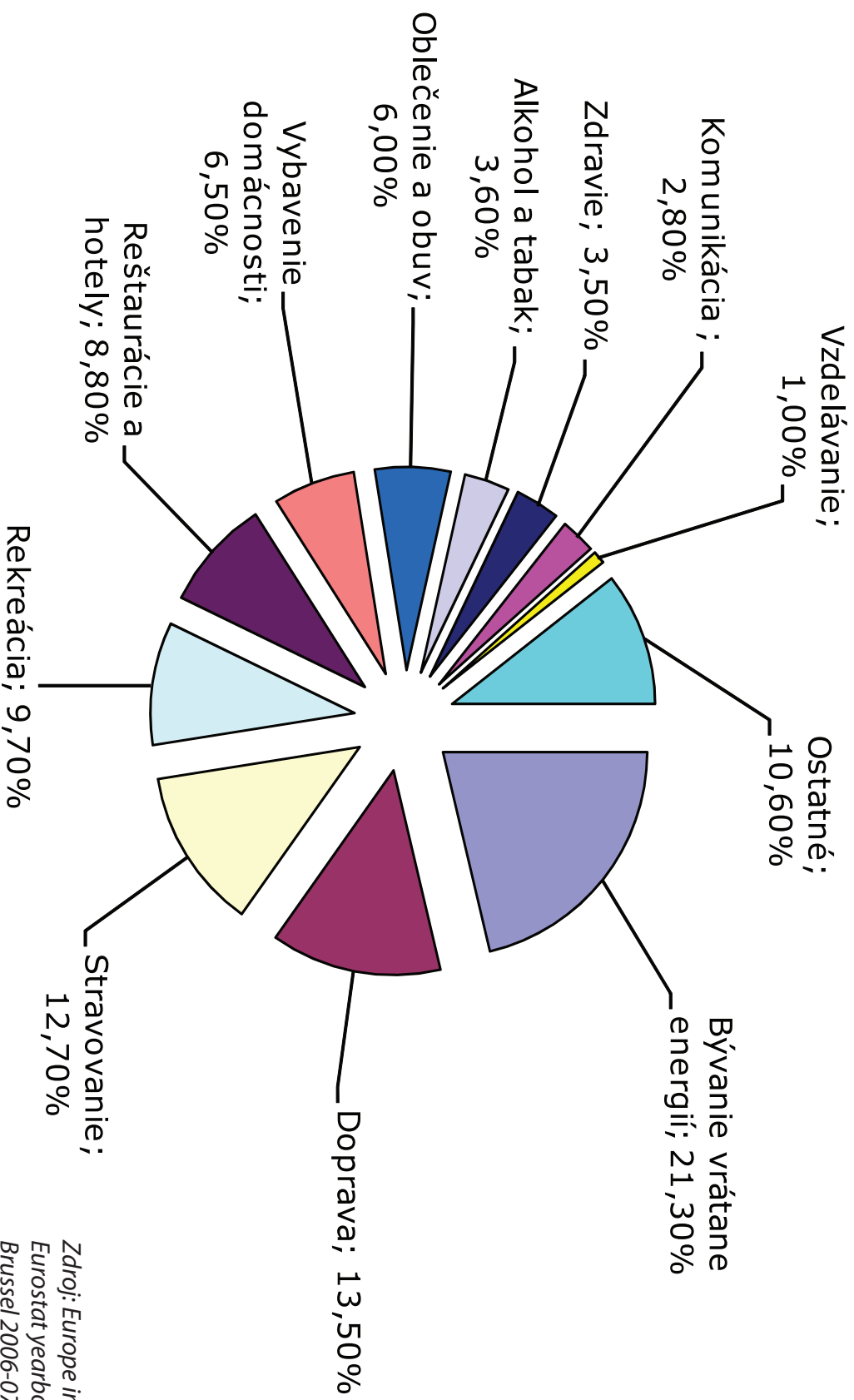


- KIYOSAKI, R., T. – LECHTER, S., L.: **Bohatý táta chudý táta**, Pragma 2005
- Europe in figures, Eurostat yearbook, Brussel 2006-07

#### Zdroje štúdia

- [www.mesec.sk](http://www.mesec.sk)
- [www.peniaze.gimma.org](http://www.peniaze.gimma.org)

# Rozdelenie mesačných výdavkov priemernej európskej domácnosti v roku 2004



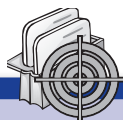
Zdroj: Europe in figures,  
Eurostat yearbook,  
Brussel 2006-07



# Model tvorby zisku

71

## CIEĽ LEKCIE



Porozumieť dôležitosti klasifikácie nákladov na fixné a variabilné. Vedieť vypočítať bod zvratu. Rozumieť dôsledkom nedostatočného využívania výrobnnej kapacity. Spoznať výhody a nevýhody prevádzkovej páky.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Kvantifikácia bodu zvratu je dôležitou informáciou pre manažment podniku, pretože stanovuje minimálny objem výroby a následne predaja, ktorý podnik za určité obdobie musí dosiahnuť, aby nebol v strate. Najmä pri úvahách o založení podniku je veľmi obtiažne správne odhadnúť tržby. Je preto užitočné poznať odpoveď na otázku: „Aký minimálny obrat musím dosiahnuť, aby som dokázal pokryť svoje náklady?“

## DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

## ZÁKLADNÉ POJMY



- fixné náklady
- variabilné náklady
- bod zvratu
- príspevkový zisk
- marža
- koeficient reakcie
- prevádzková páka

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- priesvitka
- kalkulačka

### Metódy

- výklad
- prípadová štúdia

## ČASOVÝ HARMONOGRAM



### Aktivita

minúty

1. Výklad hlavne myšlienky ..... 5
2. Výklad teórie ..... 15
3. Riešenie prípadovej štúdie..... 20
4. Diskusia..... 5

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Bankovníctvo  
Účtovníctvo  
Podnikanie  
Cvičná firma  
Hospodárske výpočty





Pre účely riadenia podniku je sledovanie výnosov a nákladov prostredníctvom výkazu ziskov a strát nedostačujúce a manažéri pri rozhodovaní potrebujú ďalšie informácie. Evidovaním nákladov a výnosov pre potreby riadenia a rozhodovania sa zaoberá **manažérske účtovníctvo**. Základným nástrojom manažérskeho účtovníctva sú kalkulácie a im zodpovedajúce kalkulačné členenie nákladov. Manažérske účtovníctvo spravidla uplatňuje rôzne hľadiská triedenia nákladov, náklady napríklad triedi:

- podľa miesta vzniku,
- zodpovednosti,
- **v závislosti zmien vo výške nákladov vzhľadom na zmenu objemu výkonov.**

Práve poslednému menovanému kritériu venujeme túto lekcii. Z pohľadu závislosti zmeny výšky nákladov vzhľadom na zmenu objemu výkonov členíme náklady na **variabilné a fixné**.

**Variabilné (premenlivé, pružné) náklady** (ďalej VN) sa menia v závislosti od objemu výroby, t. j. že s rastúcim objemom výroby rastie aj celkový objem variabilných nákladov. V prípade, ak sa vyvíjajú v tom istom pomere ako produkcia, hovoríme o proporcionálnych nákladoch. Neproporcionálne náklady môžu byť:

- **progresívne** – ak ich výška rastie rýchlejšie ako objem produkcie,
- **degresívne** – ak ich výška rastie pomalšie ako objem produkcie,
- **regresívne** – sa vyvíjajú nepriamoúmerne s objemom produkcie, t. j. ich celková výška pri raste objemu výkonom klesá a pri jeho poklese stúpa. Ako príklad možno uviesť mzdy vyplatené za prestoje a podobne.

**Fixné (stále) náklady** (ďalej FN) pri meniacom sa objeme produkcie **zostávajú z krátkodobého hľadiska v absolútnej výške nezmenené**. Patria sem náklady, ktoré vznikajú bez ohľadu na to, aký veľký objem produkcie podnik vyrába. Ako príklad môžeme uviesť náklady na vykurovanie, osvetlenie, mzdy technicko-hospodárskych pracovníkov a podobne. Samozrejme, fixné náklady sú nemenné len z krátkodobého hľadiska, z dlhodobého hľadiska sa menia

skokovo. Fixné náklady sa teda viažu k celkovému objemu výkonov, avšak **s rastom produkcie v prepočte na jednotku produkcie klesajú**, čo je dôsledkom lepšieho využívania výrobných kapacít.

**Príslušnosť nákladov** k jednotlivým skupinám **určujeme** pomocou **koefficientu reakcie**, ktorý vypočítame:

$$K_r = \frac{\left(\frac{N_1}{N_0} * 100\right) - 100}{\left(\frac{V_1}{V_0} * 100\right) - 100}, \text{ kde}$$

$N_1$  » je konkrétna skupina nákladov súčasného obdobia, ktorej priebeh sledujeme,

$N_0$  » je konkrétna skupina nákladov minulého obdobia, ktorej priebeh sledujeme,

$N_1$  » je výnos súčasného obdobia vyjadrený v Sk,

$N_0$  » je výnos minulého obdobia vyjadrený v Sk,

Podľa hodnoty koefficientu rozoznávame:

proporcionálne náklady	$K_r = 1$
progresívne náklady	$K_r > 1$
degresívne náklady	$0 < K_r < 1$
regresívne náklady	$K_r < 0$
fixné náklady	$K_r = 0$

Členenie nákladov na fixné a variabilné sa v podnikovej praxi používa napríklad pri:

- stanovovaní bodu zvratu (tzv. Break Even Point),
- kalkulácii neúplných nákladov na výrobok a stanovovaní krycieho príspevku, resp. marže výrobku,
- pri výpočtoch kritického využitia výrobných kapacít,
- analýze nákladov,
- optimalizácii výrobného programu a podobne.

Na účely klasifikácie fixných a variabilných nákladov v podniku existuje niekoľko metód, najjednoduchšie sú:

**Klasifikačná metóda** – princípom je roztriedenie nákladových položiek na fixnú a variabilnú časť podľa charakteru zmien vo väzbe na objem produkcie (na základe koefficientu reakcie).

**Matematické metódy, z ktorých vyberáme me-**

**tódu dvoch období** – pri predpoklade lineárneho priebehu závislosti celkových nákladov na veľkosti produkcie (ďalej Q) riešime dve rovnice o dvoch neznámych:

$$N_1 = FN + VN_j * Q_1$$

$$N_2 = FN + VN_j * Q_2$$

Ďalším predpokladom použitia tejto metódy je skutočnosť, že nedošlo k zásadnej zmene fixných nákladov a rovnako k žiadnym mimoriadnym vplyvom na hospodárenie.

	Množstvo (ks)	Náklady (€)
Minulý rok	100	5 000 €
Súčasný rok	150	6 000 €
	$\Delta q$ 50 ks	$\Delta N$ 1 000 €

### Výpočet:

Variabilné náklady na 1 ks =  $1000 : 50 = 20$

$$FN = 5.000 - (100 * 20) = 3.000 \text{ €}$$

$$6.000 - (150 * 20) = 3.000 \text{ €}$$

$$N = 3.000 + 20 q$$

### » Bod zvratu

Kvantifikácia bodu zvratu je dôležitou informáciou pre manažment podniku, pretože stanovuje minimálny objem výroby a následne predaja, ktorý podnik za určité obdobie musí dosiahnuť, aby nebol v strate. Najmä pri úvahách o založení podniku je veľmi obtiažne správne odhadnúť tržby. Je preto veľmi užitočné poznať odpoveď na otázku: „Aký minimálny obrat musím dosiahnuť, aby som dokázal pokryť svoje náklady?“

Pre jeho výpočet je potrebné definovať funkciu tržieb a nákladov v závislosti od objemu výroby a predaja. Pri konštrukcii funkcie vychádzame z predpokladu, že objem výroby a predaja sú rovnaké. Tržby (T) sú funkciou objemu predaja (Q) a predajnej ceny výrobku (PCj), t. j.

$$T = Q * PC_j$$

Celkové náklady sú funkciou fixných nákladov (FN) a variabilných nákladov na jednotku množstva (VNj), ktoré sa vyrobí/predá:

$$N = FN + VN_j * Q$$

Ak chceme odvodiť vzorec pre výpočet bodu zvratu (Break Even Point) pre určitý výrobok v naturálnych jednotkách, matematickou úpravou oboch rovníc dostávame:

$$PC_j * Q = FN + VN_j * Q \quad / - (VN_j * Q)$$

$$PC_j * Q - VN_j * Q = FN$$

$$Q * (PC_j - VN_j) = FN \quad / : (PC_j - VN_j)$$

$$Q = FN / (PC_j - VN_j)$$

Ak sa nad vyššie uvedeným vzorcom zamyslíme, zistíme, že ho môžeme použiť len za predpokladu, že firma vyrába jeden druh výrobku, čo v praxi nie je reálne. (Pretože nemôžeme spočítať kusy rôznych výrobkov!) Z tohto dôvodu musíme vychádzať z percentuálneho podielu celkových variabilných nákladov na tržbách. Modifikovaný vzorec pre výpočet bodu zvratu má nasledovnú podobu:

$$Q = \frac{FN}{1 - \frac{VN}{T}}$$

» **Výraz (PCj – VNj)** sa v literatúre nazýva **maržou výrobku, krycím príspevkom na úhradu fixných nákladov a zisku, resp príspevkovým ziskom (PZ)**.

Predajná cena výrobku		
Variabilné náklady výrobku	Fixné náklady výrobku	Zisk na výrobok
	Marža výrobku (Krycí príspevok, príspevkový zisk)	

Krycí príspevok (príspevkový zisk) tiež možno vyjadriť percentuálne z ceny výrobku nasledovne:

$$PZ = \left(1 - \frac{VN}{T}\right) * 100$$

» **Výpočet bodu zvratu s určitou mierou zisku.** Cieľom podniku je dosahovať zisk, z tohto dôvodu nepostačuje, ak sa podnik v produkcii pohybuje v blízkosti bodu zvratu. Každý majiteľ má predstavu o zhodnotení kapitálu v podnikaní. Ak do čitateľa doplníme želanú mieru zisku,

vypočítame objem výroby, pri ktorom tento zisk dosiahneme.

pri naturálnom vyjadrení (v ks)

$$Q = (FN + \text{želaný zisk}) / (PC_j - VN_j), \text{ resp.}$$

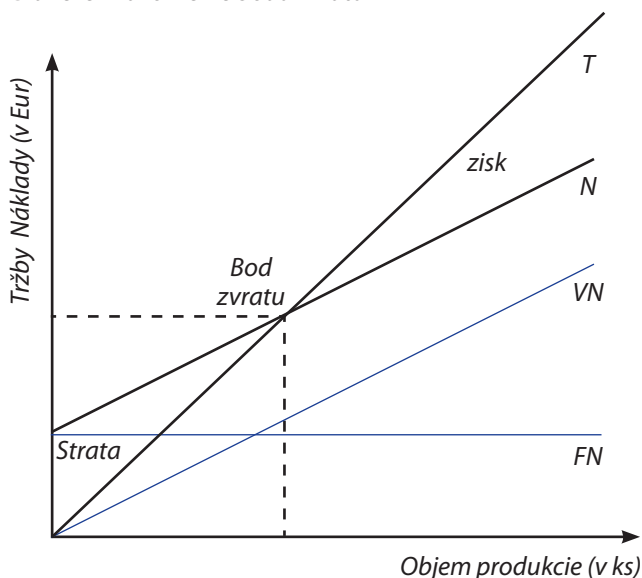
pri hodnotovom vyjadrení (v €)

$$Q = \frac{FN + \text{želaný zisk}}{1 - \frac{VN}{T}}$$

» **Kritické využitie výrobnnej kapacity** ( $VK_{kr}$ ) je dôležité už pri samotnom projektovaní výrobných kapacít, pretože je nevyhnutné, aby predpokladaný dopyt po výrobkoch trvale prevyšoval bod kritického využitia výrobnnej kapacity, v opačnom prípade bude výroba stratová.

$$VK_{kr} = \left( \frac{\text{Bod zvratu}}{\text{Výrobná kapacita}} \right) * 100$$

Grafické znázornenie bodu zvratu



» **Efekt prevádzkovej páky** (angl. „operating leverage“)

Spoločnosti, ktorá dokáže zvýšiť predaj bez toho, aby zároveň musela zvyšovať svoje fixné náklady, plynú z takejto situácie veľké výhody. Pokiaľ podnik investoval do akejkoľvek technológie či infraštruktúry, tak aj malý nárast predaja môže mať neočakávane vysoký vplyv na celkový hospodársky výsledok. Tento úžitok popisuje prevádzková (operatívna) páka.

Prevádzková páka znázorňuje, ako sa celkové náklady a zisk menia so zmenami objemu výroby, v prípade že podnik prechádza na vyšší stupeň mechanizácie, automatizácie a robotizácie.

**V praxi platí, že mechanizácia, automatizácia a robotizácia zvyšuje podiel fixných nákladov na celkových nákladoch.**

Stupeň prevádzkovej páky určíme ako podiel percentuálnej zmeny zisku vyvolanej percentuálnou zmenou tržieb.

$$\text{stupeň prev. páky} = \frac{\% \text{ zmena zisku}}{\% \text{ zmena tržieb}} = \frac{\frac{Z_1 - Z_0}{Z_0}}{\frac{T_1 - T_0}{T_0}}$$

Pozrime sa na vplyv rôznych podielov fixných a variabilných nákladov na hospodársky výsledok podnikov „A“ a „B“. Výsledovka v oboch prípadoch vyzerá na prvý pohľad rovnako, pretože podniky dosahujú rovnaký obrat aj výsledok hospodárenia. My však budeme hľadať odpoveď na otázku: „Aký dopad bude mať 10 % zvýšenie predaja na hospodárenie podnikov?“

Podnik „A“	Bežný rok	$\Delta + 10\%$	$\Delta - 10\%$
Tržby	100 000	110 000	90 000
Variabilné náklady	60 000	66 000	54 000
Krycí príspevok	40 000	44 000	36 000
Fixné náklady	30 000	30 000	30 000
Prevádzkový zisk	10 000	14 000	6 000
Stupeň prevádzkovej páky = 4		zvýšenie zisku o 40 %	zníženie zisku o 40 %

Podnik „B“	Bežný rok	$\Delta + 10\%$	$\Delta - 10\%$
Tržby	100 000	110 000	90 000
Variabilné náklady	30 000	33 000	27 000
Krycí príspevok	70 000	77 000	63 000
Fixné náklady	60 000	60 000	60 000
Prevádzkový zisk	10 000	17 000	3 000
Stupeň prevádzkovej páky = 7		zvýšenie zisku o 70 %	zníženie zisku o 70 %

Vysoký stupeň prevádzkovej páky má okrem pozitívneho vplyvu aj negatívny vplyv, pretože zvyšuje riziko podnikania. Platí, že **čím vyšší stupeň prevádzkovej páky v podniku, tým vyššie je jeho podnikateľské riziko**. Z toho je zrejmé, že **obdobie rastu (konjunktúry) praje podnikom s vysokým stupňom prevádzkovej páky a v období poklesu (recesie) sú na tom naopak lepšie podniky s nižším stupňom prevádzkovej páky**.



## 1. Výklad hlavnej myšlienky

Kvantifikácia bodu zvratu je dôležitou informáciou pre manažment podniku, pretože stanovuje minimálny objem výroby a následne predaja, ktorý podnik za určité obdobie musí dosiahnuť, aby nebol v strate. Najmä pri úvahách o založení podniku je veľmi obtiažne správne odhadnúť tržby. Je preto užitočné poznať odpoveď na otázku: „Aký minimálny obrat musím dosiahnuť, aby som dokázal pokryť svoje náklady?“

### POZNÁMKA

Zmyslom lekcie je vysvetliť študentom rozdiel medzi fixnými a variabilnými nákladmi. Pri výklade sa preto v prvom rade odporúčame zamerať na to, aby ich študenti vedeli rozlišovať.

## 2. Výklad

Na úvod si môžete pomôcť výsledkovkou kníhkupectva DREAM, ktorá je uvedená v lekcii č. 52 „Porozumenie finančným výkazom – výkaz ziskov a strát“. Dajte žiakom za úlohu, aby rozlíšili, ktoré náklady majú vo výkaze fixný a ktoré variabilný charakter.

**Správna odpoveď:** Variabilné sú len náklady na predaný tovar.

Ďalej položte študentom otázku: *Za akých predpokladov môžu byť variabilné iné zložky nákladov?*

Nechajte študentom priestor na rozmýšľanie a argumentáciu.

**Správna odpoveď:** Mzdy, ak budú predavačky platené podľa obratu a nájomné, ak konštrukcia výšky nájomného sa bude odvíjať tiež od obratu, čo je v dnešných obchodných centrách bežnou praxou.

Výklad koeficientu reakcie ako aj zisťovanie fixných nákladov pomocou metódy dvoch období ponechávame na zváženie. V tejto súvislosti snád možno uviesť, že v praxi najťažšou úlohou je práve rozdelenie fixných a variabilných nákladov. Túto problematiku sme ilustrovali na najľahšom možnom príklade, avšak v prípade výrobného podniku klasifikácia nie je jednoduchou záležitosťou.

Zamerajte sa na výklad bodu zvratu, pomôžte si priesvitkou. Získané vedomosti spoločne odskúšajte na prípadovej štúdii.

## 3. Riešenie prípadovej štúdie

### PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA:

Mliekareň Milka, a. s., spracováva mlieko nakupované prostredníctvom spoločnosti podnikajúcej v oblasti poľnohospodárskeho výkupu produktov. Jej výrobná linka nakúpené mlieko pasterizuje a balí do litrových ochranných obalov TetraPak. Z výrobnéj linky o produkcii plnotučného mlieka viete nasledovné údaje:

- v minulom roku bolo vyrobených 1 800 000 ks jednolitrových krabíc plnotučného mlieka, čo predstavovalo využitie výrobnéj kapacity linky na 78 %,
- celkové náklady na 1 liter mlieka dosiahli 0,50 € na 1 liter bez DPH,
- celkové fixné náklady k celkovým variabilným nákladom boli v pomere 1:1.

Cieľom mliekarene je znížiť celkové náklady na 1 liter plnotučného mlieka na 0,45 € bez DPH. Z hľadiska predaja je situácia limitovaná skutočnosťou, že mliekareň predáva svoje výrobky do obchodných reťazcov, ktoré za 1 liter plnotučného mlieka v našom balení nezaplatia viac ako 0,60 € bez DPH. Cena je teda daná obchodným reťazcom.

Predstavte si, že ste v pozícii poradcu manažéra tejto mliekarene a dostali ste úlohu analyzovať rentabilitu mliekarenskej výroby v podniku.

### Vaše zadanie je nasledovné:

- Máte prepočítať, či je reálne zníženie celkových nákladov na úroveň 0,45 € za 1 liter plnotučného mlieka. Pokiaľ nie je možné vyhovieť požiadavke manažmentu, vyčísľte aspoň minimálnu výšku priemerných nákladov, ktorú možno na 1 liter mlieka dosiahnuť.
- Stanovte bod zvratu pre výrobnú linku TetraPak.
- Prepočítajte úroveň zisku dosiahnutého v minulom roku a maximálne možnú úroveň zisku pred danou z príjmov, ktorú bolo možné dosiahnuť.
- Pre manažment mliekarene je uspokojujúcim výsledkom hrubý zisk na úrovni 300 000 €. Aké budú vaše návrhy pre manažment, aby dokázal dosiahnuť stanovené ciele za predpokladu, že s obchodným reťazcom máte na tento rok dohodnutý odber 2 000 000 litrov mlieka za cenu 0,60 €/liter.

**Inštrukcia:**

Zadané úlohy budú študenti riešiť vo dvojiciach. Prvá dvojica, ktorá vyrieši jedno zo štyroch zadaní, ho odprezentuje ostatným. Tieto prezentácie dopĺňajte výkladom, v prípade potreby opravte. Skúste vyriešiť všetky štyri zadania.

**Riešenie prípadovej štúdie:**

Najskôr zhrnieme základné vstupy zo zadania:

Predajná cena = 0,60 €/l  
Celkové náklady = 0,50 €/l  
z toho variabilné náklady =  $0,5 * 0,50$  €  
= 0,25 €/l  
Celkové fixné náklady =  $0,5$  € \*  $0,5$  \* 1 800 000 ks  
= 450 000 €

- a) Produkcia minulého roka je na úrovni 1,8 mil. litrov, čo predstavovalo využitie výrobných kapacít na 78%. Z týchto údajov vyčíslime celkovú výrobnú kapacitu:

$$VK = 1\,800\,000 / 0,78 = 2\,307\,692 \text{ litrov.}$$

Vieme, že najnižšie priemerné náklady sú pri maximálnom využití výrobných kapacít, preto ich vyčíslime pomocou funkcie nákladov:

$$\begin{aligned} \text{Náklady} &= 450\,000 \text{ €} + 0,25 \text{ €} * 2\,307\,692 \\ &= 1\,026\,923 \text{ €} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{potom priemerné náklady} &= \\ 28\,753\,846 / 2\,307\,692 &= 0,445 \text{ €/l} \end{aligned}$$

- b) Bod zvratu =  $450\,000 \text{ €} / (0,60 \text{ €} - 0,25 \text{ €}) =$   
1 285 714 litrov, čo predstavuje 1 285 714 \*  
0,60 = 771 428 € tržieb.

- c) Hrubý zisk minulého roka =  $0,60 \text{ €} * 1\,800\,000$   
–  $0,50 \text{ €} * 1\,800\,000 = 180\,000 \text{ €}.$

Hrubý zisk minulého roka pri plnom využití výrobných kapacít =  $0,60 * 2\,307\,692 - (450\,000 \text{ €} + 0,25 \text{ €} * 2\,307\,692) = 357\,692 \text{ €}.$

- d) Za predpokladu realizácie dohodnutého odberu 2 mil. litrov obchodným reťazcom podnik dosiahne pri nezmenenej úrovni nákladov hrubý zisk =  $2\,000\,000 * 0,60 \text{ €} - (450\,000 + 0,25 * 2\,000\,000) = 250\,000 \text{ €}.$

Požiadavka manažmentu mliekarny na hrubý zisk je o 50 000 € vyššia. Tento deficit je možné vyriešiť buď znížením ceny u dodávateľa o 0,025 €/l (typický variabilný náklad) pri nezmenenej úrovni produkcie, alebo nájdením odberateľa, ktorý by odobral ďalších 142 857 litrov mlieka. Výrobná kapacita ešte takéto navýšenie produkcie umožňuje.





# Prípadová štúdia „Mliekareň Milka“

Mliekareň Milka, a. s., spracováva mlieko nakupované prostredníctvom spoločnosti podnikajúcej v oblasti poľnohospodárskeho výkupu produktov. Jej výrobná linka nakúpené mlieko pasterizuje a balí do jednolitrových ochranných obalov TetraPak. Z výrobnéj linky o produkcii plnotučného mlieka viete nasledovné údaje:

- v minulom roku bolo vyrobených 1 800 000 ks jednolitrových krabíc plnotučného mlieka, čo predstavovalo využitie výrobnéj kapacity linky na 78 %,
- celkové náklady na 1 liter mlieka dosiahli 0,50 € na 1 liter bez DPH,
- celkové fixné náklady k celkovým variabilným nákladom boli v pomere 1:1.

Cieľom mliekarne je znížiť celkové náklady na 1 liter plnotučného mlieka na 0,45 € bez DPH. Z hľadiska predaja je situácia limitovaná skutočnosťou, že mliekareň predáva svoje výrobky do obchodných reťazcov, ktoré za 1 liter plnotučného mlieka v našom balení nezaplatia viac ako 0,60 € bez DPH. Cena je teda daná obchodným reťazcom.

Predstavte si, že ste v pozícii poradcu manažéra tejto lekárne a dostali ste úlohu analyzovať rentabilitu mliekarenskej výroby v podniku.

## **Vaše zadanie je nasledovné:**

- a) Máte prepočítať, či je reálne zníženie celkových nákladov na úroveň 0,45 € za 1 liter plnotučného mlieka. Pokiaľ nie je možné vyhovieť požiadavke manažmentu, vyčíslite aspoň minimálnu výšku priemerých nákladov, ktorú možno na 1 liter mlieka dosiahnuť.
- b) Stanovte bod zvratu pre výrobnú linku TetraPak.
- c) Prepočítajte úroveň zisku dosiahnutého v minulom roku a maximálne možnú úroveň zisku pred daňou z príjmov, ktorú bolo možné dosiahnuť.
- d) Pre manažment mliekarne je uspokojujúcim výsledkom hrubý zisk na úrovni 300 000 €. Aké budú vaše návrhy pre manažment, aby dokázal dosiahnuť stanovené ciele za predpokladu, že s obchodným reťazcom máte na tento rok dohodnutý odber 2 000 000 litrov mlieka za cenu 0,60 €/liter.





# Model tvorby zisku

Z pohľadu závislosti zmeny výšky nákladov vzhľadom na zmenu objemu výkonov členíme náklady na **variabilné a fixné**.

**Variabilné (premenlivé, pružné) náklady** sa menia v závislosti od objemu výroby, t. j. že s rastúcim objemom výroby rastie aj celkový objem variabilných nákladov. V prípade, že sa vyvíjajú v tom istom pomere ako produkcia, hovoríme o **proporcionálnych nákladoch**. **Neproporcionálne náklady** môžu byť:

- **progresívne** – ak ich výška rastie rýchlejšie ako objem produkcie,
- **degresívne** – ak ich výška rastie pomalšie ako objem produkcie,
- **regresívne** – sa vyvíjajú nepriamoúmerne s objemom produkcie, t. j. ich celková výška pri raste objemu výkonom klesá a pri jeho poklese stúpa. Ako príklad možno uviesť mzdy vyplatené za prestoje a podobne.

**Fixné (stále) náklady** pri meniacom sa objeme produkcie **zostávajú z krátkodobého hľadiska v absolútnej výške nezmenené**. Patria sem náklady, ktoré vznikajú bez ohľadu na to, aký veľký objem produkcie podnik vyrába. Ako príklad môžeme uviesť náklady na vykurovanie, osvetlenie, mzdy technicko-hospodárskych pracovníkov a podobne. Samozrejme, fixné náklady sú nemenné len z krátkodobého hľadiska, z dlhodobého hľadiska sa menia skokovo. Fixné náklady sa teda viažu k celkovému objemu výkonov, avšak **s rastom produkcie v prepočte na jednotku produkcie klesajú**, čo je dôsledkom lepšieho využívania výrobných kapacít.

## » Bod zvratu

Kvantifikácia bodu zvratu je dôležitou informáciou pre manažment podniku, pretože stanovuje minimálny objem výroby a následne predaja, ktorý podnik za určité obdobie musí dosiahnuť, aby nebol v strate. Najmä pri úvahách o založení podniku je veľmi obtiažne správne odhadnúť tržby. Je preto veľmi užitočné poznať odpoveď na otázku: „Aký minimálny obrat musím dosiahnuť, aby som dokázal

pokryť svoje náklady?“

Ak chceme odvodiť vzorec pre výpočet **bodu zvratu (Break Even Point)** pre určitý výrobok v naturálnych jednotkách, matematickou úpravou rovníc dostávame:

$$\begin{aligned} PC_j * Q &= FN + VN_j * Q \quad / -(VN_j * Q) \\ PC_j * Q - VN_j * Q &= FN \\ Q * (PC_j - VN_j) &= FN \quad / : (PC_j - VN_j) \\ Q &= FN / (PC_j - VN_j) \end{aligned}$$

Ak sa nad vyššie uvedeným vzorcom zamyslíme, zistíme, že ho môžeme použiť len za predpokladu, že firma vyrába jeden druh výrobku, čo v praxi nie je reálne. (Pretože nemôžeme spočítať kusy rôznych výrobkov!) Z tohto dôvodu musíme vychádzať z percentuálneho podielu celkových variabilných nákladov na tržbách. Modifikovaný vzorec pre výpočet bodu zvratu má nasledovnú podobu:

$$Q = \frac{FN}{1 - \frac{VN}{T}}$$

» **Výraz (PC<sub>j</sub> – VN<sub>j</sub>)** sa v literatúre nazýva **maržou výrobku, krycím príspevkom na úhradu fixných nákladov a zisku, resp príspevkovým ziskom (PZ)**.

Predajná cena výrobku		
Variabilné náklady výrobku	Fixné náklady výrobku	Zisk na výrobok
Marža výrobku (Krycí príspevok, príspevkový zisk)		

Krycí príspevok (príspevkový zisk) tiež možno vyjadriť percentuálne z ceny výrobku nasledovne:

$$PZ = \left(1 - \frac{VN}{T}\right) * 100$$

» **Výpočet bodu zvratu s určitou mierou zisku.** Cieľom podniku je dosahovať zisk, z tohto dôvodu nepostačuje, ak sa podnik v produkcii pohy-

buje v blízkosti bodu zvratu. Každý majitel má predstavu o zhodnotení kapitálu v podnikaní. Ak do čitateľa doplníme želanú mieru zisku, vypočítame objem výroby, pri ktorom tento zisk dosiahneme:

pri naturálnom vyjadrení (v ks)

$$Q = (FN + \text{želaný zisk}) / (PC_j - VN_j), \text{ resp.}$$

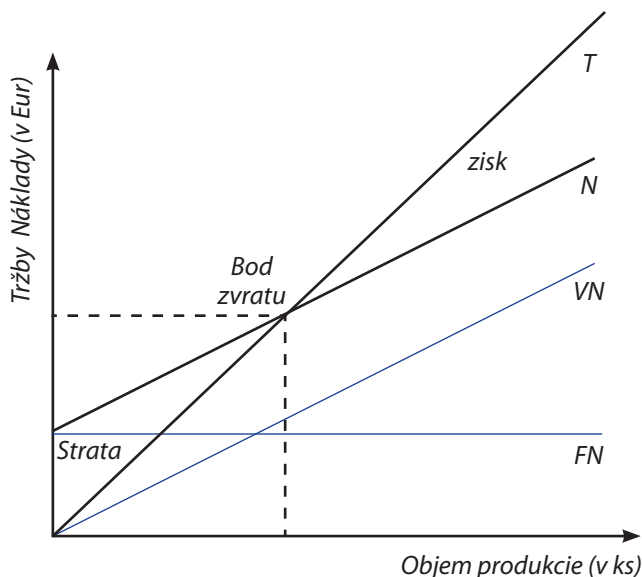
pri hodnotovom vyjadrení (v Eur)

$$Q = \frac{FN + \text{želaný zisk}}{1 - \frac{VN}{T}}$$

- » **Kritické využitie výrobnnej kapacity** ( $VK_{kr}$ ) je dôležité už pri samotnom projektovaní výrobných kapacít, pretože je nevyhnutné, aby predpokladaný dopyt po výrobkoch trvale prevyšoval bod kritického využitia výrobnnej kapacity, v opačnom prípade bude výroba stratová.

$$VK_{kr} = \left( \frac{\text{Bod zvratu}}{\text{Výrobná kapacita}} \right) * 100$$

Grafické znázornenie bodu zvratu:



#### DOMÁCA ÚLOHA

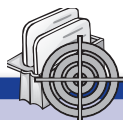
Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna úloha.

#### POUŽITÁ LITERATÚRA

- Baran, D.: *Aplikácia controllingu v podnikovej praxi*. Vydavateľstvo STU, Bratislava 2008
- Langdon, K.: *100 Tipů jak začít úspěšně podnikat*. CP Books, Brno 2005
- Lesonsky, R.: *Start Your Own Business*. Entrepreneur Press, Canada 2007,
- Synek, M. a kol.: *Manažerska ekonomika*. Grada Publishing, Praha 2001,
- Kislingerová, E. a kol.: *Manažerské finance*. C. H. Beck, Praha 2004,
- Kupkovič, M.: *Náklady podniku*. Jamex, Bratislava 1999.

# Základné prístupy k tvorbe cien

## CIEĽ LEKCIE



Poznať rôzne prístupy zaužívané v tvorbe cien.  
Poznať osobitosti tvorby cien v maloobchode  
a v podnikoch služieb.  
Vedieť aplikovať teoretické znalosti v praktických  
výpočtoch.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Vo všeobecnosti možno konštatovať, že tvorbe cien  
sa v malých podnikoch nevenuje dostatočne veľká pozor-  
nosť, čo vyplýva z nedostatočných skúseností drobných  
podnikateľov s touto problematikou. A práve od schop-  
nosti stanoviť primeranú výšku ceny sa odvíjajú základ-  
né podnikateľské výsledky, akými sú počet zákazníkov,  
objem tržieb či celková rentabilita podnikania.  
Podnikateľ by mal k tvorbe cien vždy pristupovať  
koncepčne. Cena je stanovená optimálne vtedy,  
keď dokáže nielen pokryť náklady, ale i prinášať zisk,  
zákazníkmi je akceptovaná a zároveň nie je vyššia ako  
ceny porovnateľných produktov/služieb u konkurencie.

## DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna úloha.

# 72

## ZÁKLADNÉ POJMY



- nákladovo orientovaná tvorba ceny
- konkurenčne orientovaná tvorba ceny
- zákaznícky orientovaná tvorba ceny
- obchodná prirážka
- obchodná marža
- hodinová zúčtovacia sadzba

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- kalkulačka

### Metódy

- výklad
- prípadová štúdia
- diskusia

## ČASOVÝ HARMONOGRAM



### Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky ..... 5
2. Výklad teórie ..... 15
3. Spoločné riešenie príkladov..... 25

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Účtovníctvo  
Tovarovnalectvo  
Hospodárske výpočty



Vo všeobecnosti možno konštatovať, že tvorbe cien sa v malých podnikoch nevenuje dostatočne veľká pozornosť, čo vyplýva z nedostatočných skúseností drobných podnikateľov s touto problematikou. A práve od schopnosti stanoviť primeranú výšku ceny sa odvíjajú základné podnikateľské výsledky, akými sú počet zákazníkov, objem tržieb či celková rentabilita podnikania. V prípade niektorých malých podnikateľov sa stáva, že pri výrobkoch, ktoré sú na trhu známe, preberajú ceny od konkurencie – t. j. realizujú tzv. imitačnú stratégiu tvorby cien bez potrebných prepočtov na hospodársky výsledok podniku. Ceny prevzaté od konkurencie bez zodpovedajúcej analýzy a bez komparácie s nákladmi vynaloženými na výrobu a realizáciu výrobkov nesú v sebe riziko, že nepokryjú výšku nákladov alebo neprinesú očakávaný zisk, ktorý spĺňa podnikateľove finančné ciele a potreby.

Podnikateľ by mal k tvorbe cien vždy pristupovať koncepčne. Mal by si uvedomiť, že cena, za ktorú chce svoj tovar realizovať, musí pokrývať výšku nákladov a prinášať primeraný zisk, ktorý uspokojí finančné potreby podnikateľa. Finančným cieľom každého podnikateľa musí byť dosiahnutie takých cien, ktoré pokryjú všetky náklady a zabezpečia požadovanú úroveň zisku. Pochopiteľne, že táto zásada neplatí za každých podmienok a pre každú situáciu. Pri rozhodovaní o výške ceny je potrebné rešpektovať tri základné ohraničujúce faktory, ktorými sú:

- výška nákladov,
- konkurencia,
- dopyt.

Pre stanovenie správnej výšky ceny je nevyhnutné, aby podnikateľ zohľadnil všetky tri faktory, pričom optimálna cena sa nachádza v priestore medzi cenou stanovenou na úrovni nákladov výrobku (cena je príliš nízka na to, aby prinášala zisk) a cenou konkurenčných výrobkov (cena je príliš vysoká na to, aby vyvolávala dopyt zákazníkov).

Podľa toho, čoho sa podnikateľ pri stanovovaní ceny pridŕžiava, rozlišujeme tieto základné **metódy stanovovania ceny**.

## 1. Nákladovo orientovaná tvorba cien

Pri tejto metóde sa realizačná cena stanovuje na základe kalkulácie, ktorá vychádza z nákladov a plánovaného zisku (**ziskovou prirážkou**). Táto metóda je používaná najmä vo výrobných podnikoch. Ziskové prirážky pre jednotlivé produkty bývajú rôzne, pretože ich postavenie na trhu nebýva rovnocenné, sú v rôznom štádiu životného cyklu a podnikateľ v cenách svojich produktov nezohľadňuje iba svoje finančné potreby, ale najmä potreby trhu.

Pri nákladovo orientovanej tvorbe cien možno tiež využiť **analýzu nulového bodu (bodu zvratu) a ceny s určitým cieľovým ziskom**. Analýza nulového bodu a stanovenie cien s cieľovým ziskom môžu pomôcť firme pri určení minimálnych cien potrebných na úhradu očakávaných nákladov a vytvorenie želaného zisku. Táto analýza síce väčšinou môže pomôcť pri určovaní minimálnych cien, neberie však do úvahy cenovú závislosť dopytu, a preto zvyčajne nemôže byť úspešne použitá.

Nedostatky nákladovej tvorby ceny sú zrejmé. Nákladová tvorba ceny berie len veľmi malý ohľad na trhovú stránku podnikania, pretože o prijateľnosti ceny nakoniec vždy rozhoduje zákazník, preto si podnikateľ vždy musí overiť, či sú ním kalkulované ceny aj konkurencieschopné.

## 2. Tvorba ceny na základe zákazníkom akceptovanej hodnoty

Základom úspešného použitia tejto metódy je dostatočne presné zistenie názoru kupujúceho na hodnotu ponúkaného výrobku. Ide o zriedkavejší spôsob stanovenia ceny, kde základom na odvodnenie ceny výrobku nie sú náklady, ale zákazník (dopyt). Určenie ceny sa opiera o uskutočnenie výskumu trhu.

Spôsobov a metód, ako merať zákazníkovu spokojnosť, je viacero. Pri bodovej metóde respondenti rozdeľujú 100 bodov medzi konkurenčné výrobky a zároveň ohodnocujú význam jednotlivých charakteristík výrobku. Zmyslom prieskumu je zistiť hodnotu, ktorú výrobku prisudzuje zákazník, teda hodnotu, ktorú je zákazník ochotný za nami ponúkaný produkt zaplatiť. Dopyt tak vymedzuje hornú hranicu ceny. Precenenie rovnako ako nedocenenie hodno-

ty výrobku pre spotrebiteľa je vážnym nedostatkom v cenovej tvorbe a môže podnik stať značné straty.

### 3. Konkurenčne orientovaná cena

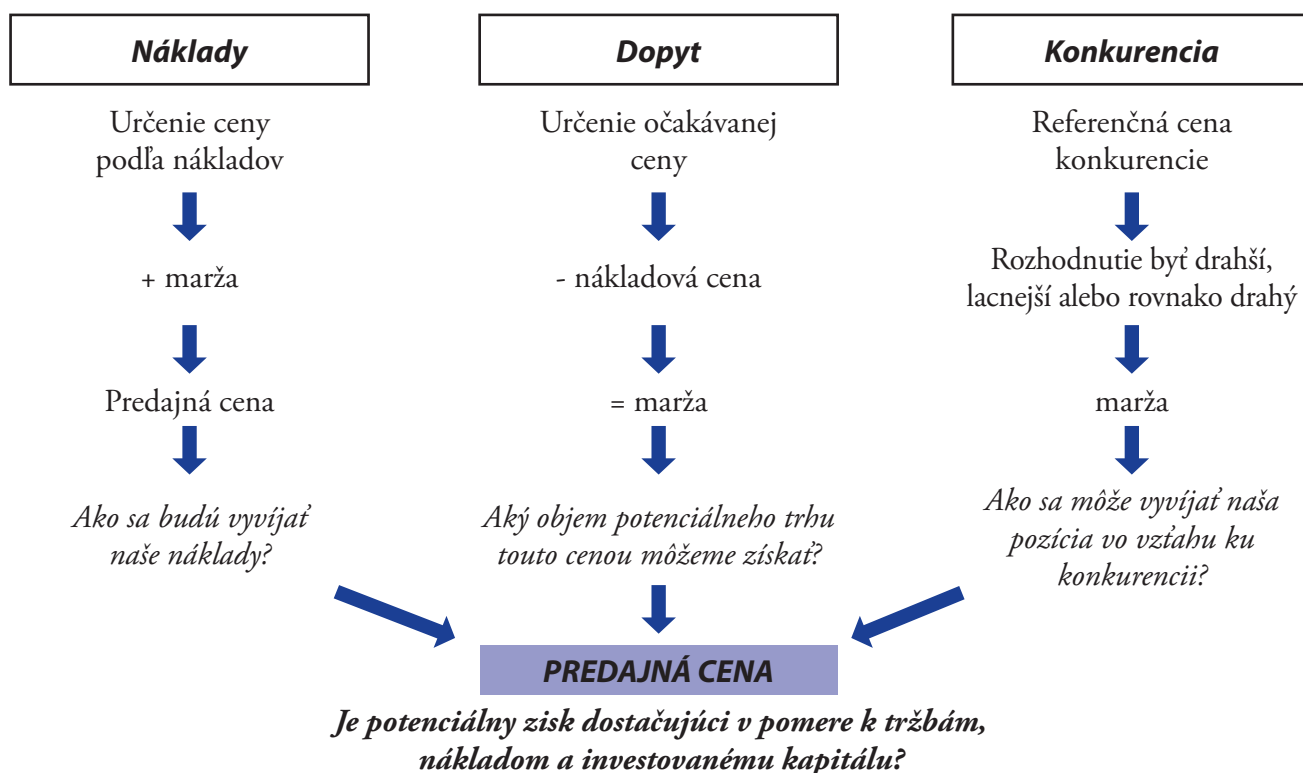
Tento prístup tvorby cien nespočíva v spracovaní vlastnej cenovej stratégie a určení ceny, ale v podriadení sa a prevzatí ceny konkurencie. Pritom trhovacia cena je buď výsledkom priemerných nákladov konkurencie alebo je to tzv. „cena vodcu“. Problém pri konštrukcii cien z pohľadu ostatnej konkurencie na trhu je správne a včas predvídať reakcie konkurentov a správne stanoviť svoju „konkurenčnú“ cenu (nad, pod alebo na úrovni konkurenčných cien). Úroveň podnikových cien v porovnaní s konkurenciou závisí od:

- od postavenia podniku na trhu – pri dominantnom postavení môže hrať podnik úlohu cenového vodcu,
- charakteru samotného výrobku – pri homogénnych (takmer rovnakých) výrobkoch možno uplatňovať priemernú konkurenčnú cenu, pri diferencovaných produktoch je väčší priestor na odklon od cien konkurencie, pretože zákazníci sa rozhodujú podľa viacerých kritérií, nielen podľa ceny,
- dopytu po výrobku.

Podnikatelia často stanovujú cenu na základe konkurencie bez uvedenia si odlišných podmienok výroby a poskytovania služieb a tým aj rozdielnej úrovne nákladov. Cena konkurencie totiž nemusí zabezpečiť podnikateľovi potrebnú rentabilitu a dosiahnutie vlastných podnikateľských zámerov. Ak podnikatelia použijú ako nástroj konkurenčného boja príliš nízku cenu, môžu sa dostať do finančných problémov, prípadne vyvolať cenovú vojnu medzi konkurentmi na trhu. Urobiť krok späť a zvýšiť ceny v takejto situácii znamená stratu zákazníkov.

**Verejné súťaže** sú typickou situáciou, pri ktorej sa využíva metóda konkurenčne orientovanej ceny. Najmä pokiaľ pri realizácii veľkých investičných projektov vlády býva rozhodujúcim kritériom cena. Zákazku získa ten podnik, ktorý ju ponúkne najnižšiu. Predpokladom úspešnej účasti vo verejnej súťaži je dôkladná kalkulácia najnižšej hranice ceny vychádzajúca z odhadov nákladov výroby a z odhadu miery pravdepodobnosti, s akou bude zákazka pri rôzne vysokej cene akceptovaná.

Obr. č. 1: Stanovenie predajnej ceny na základe nákladov, dopytu a konkurencie





Môžeme konštatovať, že pri stanovení ceny musí podnikateľ brať do úvahy všetky tri základné faktory súčasne. Cena je stanovená optimálne vtedy, keď dokáže nielen pokryť náklady, ale i priniesť zisk, zákazníci ju akceptujú a zároveň nie je vyššia ako ceny porovnateľných produktov/služieb u konkurencie.

### OSOBITOSTI TVORBY CIEN V MALOOBCHODE

Maloobchod je charakteristický tým, že zákazník je zvlášť citlivý na vzájomné porovnávanie cien tovarov u konkurencie, z tohto dôvodu sú aj ceny veľmi často určované konkurenciou. Ďalším špecifikom je to, že v maloobchode sa predáva veľké množstvo rôznorodého tovaru, preto by bolo veľmi nepraktické zostavovať kalkulácie na každý predávaný výrobok. Tvorba cien v maloobchode vychádza z nákladov na nákup tovaru, ku ktorým sa pripočítava zisková prirážka. Treba si uvedomiť, že zisková prirážka nie je totožná so ziskom v účtovných výkazoch, pretože podnikateľ z nej musí uhradiť prevádzkové (režijné) náklady obchodu, medzi ktoré patrí napríklad nájomné, energie, mzdy predavačov a podobne.

**Zisková prirážka** je vždy založená na nákupnej cene. Predstavuje percento, o ktoré zákazníkovi zvýšime našu nákupnú cenu tovaru.

$$\text{zisková prirážka v \%} = \frac{\text{hrubý zisk}}{\text{nákupná cena}} * 100$$

V niektorých maloobchodných prevádzkach sa používa jednotná priemerná obchodná prirážka, vo väčšine prípadov je však obchodná prirážka diferencovaná (odlišná) pre konkrétne skupiny tovarov, v ktorých sa zohľadňuje:

- čas obratu zásob – čím je obrat zásob dlhší (máme ich dlhšie na sklade), tým býva prirážka vyššia,
- výška predajných, dopravných, inštalačných nákladov – s rastom nákladov rastie aj výška prirážky,
- trvanlivosť výrobkov – čím je trvanlivosť nižšia, tým je prirážka stanovená vyššie.

V maloobchode sa často stretávame aj s pojmom **marža**. Marža predstavuje sumu, o ktorú predajná cena tovaru prevyšuje jeho nákupnú cenu. Je vyjadrená percentom z predajnej ceny tovaru. Zisková prirážka a marža sú v absolútnom vyjadrení v peňažných jednotkách rovnaké, no v relatívnom (percentuálnom) vyjadrení sú z dôvodu odlišnej základne rozdielne.

$$\text{marža v \%} = \frac{\text{hrubý zisk}}{\text{predajná cena}} * 100$$

Realizačnú cenu, za ktorú sa bude tovar predávať pri použití marže v %, stanovíme nasledovným spôsobom:

$$\text{realizačná cena} = \frac{\text{nákupná cena}}{1 - \text{koeficient marže}}$$

### OSOBITOSTI TVORBY CIEN V MALÝCH PODNIKOKCH SLUŽIEB

Spoločným znakom všetkých podnikov služieb je, že predávajú svoju zručnosť a schopnosti prostredníctvom spotrebovaného času. Keďže väčšina týchto podnikov vykonáva veľmi rôznorodú činnosť a kalkulácia každej vykonanej činnosti by bola administratívne veľmi náročná, na vyjadrenie ceny sa ako základná merná jednotka používa tzv. **hodinová zúčtovacia sadzba**. V podnikoch služieb tvorí základ pre cenovú tvorbu nákladový prístup, ktorého ústrednou otázkou je transformácia všetkých nákladov do hodinovej zúčtovacej sadzby za výkon služby. Najjednoduchším spôsobom je zahrnúť náklady na prácu a nepriame náklady (t. j. všetky okrem materiálových nákladov) do výpočtu hodinovej sadzby. Stanovenie hodinovej sadzby môžeme vykonať dvoma spôsobmi:

- hodinovou zúčtovacou sadzbou bez materiálových nákladov,
- hodinovou zúčtovacou sadzbou vrátane materiálových nákladov.

Hodinovú zúčtovaciu sadzbu bez materiálových nákladov používame vtedy, ak sa na výkon služby spotrebovávajú vždy iný druh materiálu. Náklady ma-

teriálu sa do zúčtovacej sadzby nezahŕňajú a stanovujú sa až na základe reálnej spotreby. Pri určovaní priemerných nákladov na jednu hodinu práce (hodinovej zúčtovacej sadzby) sa postupuje nasledovným spôsobom:

1. Určíme **počet produktívnych pracovných hodín** v kalendárnom roku. Dôvod je jednoduchý – len v produktívnych hodinách, ktoré podnikateľ strávi prácou pre zákazníka, môže zarobiť peniaze. Od kalendárneho fondu teda odpočítame dni pracovného voľna a pokoja, dovolenku a neproduktívny čas, ktorý podnikateľ venuje napríklad administratíve.
2. Stanovíme **výšku** podnikateľových **nepriamych nákladov**, ktoré je v priebehu roka potrebné uhradiť. Ide napríklad o náklady na energie, nájomné, telekomunikačné poplatky, poisťky, cestnú daň, pohonné hmoty a podobne.
3. Stanovíme **výšku ročných priamych mzdových nákladov** podnikateľa (základná odmena podnikateľa)
4. Zohľadníme **finančné ciele** podnikateľa – napríklad splátky úveru, požadovaný zisk nad rámec základnej odmeny podnikateľa a podobne.
5. Zúčtovaciu sadzbu určíme ako podiel celkových nákladov vrátane požadovaného hrubého zisku k celkovému počtu produktívnych pracovných hodín v roku.
6. Cena realizovaného výkonu sa určí ako súčin počtu odpracovaných hodín a zistenej hodinovej zúčtovacej sadzby, ku ktorej pripočítame náklady na spotrebovaný materiál.

### Príklady:

#### Príklad č. 1: Nákladová tvorba cien – využitie analýzy kritického bodu (bodu zvratu, nulového bodu)

Podnik Komfort, s. r. o., vyrábajúci kancelársky nábytok získal zákazku na výrobu 800 ks moderných kancelárskych stoličiek. Podnik vypočítal, že fixné náklady na výrobu sú na úrovni 12 000 € a variabilné náklady na jeden ks sú kalkulované vo výške 36 €.

#### Úlohy:

Za pomoci analýzy kritického bodu:

1. stanovte minimálnu výšku ceny tak, aby podnik nebol stratový,
2. určte základnú výšku ceny, pri ktorej podnik dosiahne cieľový zisk 5 000 €,
3. stanovte cenu výrobku tak, aby zabezpečila 14 % rentabilitu tržieb (zisk v pomere k tržbám)

#### Príklad č. 2: Zákaznícky orientovaná tvorba cien

Spoločnosť Elfi, s. r. o., ktorá pôsobí na trhu výroby domácich elektrospotrebičov použila pri stanovení ceny svojho nového vysávača prístup dopytovo orientovanej tvorby cien. Oslovila vybranú vzorku respondentov, ktorí mali za úlohu posúdiť výrobok spoločnosti Elfi spolu s ďalšími dvomi vysávačmi konkurenčných spoločností Profi a Easy. Respondenti rozdeľovali 100 bodov medzi konkurenčné výrobky a zároveň tiež určovali dôležitosť jednotlivých kritérií. Výsledky prieskumu sú uverejnené v tabuľke:

Vlastnosti	Váha vlastnosti	Výrobok		
		Elfi	Profi	Easy
Výkon	25 %	40	30	30
Hlučnosť	5 %	50	20	30
Bezpečnosť	10 %	30	40	30
Dizajn	20 %	15	35	45
Úroveň servisu	10 %	40	50	10
Značka	20 %	30	50	20
<b>Celkom</b>	<b>100 %</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>

#### Úloha:

Stanovte cenu produktu Elfi, ak viete, že cena výrobku Profi je 45 €.



### **Príklad č. 3: Stanovenie hodinovej zúčtovacej sadzby v malých podnikoch služieb**

Podnikateľ Ivan Velický si otvoril malú dielňu na opravu domácej elektrotechniky. Opravovať zatiaľ bude sám, v oblasti administratívy a účtovníctva mu na začiatku pomôže jeho manželka. Pán Velický do podnikateľskej činnosti vložil 4 000 € vlastných zdrojov a ďalších 4 000 € získal z mikropôžičkovej schémy pre začínajúcich podnikateľov. Splatnosť pôžičky je 4 roky, pričom v každom roku je pán Velický povinný splatiť istinu 1000 € a vypočítanú sumu prísľušenstva (úroku). Úrok úveru predstavuje 10 % p. a.

Pán Velický po odbornej konzultácii s manželkou svoje ročné režijné náklady odhadol na 10 000 €. V týchto nákladoch zohľadnil cenu nájomného, energií, odpisy prístrojov a zariadení, telekomunikačné náklady, náklady na reklamu, dane a poplatky, úroky z poskytnutého úveru, poistenie a ostatné náklady. Pán Velický na začiatok očakáva zisk v takej výške, aby mu pokryl:

- všetky režijné náklady,
- zabezpečil dostatok prostriedkov na splátku istiny úveru,
- zabezpečil odmenu za vykonanú ročnú prácu vo výške 8 000 €,
- zabezpečil 15 % zhodnotenie vloženého vkladu do podnikania.

Pri výpočtoch bude podnikateľ uvažovať s priemerným daňovým zaťažením vo výške 19 %.

Podnikateľ ďalej predpokladá, že opravárenská dielňa bude otvorená 5 dní v týždni 9 hodín denne. Ivan zároveň zistil, že v kalendárnom roku (52 pracovných týždňov) pripadne 12 dní sviatkov na pracovné dni, počas ktorých bude dielňa zatvorená. Okrem spomínaných 12 sviatkov si podnikateľ dožičí 15 dní dovolenky. Priemerný denný neproduktívny čas, počas ktorého sa podnikateľ bude venovať najmä administratíve a vybavovaniu zákaziek, je odhadnutý na 3 hodiny.

#### **Úloha:**

Stanovte hodinovú zúčtovaciu sadzbu bez nákladov na materiál rešpektujúcu finančné ciele podnikateľa.



## 1. Výklad hlavnej myšlienky

Vo všeobecnosti možno konštatovať, že tvorbe cien sa v malých podnikoch nevenuje dostatočne veľká pozornosť, čo vyplýva z nedostatočných skúseností drobných podnikateľov s touto problematikou. A práve od schopnosti stanoviť primeranú výšku ceny sa odvíjajú základné podnikateľské výsledky, akými sú počet zákazníkov, objem tržieb či celková rentabilita podnikania.

Podnikateľ by mal k tvorbe cien vždy pristupovať koncepčne. Cena je stanovená optimálne vtedy, keď dokáže nielen pokryť náklady, ale i prinášať zisk, zákazníkmi je akceptovaná a zároveň nie je vyššia ako ceny porovnateľných produktov/služieb u konkurencie.

## 2. Výklad teórie

Tvorba cien súvisí s marketingovým mixom. Naším cieľom je uviesť problematiku stanovovania cien z finančného uhla pohľadu a navodiť tému, ktorú postupne rozvineme v lekciiach o kalkuláciach.

Na úvod odporúčame dať študentom malú rozcvičku v podobe jednoduchéj otázky. Spýtajte sa ich, aké faktory pôsobia na cenu konkrétneho produktu na trhu (napr. paradajok). Všetky odpovede zapíšte na tabuľu. Takisto môžete v triede zorganizovať súťaž o to, kto za dve minúty vymenuje najviac faktorov ovplyvňujúcich cenu paradajok. Odpovede budú rôzne, no všetky sa budú dať logicky zoskupiť do 3 kategórií faktorov: náklady, zákazník, konkurencia.

Následne výkladom nadviažte na úvodnú aktivitu a predstavte metódy tvorby cien. Nákladová metóda tvorby ceny, ktorá sa využíva najmä vo výrobných podnikoch, je predmetom hodín o kalkuláciach, preto sa jej na začiatok nie je nutné hlbšie venovať. Pri objasňovaní rozdielov medzi jednotlivými metódami postupujte v súlade s učebným textom.

## 3. Riešenie príkladov

Následne spoločne počítajte príklady. Ich znenie majú študenti k dispozícii vo dvojiciach. Po tom, ako sa študenti oboznámia so znením príkladov, riešenie odprezentujte, prípadne požiadať niektorú z dvojíc, aby sa o to pokúsila sama.

### Riešenie príkladu č. 1:

Pri riešení vychádzame so základnej rovnice analýzy kritického bodu:

1. Úloha

$Z = (Q \cdot C_j) - [FN + (VN \cdot Q)]$ , po úprave dostávame

$$C_j = \frac{FN}{Q} + VN_j = \frac{12\,000}{800} + 36 = 51 \text{ Eur}$$

2. Úloha

$$C_j = \frac{FN + Z}{Q} + VN_j = \frac{12\,000 + 5\,000}{800} + 36 = 57,25 \text{ Eur}$$

3. Úloha – stanovenie ceny zabezpečujúcej dosiahnutie požadovanej rentability tržieb (r)

$$C_j = \frac{FN + (VN_j \cdot Q)}{Q \cdot (1 - r)} = \frac{12\,000 + 28\,800}{800 \cdot (1 - 0,14)} = 59,30 \text{ Eur}$$

### Riešenie príkladu č. 2

Vlastnosti	Váha vlastnosti	Výrobok		
		Elfi	Profi	Easy
Výkon	25 %	40	30	30
Hlučnosť	5 %	50	20	30
Bezpečnosť	10 %	30	40	30
Dizajn	20 %	15	35	45
Úroveň servisu	10 %	40	50	10
Značka	20 %	30	50	20
<b>Celkom</b>	<b>100 %</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>
<b>Výsledok (vážený priemer)</b>		<b>28,5 b</b>	<b>34,5 b</b>	<b>26 b</b>

Výrobok Elfi je zákazníkmi vnímaný ako priemerný, výrobok Profi ako nadpriemerný a výrobok Easy ako podpriemerný. Ak vieme, že cena výrobku Profi je 45 €, cenu výrobku Elfi môžeme stanoviť na základe vnímanej užitočnosti nasledovne:

$$\text{Cena výrobku Elfi} = 28,5 / 34,5 \cdot 45 = 37,17 \text{ €}.$$

Riešenie príkladu č. 3:

**1. Určenie počtu produktívnych pracovných hodín v roku:**

Ročný fond v dňoch (52 týždňov * 5 dní)	260 dní
– sviatky a dovolenka (12 dní + 15 dní)	-27 dní
= využitelný fond pracovného času (VFPČ)	233 dní

VFPČ * dĺžka pracovného dňa	2097 hodín
– neproduktívny prac. čas (233 dní * 3 hodiny)	-699 hodín
= produktívny pracovný čas v hodinách	1398 hodín

**2. Určenie časti hodinovej zúčtovacej sadzby potrebnej na úhradu režijných nákladov**

Nepriame náklady : počet hodín =  
 $10\,000\text{ €} : 1398\text{ hodín} = 7,15\text{ €/hod}$

**3. Určenie časti hodinovej zúčtovacej sadzby rešpektujúcej finančné ciele podnikateľa. (Výška vlastnej mzdy, splátka úveru, požadovaná návratnosť vloženého kapitálu.)**

a) požadovaná mzda	8 000 €
b) splátka istiny úveru*	1 000 €
c) 15% výnosnosť kapitálu (15% z 4000 €)	600 €
<b>SPOLU</b>	<b>9 600 €</b>

\* úroky z úveru už sú zahrnuté v režijných nákladoch podnikateľa

**Komentár:** Finančné ciele si podnikateľ stanovil očistené o daň z príjmu, preto je potrebné tieto ciele upraviť na hrubý zisk vrátane dane z príjmov, aby po odpočítaní dane z príjmov podnikateľovi skutočne zostalo 9 600 Eur. Podnikateľovým ročným cieľom je vlastne zarobiť 9 600 € očistených o daň z príjmu.

Transformácia netto zisku na brutto zisk  
 $= 9\,600\text{ €} : (1-0,19) = 11\,852\text{ €}$

Brutto finančné ciele / počet produktívnych hodín  
 $= 11\,852\text{ €} / 1398\text{ hodín} = 8,48\text{ €/hod}$

**CELKOVÁ HOD. ZÚČTOVACIA SADZBA**  
**= 7,15 € + 8,48 € = 15,63 € bez DPH**

Podnikateľ bude za jednu hodinu práce účtovať 15,63 € bez DPH. Táto hodinová sadzba obsahuje ziskovú prirážku, no neobsahuje spotrebu konkrétneho materiálu, ktorú treba k cene pripočítať.



# Príklady

## **Príklad č. 1:** Nákladová tvorba cien – využitie analýzy kritického bodu (bodu zvratu, nulového bodu)

Podnik Komfort, s. r. o., vyrábajúci kancelársky nábytok získal zákazku na výrobu 800 ks moderných kancelárskych stoličiek. Podnik vypočítal, že fixné náklady na výrobu sú na úrovni 12 000 € a variabilné náklady na jeden ks sú kalkulované vo výške 36 €.

### Úlohy:

Za pomoci analýzy kritického bodu:

1. stanovte minimálnu výšku ceny tak, aby podnik nebol stratový,
2. určte základnú výšku ceny, pri ktorej podnik dosiahne cieľový zisk 5 000 €,
3. stanovte cenu výrobku tak, aby zabezpečila 14 % rentabilitu tržieb (zisk v pomere k tržbám)

## **Príklad č. 2:** Zákaznícky orientovaná tvorba cien

Spoločnosť Elfi, s. r. o., ktorá pôsobí na trhu výroby domácich elektrospotrebičov použila pri stanovení ceny svojho nového vysávača prístup dopytovo orientovanej tvorby cien. Oslovila vybranú vzorku respondentov, ktorí mali za úlohu posúdiť výrobok spoločnosti Elfi spolu s ďalšími dvomi vysávačmi konkurenčných spoločností Profi a Easy. Respondenti rozdeľovali 100 bodov medzi konkurenčné výrobky a zároveň tiež určovali dôležitosť jednotlivých kritérií. Výsledky prieskumu sú uverejnené v tabuľke:

Vlastnosti	Váha vlastnosti	Výrobok		
		Elfi	Profi	Easy
Výkon	25 %	40	30	30
Hlučnosť	5 %	50	20	30
Bezpečnosť	10 %	30	40	30
Dizajn	20 %	15	35	45
Úroveň servisu	10 %	40	50	10
Značka	20 %	30	50	20
<b>Celkom</b>	<b>100 %</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>

### Úloha:

Stanovte cenu produktu Elfi, ak viete, že cena výrobku Profi je 45 €.

## **Príklad č. 3:** Stanovenie hodinovej zúčtovacej sadzby v malých podnikoch služieb

Podnikateľ Ivan Velický si otvoril malú dielňu na opravu domácej elektrotechniky. Opravovať zatiaľ bude sám, v oblasti administratívy a účtovníctva mu na začiatku pomôže jeho manželka. Pán Velický do podnikateľskej činnosti vložil 4 000 € vlastných zdrojov a ďalších 4 000 € získal z mikropôžičkovej schémy pre začínajúcich podnikateľov. Splatnosť pôžičky je 4 roky, pričom v každom roku je pán Velický povinný splatiť istinu 1000 € a vypočítanú sumu prísľušenstva (úroku). Úrok úveru predstavuje 10 % p. a.

Pán Velický po odbornej konzultácii s manželkou svoje ročné režijné náklady odhadol na 10 000 €. V týchto nákladoch zohľadnil cenu nájomného, energií, odpisy prístrojov a zariadení, telekomunikačné náklady, náklady na reklamu, dane a poplatky, úroky z poskytnutého úveru, poistenie a ostatné náklady. Pán Velický na začiatok očakáva zisk v takej výške, aby mu pokryl:

- všetky režijné náklady,
- zabezpečil dostatok prostriedkov na splátku istiny úveru,
- zabezpečil odmenu za vykonanú ročnú prácu vo výške 8 000 €,
- zabezpečil 15 % zhodnotenie vloženého vkladu do podnikania.

Pri výpočtoch bude podnikateľ uvažovať s priemerným daňovým zaťažením vo výške 19 %. Podnikateľ ďalej predpokladá, že opravárenská dielňa bude otvorená 5 dní v týždni 9 hodín denne. Ivan zároveň zistil, že v kalendárnom roku pripadne 12 dní sviatkov na pracovné dni, počas ktorých bude dielňa zatvorená. Okrem spomínaných 12 dní sviatkov si podnikateľ dožičí 15 dní dovolenky. Priemerný denný neproduktívny čas, počas ktorého sa podnikateľ bude venovať najmä administratíve a vybavovaniu zákaziek, odhaduje na 3 hodiny.

### Úloha:

Stanovte hodinovú zúčtovaciu sadzbu bez nákladov na materiál rešpektujúcu finančné ciele podnikateľa.





# Základné prístupy k tvorbe cien

Pri rozhodovaní o výške ceny je potrebné rešpektovať tri základné ohraničujúce faktory, ktorými sú:

- výška nákladov,
- konkurencia,
- dopyt.

Pre stanovenie správnej výšky ceny je nevyhnutné, aby podnikateľ zohľadnil všetky tri faktory, pričom optimálna cena sa nachádza v priestore medzi cenou stanovenou na úrovni nákladov výrobku (cena je príliš nízka na to, aby prinášala zisk) a cenou konkurenčných výrobkov (cena je príliš vysoká na to, aby vyvolávala dopyt zákazníkov).

Podľa toho, čoho sa podnikateľ pri stanovovaní ceny pridrižiava, rozlišujeme tieto základné **metódy stanovovania ceny**.

## 1. Nákladovo orientovaná tvorba cien

Pri tejto metóde sa realizačná cena stanovuje na základe kalkulácie, ktorá vychádza z nákladov a plánovaného zisku (ziskovou prirážkou). Táto metóda je používaná najmä vo výrobných podnikoch. Ziskové prirážky pre jednotlivé produkty bývajú rôzne,

pretože ani ich postavenie na trhu nebýva rovnocenné.

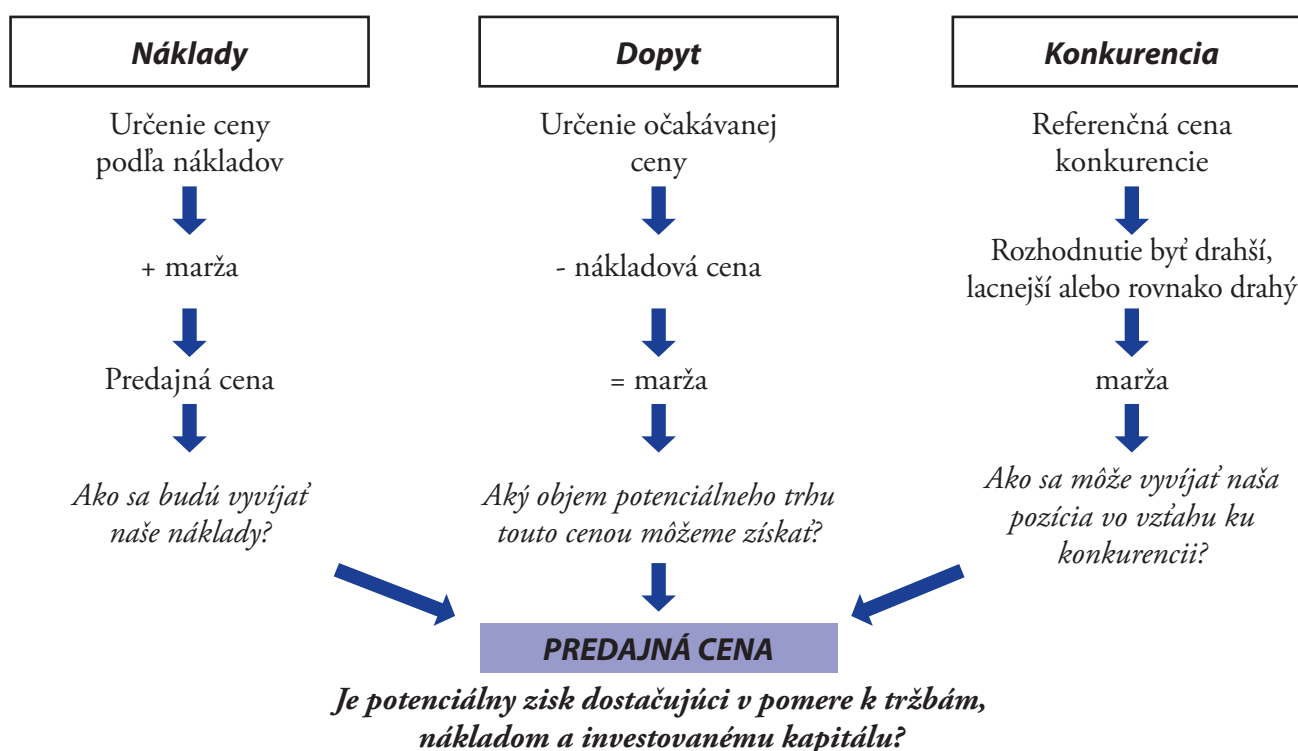
## 2. Tvorba ceny na základe zákazníkom akceptovanej hodnoty

Základom úspešného použitia tejto metódy je dostatočne presné zistenie názoru kupujúceho na hodnotu ponúkaného výrobku. Ide o zriedkavejší spôsob stanovenia ceny, kde základom na odvodenie ceny výrobku nie sú náklady, ale zákazník (dopyt). Určenie ceny sa opiera o uskutočnenie výskumu trhu.

## 3. Konkurenčne orientovaná cena

Tento prístup tvorby cien nespočíva v spracovaní vlastnej cenovej stratégie a určení ceny, ale v podriadení sa a prevzatí ceny konkurencie. Pritom trhovacia cena je buď výsledkom priemerných nákladov konkurencie alebo je to tzv. „cena vodcu“. Problém pri konštrukcii cien z pohľadu ostatnej konkurencie na trhu je správne a včas predvídať reakcie konkurentov a správne stanoviť svoju cenu (nad, pod alebo na úrovni konkurenčných cien).

Obr. č. 1: Stanovenie predajnej ceny na základe nákladov, dopytu a konkurencie



## OSOBITOSTI TVORBY CIEN V MALOOBCHODE

Maloobchod je charakteristický tým, že zákazník je zvlášť citlivý na vzájomné porovnávanie cien tovarov u konkurencie, z tohto dôvodu sú aj ceny veľmi často určované konkurenciou. Ďalším špecifikom je to, že v maloobchode sa predáva veľké množstvo rôznorodého tovaru, preto by bolo veľmi nepraktické zostavovať kalkulácie na každý predávaný výrobok. Tvorba cien v maloobchode vychádza z nákladov na nákup tovaru, ku ktorým sa pripočítava zisková prirážka. Zisková prirážka nie je totožná so ziskom v účtovných výkazoch, pretože podnikateľ z nej musí uhradiť prevádzkové (režijné) náklady obchodu, medzi ktoré patrí napríklad nájomné, energie, mzdy predavačov a podobne.

**Zisková prirážka** je vždy založená na nákupnej cene. Predstavuje percento, o ktoré zákazníkovi zvýšime nákupnú cenu tovaru.

$$\text{zisková prirážka } v\% = \frac{\text{hrubý zisk}}{\text{nákupná cena}} * 100$$

V maloobchode sa často stretávame aj s pojmom marža. **Marža** predstavuje sumu, o ktorú predajná cena tovaru prevyšuje jeho nákupnú cenu. Je vyjadrená percentom z predajnej ceny tovaru. Zisková prirážka a marža sú v absolútnom vyjadrení v peňažných jednotkách rovnaké, no v relatívnom (percentuálnom) vyjadrení sú z dôvodu odlišnej základne zlomku rozdielne.

$$\text{marža } v\% = \frac{\text{hrubý zisk}}{\text{predajná cena}} * 100$$

Realizačnú cenu, za ktorú sa bude tovar predávať pri použití marže v %, stanovíme nasledovným spôsobom:

$$\text{realizačná cena} = \frac{\text{nákupná cena}}{1 - \text{koeficient marže}}$$

## OSOBITOSTI TVORBY CIEN V MALÝCH PODNIKOKCH SLUŽIEB

Spoločným znakom všetkých podnikov služieb je, že predávajú svoju zručnosť a schopnosti prostredníctvom spotrebovaného času. Keďže väčšina týchto podnikov vykonáva veľmi rôznorodú činnosť a kal-

kulácia každej vykonanej činnosti by bola administratívne veľmi náročná, na vyjadrenie ceny sa ako základná merná jednotka používa tzv. **hodinová zúčtovacia sadzba**. V podnikoch služieb tvorí základ pre cenovú tvorbu nákladový prístup, ktorého ústrednou otázkou je transformácia všetkých nákladov do hodinovej zúčtovacej sadzby za výkon služby. Najjednoduchším spôsobom je zahrnúť náklady na prácu a nepriame náklady (t. j. všetky okrem materiálových nákladov) do výpočtu hodinovej sadzby. Stanovenie hodinovej sadzby môžeme vykonať dvoma spôsobmi:

- hodinovou zúčtovacou sadzbou bez materiálových nákladov,
- hodinovou zúčtovacou sadzbou vrátane materiálových nákladov.

Hodinovú zúčtovaciu sadzbu bez materiálových nákladov používame vtedy, ak sa na výkon služby spotrebovávajú vždy iný druh materiálu. Náklady materiálu sa do zúčtovacej sadzby nezahŕňajú a stanovujú sa až na základe reálnej spotreby.

## DOMÁCA ÚLOHA



Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna úloha.

## POUŽITÁ LITERATÚRA



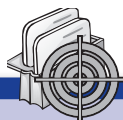
- Bujnová, D.: *Podnikanie v malých a stredných podnikoch - Praktikum*, Ekonóm, Bratislava 2002
- Kupkovič, M. a kol: *Kalkulácie a rozpočty*, Sprint, Bratislava 2002
- Synek, M. a kol: *Manažérska ekonomika*, Grada Publishing, Praha 2007



# Kalkulácie a metódy kalkulovania

73

## CIEĽ LEKCIE



Porozumieť účelu zostavovania kalkulácií.  
Vedieť zostaviť jednoduchú kalkuláciu.  
Poznať základné kalkulačné metódy.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Každý podnikateľ prichádza do kontaktu so zákazníkom, ktorému na trhu ponúka tovar alebo službu - v ideálnom prípade za cenu stanovenú trhom. Inými slovami medzi predávajúcim a zákazníkom dôjde ku kompromisu na cene za poskytnutý tovar/službu. Dolnou hranicou pri stanovovaní ceny sú na strane predávajúceho náklady súvisiace s predávaným tovarom/službou, hornú hranicu ceny určuje zákazník a konkurencia. Kalkulácie slúžia podnikateľovi na to, aby si dokázal vypočítať primeranú cenu za tovar/službu, ktorá mu umožní pokryť všetky jeho náklady a tiež dosiahnuť želanú odmenu v podobe zisku.

## DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

## ZÁKLADNÉ POJMY



- kalkulácie
- kalkulačná jednotka
- priame náklady
- režijné náklady
- rozvrhová základňa
- prirážková kalkulácia

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- kalkulačka

### Metódy

- výklad
- skupinová práca
- diskusia

## ČASOVÝ HARMONOGRAM



### Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky ..... 5
2. Výklad teórie ..... 10
3. Spoločné riešenie príkladov..... 15
4. Riešenie prípadovej štúdie..... 15

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Účtovníctvo  
Hospodárske výpočty



**Kalkulácia** nákladov predstavuje určenie alebo zistenie nákladov na jednu kalkulačnú jednotku výkonu. Kalkulačnou jednotkou rozumieme určitý výkon (výrobok, polotovary, prácu alebo službu), ktorý môže byť vymedzený:

**a) množstvom**

- v kusoch,
- v hmotnostných jednotkách (kg, dkg...),
- v objemových jednotkách (l, dl, hl...).

**b) časom - hodiny, dni, týždne,**

**c) iným spôsobom** - obrat predajne v €, výkon opravy stroja v hodinách, výkon nákladného auta v tonokilometroch a podobne.

Predmetom kalkulácie je kalkulačná jednotka, ktorá môže byť:

- taká istá ako jednotka výkonu (napr. jedna stolička, jedny šaty, jeden liter vína, jeden kilogram cukru a podobne),
- časťou výkonu (napr. vystrihnutie jedných šiat, ušitie jedných šiat a podobne),
- násobok výkonu (napr. tisíc kusov tehál, jedna prepravka piva a podobne).

**Kalkulácie sa využívajú** najmä pri stanovovaní vnútropodnikových cien výkonov, pri zostavovaní rozpočtov, pri kontrole a rozboře hospodárnosti výroby, pri cenovom rozhodovaní a podobne.

**Kalkulačný vzorec**

Jednotlivé zložky nákladov sa vyčísľujú v kalkulačných položkách. Odporúčané kalkulačné položky obsahuje všeobecný kalkulačný vzorec, ktorého štruktúra však nie je záväzná a je na zvážení každého podnikateľského subjektu ako bude pri kalkuláciách postupovať. **Odporúčaný kalkulačný vzorec pre výrobný podnik** má tieto položky:

Kalkulačná položka	Druh nákladov	Oblasť vzniku
1. Priamy materiál	Priame náklady	Výroba
2. Priame mzdy		
3. Ostatné priame náklady		
4. Výrobná réžia		
Σ 1 - 4 vlastné náklady výroby	Nepriame / režijné náklady	Adminis- tratíva
5. Správna réžia		
Σ 1 - 5 vlastné náklady výkonu		Odbyt
6. Odbytová réžia		
Σ 1 - 6 Úplné vlastné náklady výkonu		
7. Zisk		
Σ 1 - 7 Predajná cena bez DPH		
8. Daň z pridanej hodnoty		
Σ 1 - 8 Predajná cena vrátane DPH		

**Obsah položiek v kalkulácii**

**Priamy materiál** obsahuje náklady na všetky suroviny, základný materiál, polotovary, pomocný a ostatný materiál, ktorý sa dá presne určiť na kalkulačnú jednotku.

**Priame mzdy** zahŕňajú predovšetkým mzdy výrobných robotníkov vrátane nákladov na sociálne poistenie, ktoré priamo súvisia s kalkulovanými výkonmi a taktiež sa prostredníctvom noriem výkonu dajú presne určiť na kalkulačnú jednotku.

**Ostatné priame náklady** sú náklady, ktoré sa dajú priamo určiť na kalkulačnú jednotku a zároveň sa priamo nepodieľajú na výrobe výrobku. Ide napríklad o náklady na technologické palivo, energiu, opotrebenie dlhodobého majetku vo výrobe, náklady na údržbu a opravu týchto zariadení a podobne.

**Výrobná réžia** je súhrnom nákladov súvisiacich s riadením a obsluhou výrobného procesu, ktoré nemožno vyjadriť priamo na kalkulačnú jednotku.

Príkladom môžu byť mzdy obsluhujúcich, pomocných či vedúcich pracovníkov vrátane nákladov na sociálne poistenie. Ďalej to môžu byť náklady na opravy a údržbu ostatných nevýrobných strojov a zariadení a podobne.

**Správna réžia** zahŕňa všetky náklady súvisiace s riadením, administratívou a správou podniku.

**Odbytová réžia** zahŕňa náklady na skladovanie, propagáciu, reklamu, expedíciu a predaj výrobkov, dopravné prostriedky, colné poplatky a podobne.

$$\text{Cena výrobku} = \text{celkové náklady} + \text{zisk} + \text{daň z pridanej hodnoty}$$

Ako vidíme, položky kalkulačného vzorca sa rozčleňujú do dvoch skupín:

- **priame (jednotkové) náklady** sú také, ktoré priamo súvisia s príslušným výkonom a ktoré sa na kalkulačnú jednotku určujú priamo na základe noriem alebo presným zistením ich skutočnej výšky (napríklad výrobná norma 2 metre látky na plášť, 12 gombíkov/plášť a podobne),
- **nepriame (režijné) náklady** sa týkajú viacerých výkonov, prípadne jedného výkonu, s ktorým priamo nesúvisia. Nepriame náklady na kalkulačnú jednotku sa rozpočítavajú rozvrhnutím na základe konkrétnej kalkulačnej metódy, napr. delením, rozpočítaním, prirážkou a podobne. Príkladom nepriamych nákladov môže byť mzda účtovníčky, ktorú prostredníctvom kalkulačnej metódy tiež podnikateľ do ceny výrobku/služby musí zaradiť, v opačnom prípade sa ocitne v strate.

### Metódy kalkulovania nákladov

Metódy kalkulácie nákladov predstavujú rôzne spôsoby pre vyčíslenie položiek nákladov pripadajúcich na kalkulačnú jednotku. Voľba metódy kalkulácie závisí od:

- a) **charakteru výkonu** (či ide o jeden druh výkonu, viac druhov rovnorodých výkonov, rôzne výkony, opakované výkony, neopakovateľné výkony),
- b) **podmienok výrobného procesu**, v ktorých sa výkon uskutočňuje (typ výroby, úroveň organizácie, členitosť výrobného procesu).

Vo výpočte nákladov sa stretávame s ťažkosťami spravidla len pri určovaní nepriamych nákladov na kalkulačnú jednotku, pretože pri priamych nákladoch dokážeme spotrebu nákladov pripadajúcich na jednu kalkulačnú jednotku presne vyčíslieť. Riešenie tohto problému je predmetom kalkulačných metód. Najčastejšie sa v praxi používajú tieto metódy:

#### 1. Metóda delením

predstavuje jednoduché pripočítavanie nákladov delením. Používa sa tam, kde sa náklady za určité časové obdobie alebo za určité množstvo produkcie vzťahujú na jeden rovnorodý jednoduchý druh výkonu. Náklady na kalkulačnú jednotku sa zistia vydelením celkových nákladov za určité obdobie počtom kalkulačných jednotiek za toto obdobie. Tento spôsob však vyhovuje len malému počtu podnikov.

$$\text{Náklady na 1 kalkulačnú jednotku} = \frac{\text{náklady v určitom období}}{\text{množstvo výkonov (výrobkov)}}$$

#### 2. Metóda delením s pomerovými číslami

Používa sa pri výrobe viacerých druhov výrobkov z rovnakého materiálu, rovnakou technológiou, prípadne na tých istých výrobných zariadeniach. Výrobky sa od seba odlišujú len veľkosťou, hmotnosťou, prácnosťou alebo akosťou. Porovnaním týchto ukazovateľov dostaneme pomerové čísla, ktoré vystihujú pomer, v ktorom sú náklady jednotlivých druhov výrobkov vyššie alebo nižšie ako náklady základného druhu výrobku.

Postup zostavenia kalkulácie je nasledovný:

1. *krok*: Z rôznych rovnorodých výkonov (výrobkov) zvolíme jeden ako základný (typový). Za základný výrobok môžeme považovať ten, ktorý je svojím významom alebo množstvom v danom podniku rozhodujúci, alebo ten, ktorý nám poskytne čo najjednoduchšie pomerové čísla. Základný výrobok má koeficient 1.
2. *krok*: Všetky ostatné výrobky prepočítame pomocou pomerových čísel na základný (typový) výrobok.

3. *krok*: Režijné náklady delíme prepočítaným výkonom.
4. *krok*: Pomerovým číslom prepočítame náklady na jednotlivé druhy výrobkov (výkonov).

### 3. Prirážková kalkulácia

Prirážková kalkulácia sa uplatňuje v podnikoch, ktoré vyrábajú aspoň dva charakterovo rôznorodé a nákladovo odlišné výkony (výrobky). Keďže sa takýto prípad v podnikoch vyskytuje najčastejšie, je prirážková kalkulácia najčastejšou formou kalkulovania. Pri prirážkovej kalkulácii sa priame náklady určujú na kalkulačnú jednotku pomocou noriem, alebo na základe skutočnej spotreby. Režijné náklady pripočítame na kalkulačnú jednotku pomocou rozvrhovej základne režijnou sadzbou, alebo režijnou prirážkou.

**Režijná prirážka (RP)** vyjadruje, koľko percent z celkového objemu režijných nákladov pripadne na každý druh výkonu podľa zvolenej základne.

$$RP = \frac{\text{objem nákladov na rozvrhnutie}}{\text{rozvrhová základňa v €}} \times 100$$

**Režijná sadzba (RS)** sa vypočíta ako pomer režijných nákladov určených na rozvrhnutie a rozvrhovej základne v naturálnych jednotkách.

$$RS = \frac{\text{režijné náklady určené na rozvrhnutie}}{\text{rozvrhová základňa v naturálnych jednotkách (ks, m, l, kg, m}^3\text{, m}^2\text{)}}$$

Rozvrhová základňa (RZ) by mala byť určená tak, aby spĺňala tieto požiadavky:

- vzťah nepriamych nákladov by mal byť v maximálnej možnej miere v príčinnej súvislosti,
- pomer medzi základňou a rozvrhovanými režijnými nákladmi by mal byť stály,
- zistenie veľkosti základne a jej kontrola by mala byť jednoduchá,
- základňa má byť dostatočne veľká, aby malá chyba v základni nevyvolala veľké chyby pri rozvrhovaní.

Pri rozvrhovaní režijných nákladov treba počítať s istou mierou nepresnosti, z tohto dôvodu sa musíme snažiť čo najviac nákladov zahrnúť do priamych nákladov. Všetky režijné náklady nemusíme rozpočítavať pomocou jednej rozvrhovej základne, na rozpočítavanie rôznych réžií (výrobná, správna, odbytová) je možné použiť rôzne základne.

Pri rozvrhovaní režijných nákladov ďalej platí, že **výrobná réžia sa rozpočítava na všetky plánované, resp. uskutočňované výkony** v danom období, **správna a odbytová réžia len na predané (realizované) výkony**.



## 1. Výklad hlavnej myšlienky

Každý podnikateľ prichádza do kontaktu so zákazníkom, ktorému na trhu ponúka tovar alebo službu - v ideálnom prípade za cenu stanovenú trhom. Inými slovami medzi predávajúcim a zákazníkom dôjde ku kompromisu na cene za poskytnutý tovar/službu. Dolnou hranicou pri stanovovaní ceny sú na strane predávajúceho náklady súvisiace s predávaným tovarom/službou, hornú hranicu ceny určuje zákazník a konkurencia. Kalkulácie slúžia podnikateľovi na to, aby si dokázal vypočítať primeranú cenu za tovar/službu, ktorá mu umožní pokryť všetky jeho náklady a tiež dosiahnuť želanú odmenu v podobe zisku.

## 2. Výklad a riešenie príkladov

Pokračujte vo výklade látky. Pri výklade postupujte v súlade s učebným textom. Vysvetľovanie jednotlivých metód kombinujte s riešením jednotlivých príkladov. Znenie príkladov a úloh majú študenti k dispozícii v pomôckach pre aktivitu. Študentom rozdajte zadanie s príkladmi, ktoré im zostane ako príloha poznámok. Po vysvetlení každej kalkulačnej metódy dajte žiakom určitý čas na vypracovanie príkladu. Prípadovú štúdiu môžu študenti riešiť skupinovo. Najrýchlejšiu skupinu, ktorá sa dopracuje k správnym výsledkom môžete vhodne motivovať. Riešenie príkladov odprezentujte spoločne s vybranými zástupcami skupín.

### Príklad č. 1: Metóda delením

Pekáreň vyrába 1-kilogramový ražný chlieb  
spotreba materiálu (múka, rasca, droždie, soľ,  
zemiaky, omastok) ..... 200 €  
mzdy pekárov ..... 370 €  
režijné náklady (spotreba energií, telefón,  
nájomné, odpisy)..... 230 €  
Pekáreň má v novembri vyrobiť 1 000 kg chleba.

#### Úloha:

Zostavte kalkuláciu úplných vlastných nákladov na 1 kg chleba, ak pekáreň kalkuluje s 20 % ziskovou prirážkou.

### Riešenie príkladu č. 1:

1. priamy materiál (na 1 kg chleba) .....	0,20 €
2. priame mzdy .....	0,37 €
3. režijné náklady .....	0,23 €
$\Sigma$ úplné vlastné náklady .....	0,80 €
+ zisková prirážka 20 % .....	0,16 €
Predajná cena bez DPH .....	0,96 €

### Príklad č. 2: Metóda delením s pomerovými číslami

Podnik vyrába tri veľkosti výrobkov. Normy spotreby strojového času sú pre jednotlivé výrobky zadané nasledovne:

Druh výrobku	Norma spotreby času	Plán produkcie
Výrobok „A“	2 min/ks	100 000 ks
Výrobok „B“	3 min/ks	120 000 ks
Výrobok „C“	4,2 min/ks	60 000 ks

Celkové náklady sú 101 500 €.

Úloha: Vypočítajte náklady na jednotlivé výrobky.

### Riešenie príkladu č. 2:

Pomerové čísla zvolíme podľa pomeru spotreby času

Výrobok „A“ = 1

Výrobok „B“ = 1,5 (3 / 2)

Výrobok „C“ = 2,1 (4,2 / 2)

Plánovaná výroba v pomerových jednotkách bude:

Druh výrobku	Koeficient	Plán produkcie	Prepočítaná produkcia
Výrobok „A“	1	100 000 ks	100 000
Výrobok „B“	1,5	120 000 ks	180 000
Výrobok „C“	2,1	60 000 ks	126 000
SPOLU	-	-	406 000

Náklady na 1 pomerovú jednotku =  
101 500 € / 406 000 = 0,25 €

Náklady na výrobu jednotlivých výrobkov:

Výrobok „A“ = 1 \* 0,25 € = 0,250 €/ks

Výrobok „B“ = 1,5 \* 0,25 € = 0,375 €/ks

Výrobok „C“ = 2,1 \* 0,25 € = 0,525 €/ks

### Príklad č. 3: Prirážková kalkulácia

V prevádzke strojárskoho podniku plánujú vyrobiť tri druhy výrobkov.

Druh výrobku	Počet kusov	Potreba strojových hodín práce
Výrobok „A“	100	40
Výrobok „B“	50	50
Výrobok „C“	60	90

Úloha:

- 1) Určíte režijnú sadzbu na 1 strojovú hodinu, ak rozpočet výrobnéj réžie je 23 600 €.
- 2) Určíte výrobnú réžiu na 1 kalkulačnú jednotku.

### Riešenie príkladu č. 3

- 1)  $23\,600 : 180 = 131,11 \text{ €/hod}$
- 2) A  $40/100 = 0,4 \text{ h/ks} * 131,11 = 52,44 \text{ €/ks}$   
B  $50/50 = 1,0 \text{ h/ks} * 131,11 = 131,11 \text{ €/ks}$   
C  $90/60 = 1,5 \text{ h/ks} * 131,11 = 196,67 \text{ €/ks}$

### Riešenie prípadovej štúdie

Výrobok	Puzdro NEA v €	Puzdro ARM v €	Opasok Senior XK v €
1. Priamy materiál	2,90	4,30	3,70
2. Priame mzdy	2,80	3,84	1,92
3. Ostatné priame náklady	0,90	1,35	0,68
4. Výrobná réžia (23 % PMAT)	0,67	0,99	0,85
<b>VLASTNÉ NÁKLADY VÝROBY</b>	<b>7,27</b>	<b>10,48</b>	<b>7,15</b>
5. Správna réžia (26 % PMZD)	0,73	1,00	0,50
6. Odbytová réžia (60 % PMZD)	1,68	2,30	1,15
<b>VLASTNÉ NÁKLADY VÝKONU</b>	<b>9,68</b>	<b>13,78</b>	<b>8,80</b>
7. Zisk	4,32	4,22	2,20
<b>PREDAJNÁ CENA BEZ DPH</b>	<b>14,00</b>	<b>18,00</b>	<b>11,00</b>

Celkový hrubý zisk objednávky =  $4,32 \cdot 1200 + 4,22 \cdot 800 + 2,2 \cdot 600 = 9\,880 \text{ €}$

### Výpočet rozvrhových základní:

Výrobok	Objem výroby v ks	Priamy materiál na ks	Rozvrhová základňa priamy materiál v €	Priame mzdy na ks	Rozvrhová základňa priame mzdy v €
Puzdro NEA	1200	2,90	3480 €	2,56	3072 €
Puzdro ARM	800	4,30	3440 €	3,84	3072 €
OPASOK Senior XK	600	3,70	2220 €	1,92	1152 €
Celkom	x	x	9140 €	x	7296 €

### Výpočet režijných prirážok:

1. výrobná réžia:  $\frac{2100}{9140} \times 100 = 23\% \text{ z PMAT}$
2. správna réžia:  $\frac{1900}{7296} \times 100 = 26\% \text{ z PMZD}$
3. odbytová réžia:  $\frac{4400}{7296} \times 100 = 60\% \text{ z PMZD}$





# Prípadová štúdia „Kožené púzdra“

Pani Mária Šikovníá patrí k tým ľuďom, ktorí roky skúseností nadobudnuté v zamestnaní zúročujú vo vlastnom podnikaní. Pani Mária sa pred piatimi rokmi rozhodla opustiť veľký kožiarsky podnik a spolu s manželom Miroslavom začala podnikáť. Manžel je poľovník a zberateľ zbraní, čo ho priviedlo na myšlienku vyrábať kožené púzdra na zbrane. Začiatky síce neboli ľahké, no dnes už majú manželia Šikovní malý rodinný podnik a ich kvalitné a svojím spôsobom unikátne výrobky si našli miesto aj na náročných trhoch v Európskej únii.

Pomôžte pánovi Miroslavovi vypočítať koľko zarobí, resp. či sa mu vôbec oplatí prijať objednávku, ktorej výroba potrvá celý mesiac, ak odberateľ má záujem o odber nasledovných výrobkov za uvedených cenových podmienok:

» <i>Puzdro NEA bedrové</i>	1200 ks	14 €/ks bez DPH
» <i>Puzdro ARM na rameno</i>	800 ks	18 €/ks bez DPH
» <i>Opasok Senior XK</i>	600 ks	11 €/ks bez DPH

Zároveň o výrobe a nákladoch svojich výrobkov máte nasledovné informácie:

## » *Puzdro NEA bedrové: 1200 ks*

<b>Materiál</b>	<b>MJ</b>	<b>Norma na ks</b>	<b>Jednotková cena / (m<sup>2</sup>, ks..)</b>	<b>Priame náklady v €</b>
Useň „3 mm“	m <sup>2</sup>	0,15	4,00 €	
Pracka mosadzná	ks	1,0	1,50 €	
Ostatný materiál	ks	4,0	0,20 €	
Priame mzdy	hodina	0,8	3,20 €	
Celkom priame náklady	x	x	x	

## » *Puzdro ARM na rameno: 800 ks*

<b>Materiál</b>	<b>MJ</b>	<b>Norma na ks</b>	<b>Jednotková cena / (m<sup>2</sup>, ks..)</b>	<b>Priame náklady v €</b>
Useň „3 mm“	m <sup>2</sup>	0,3	4,00 €	
Podšívka	m <sup>2</sup>	0,1	1,00 €	
Pracka mosadzná	ks	1,0	1,80 €	
Ostatný materiál	ks	6,0	0,20 €	
Priame mzdy	hodina	1,2	3,20 €	
Celkom priame náklady	x	x	x	

## » *Opasok Senior XK: 600 ks*

<b>Materiál</b>	<b>MJ</b>	<b>Norma na ks</b>	<b>Jednotková cena / (m<sup>2</sup>, ks..)</b>	<b>Priame náklady v €</b>
Useň „5 mm“	m <sup>2</sup>	0,25	6,00 €	
Pracka oceľová	ks	1,0	1,00 €	
Ost. materiál - broky	ks	24,0	0,05 €	
Priame mzdy	hodina	0,6	3,20 €	
Celkom priame náklady	x	x	x	





Rozpočtované režijné náklady na celý mesiac sú nasledovné:

<b>Réžia</b>	<b>v €</b>	<b>Rozvrhová základňa</b>
výrobná réžia	2 100	priamy materiál
správna réžia	1 900	priame mzdy
odbytová réžia	4 400	priame mzdy

### Riešenie:

Manželia Šikovní na kalkuláciu ceny používajú tento kalkulačný vzorec:

<b>Výrobok</b>	<b>Puzdro NEA</b>	<b>Puzdro ARM</b>	<b>Opasok Senior XK</b>
1. Priamy materiál			
2. Priame mzdy			
3. Ostatné priame náklady			
4. Výrobná réžia			
<b>VLASTNÉ NÁKLADY VÝROBY</b>			
5. Správna réžia			
6. Odbytová réžia			
<b>VLASTNÉ NÁKLADY VÝKONU</b>			
7. Zisk			
<b>PREDAJNÁ CENA BEZ DPH</b>			

V položke ostatné priame náklady manželia Šikovní kalkulujú zdravotné a sociálne poistenie, ktoré odvádzajú za svojich zamestnancov vo výške 35,20 % hrubých miezd zamestnancov.

### Výpočet rozvrhových základní:

<b>Výrobok</b>	<b>Objem výroby v ks</b>	<b>Priamy materiál na ks</b>	<b>Rozvrhová základňa priamy materiál v €</b>
Puzdro NEA			
Puzdro ARM			
OPASOK Senior XK			
Celkom	x	x	

<b>Výrobok</b>	<b>Objem výroby v ks</b>	<b>Priame mzdy na ks</b>	<b>Rozvrhová základňa priame mzdy v €</b>
Puzdro NEA			
Puzdro ARM			
OPASOK Senior XK			
Celkom	x	x	

### Výpočet režijných prirážok:

1. výrobná réžia: .....
2. správna réžia: .....
3. odbytová réžia: .....



# Príklady na riešenie

## Príklad č. 1: Metóda delením

Pekáreň vyrába 1-kilogramový ražný chlieb  
spotreba materiálu (múka, rasca, droždie, soľ,  
zemiaky, omastok) ..... 200 €  
mzdy pekárov ..... 370 €  
režijné náklady (spotreba energií, telefón,  
nájomné, odpisy)..... 230 €  
Pekáreň má v novembri vyrobiť 1 000 kg chleba.

### Úloha:

Zostavte kalkuláciu úplných vlastných nákladov na 1 kg chleba, ak pekáreň kalkuluje s 20 % ziskovou prirážkou.

### Riešenie:

1. priamy materiál .....
2. priame mzdy .....
3. režijné náklady .....
4. úplné vlastné náklady .....
5. zisková prirážka .....
6. predajná cena bez DPH.....

## Príklad č. 2: Metóda delením s pomerovými číslami

Podnik vyrába tri veľkosti výrobkov. Normy spotreby strojového času sú pre jednotlivé výrobky zadane nasledovne:

Druh výrobku	Norma spotreby času	Plán produkcie
Výrobok „A“	2 min/ks	100 000 ks
Výrobok „B“	3 min/ks	120 000 ks
Výrobok „C“	4,2 min/ks	60 000 ks

Celkové náklady sú 101 500 €. Vypočítajte náklady na jednotlivé výrobky.

### Riešenie:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## Príklad č. 3: Prirážková kalkulácia

V prevádzke strojárskeho podniku plánujú vyrobiť tri druhy výrobkov.

Druh výrobku	Počet kusov	Potreba strojových hodín práce
Výrobok „A“	100	40
Výrobok „B“	50	50
Výrobok „C“	60	90

### Úloha:

- 1) Určite režijnú sadzbu na 1 strojovú hodinu, ak rozpočet výrobnéj réžie je 23 600 €.
- 2) Určite výrobnú réžiu na 1 kalkulačnú jednotku.

.....

.....

.....

.....

.....





# Kalkulácie a metódy kalkulovania

**Kalkulácia** nákladov predstavuje určenie alebo zistenie nákladov na jednu kalkulačnú jednotku výkonu. Kalkulačnou jednotkou rozumieme určitý výkon (výrobok, polotovár, prácu alebo službu), ktorý môže byť vymedzený:

- a) **množstvom**,
- b) **časom**,
- c) **iným spôsobom** - výkon opravy stroja v hodinách, výkon nákladného auta v tonokilometroch a podobne.

**Kalkulácie sa využívajú** najmä pri stanovovaní vnútropodnikových cien výkonov, pri zostavovaní rozpočtov, pri kontrole a rozbere hospodárnosti výroby a rentability výkonov, pri limitovaní nákladov, pri cenovom rozhodovaní a podobne.

## Kalkulačný vzorec

Jednotlivé zložky nákladov sa vyčíslujú v kalkulačných položkách. Odporúčané kalkulačné položky obsahuje všeobecný kalkulačný vzorec, ktorého štruktúra však nie je záväzná a je na zvážení každého podnikateľského subjektu ako bude pri kalkuláciách postupovať. **Odporúčaný kalkulačný vzorec pre výrobný podnik** má tieto položky:

Kalkulačná položka	Druh nákladov	Oblasť vzniku
1. Priamy materiál	Priame náklady	Výroba
2. Priame mzdy		
3. Ostatné priame náklady		
4. Výrobná réžia		
Σ 1 - 4 <i>vlastné náklady výroby</i>	Nepriame / režijné náklady	Adm-nístratíva
5. Správna réžia		
Σ 1 - 5 <i>vlastné náklady výkonu</i>		
6. Odbytová réžia		
Σ 1 - 6 <i>Úplné vlastné náklady výkonu</i>	Odbyt	Odbyt
7. Zisk		
Σ 1 - 7 <i>Predajná cena bez DPH</i>		
8. Daň z pridanej hodnoty		
Σ 1 - 8 <i>Predajná cena vrátane DPH</i>		

Položky kalkulačného vzorca sa rozčleňujú do dvoch skupín:

- **Priame (jednotkové) náklady** sú také, ktoré priamo súvisia s príslušným výkonom a ktoré sa na kalkulačnú jednotku určujú priamo na základe noriem alebo presným zistením ich skutočnej výšky.
- **Nepriame (režijné) náklady** sa týkajú viacerých výkonov, prípadne jedného výkonu, s ktorým priamo nesúvisia. Nepriame náklady na kalkulačnú jednotku sa rozpočítavajú rozvrhnutím na základe konkrétnej kalkulačnej metódy, napr. delením, rozpočítaním, prirážkou a podobne.

## Metódy kalkulovania nákladov

Vo výpočte nákladov sa stretávame s ťažkosťami spravidla len pri určovaní nepriamych nákladov na kalkulačnú jednotku, pretože pri priamych nákladoch dokážeme spotrebu nákladov pripadajúcich na jednu kalkulačnú jednotku presne vyčíslieť. Riešenie tohto problému je predmetom kalkulačných metód. Najčastejšie sa v praxi používajú tieto metódy:

### 1. Metóda delením

Predstavuje jednoduché pripočítavanie nákladov delením. Používa sa tam, kde sa náklady za určité časové obdobie alebo za určité množstvo produkcie vzťahujú na jeden rovnorodý jednoduchý druh výkonu.

$$\text{Náklady na 1 kalkulačnú jednotku} = \frac{\text{náklady v určitom období}}{\text{množstvo výkonov (výrobkov)}}$$

### 2. Metóda delením s pomerovými číslami

Používa sa pri výrobe viacerých druhov výrobkov z rovnakého materiálu, rovnakou technológiou, prípadne na tých istých výrobných zariadeniach. Výrobky sa od seba odlišujú len veľkosťou, hmotnosťou, prácnosťou alebo akosťou. Porovnaním týchto ukazovateľov dostaneme pomerové čísla, ktoré vystihujú pomer, v ktorom sú náklady jednotlivých

druhov výrobkov vyššie alebo nižšie ako náklady základného druhu výrobku.

### 3. Prirážková kalkulácia

Prirážková kalkulácia sa uplatňuje v podnikoch, ktoré vyrábajú aspoň dva charakterovo rôznorodé a nákladovo odlišné výkony (výrobky). Keďže sa takýto prípad v podnikoch vyskytuje najčastejšie, je prirážková kalkulácia najčastejšou formou kalkulovania. V rámci prirážkovej kalkulácie sa priame náklady určujú na kalkulačnú jednotku pomocou noriem alebo na základe skutočnej spotreby. Režijné náklady pripočítame na kalkulačnú jednotku pomocou rozvrhovej základne režijnou sadzbou alebo režijnou prirážkou.

**Režijná prirážka (RP)** vyjadruje, koľko percent z celkového objemu režijných nákladov pripadne na každý druh výkonu podľa zvolenej základne.

$$RP = \frac{\text{objem nákladov na rozvrhnutie}}{\text{rozvrhová základňa v €}} \times 100$$

Režijná sadzba (RS) sa vypočíta ako pomer režijných nákladov určených na rozvrhnutie a rozvrhovej základne v naturálnych jednotkách.

$$RS = \frac{\text{režijné náklady určené na rozvrhnutie}}{\text{rozvrhová základňa v naturálnych jednotkách (ks, m, l, kg, m^3, m^2)}}$$

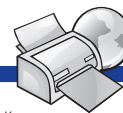
Pri rozvrhovaní režijných nákladov ďalej platí, že **výrobná réžia sa rozpočítava na všetky plánované, resp. uskutočňované výkony** v danom období, **správna a odbytová réžia len na predané (realizované) výkony**.

#### DOMÁCA ÚLOHA



Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna domáca úloha.

#### POUŽITÁ LITERATÚRA

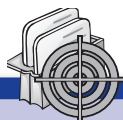


- Kupkovič, M. a kol: *Kalkulácie a rozpočty*. Sprint, Bratislava 2002
- Synek, M. a kol: *Manažérska ekonomika*. Grada Publishing, Praha 2007

**Zdroje štúdia neboli zadané.**

# Tvorba cien na základe kalkulácií

## CIEĽ LEKCIE



Porozumieť úskaliam úplných kalkulácií nákladov. Poznať dôležité súvislosti vo vývoji nákladov s ohľadom na objem výroby. Na prípadových štúdiách spoznať opodstatnenosť zostavovania kalkulácií pri riešení dôležitých podnikateľských otázok. Vedieť stanoviť krátkodobú a dlhodobú dolnú hranicu ceny.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Podnikateľ by mal nielen vedieť spočítať všetky svoje náklady a stanoviť predajnú cenu, ale na základe kalkulácií dokázať vyhodnotiť ďalšie situácie, ktoré prináša dennodenný podnikateľský chlebiček. Ide o otázky optimalizácie výrobného programu, o zostavovanie rozpočtov či cenovú politiku. Podkladom pre riešenie všetkých týchto situácií je schopnosť rozumieť kalkuláciám a spôsobom ich použitia. Obsah nasledovnej lekcie prostredníctvom prípadových štúdií prehĺbi základy tejto problematiky, ktoré študenti získali na minulej hodine.

## DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

# 74

## ZÁKLADNÉ POJMY



- kalkulácie
- kalkulačná jednotka
- priame náklady
- režijné náklady
- kalkulácia neúplných nákladov
- krátkodobá dolná hranica ceny
- dlhodobá dolná hranica ceny

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

### Metódy

- výklad
- skupinová práca
- diskusia
- prezentácia

## ČASOVÝ HARMONOGRAM



### Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky ..... 5
2. Výklad teórie ..... 10
3. Prípadová štúdia „Výroba dámskej spodnej bielizne“ ..... 15
4. Prípadová štúdia „Oneskorení hostia“ ..... 15

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Podnikanie  
Manažment  
Tovaroznalectvo  
Hospodárske výpočty



## Kalkulácia neúplných nákladov

Kalkulácie, ktoré sme preberali na minulej hodine, síce zahŕňali kompletne náklady podnikateľa, avšak neprihliadali na zmenu nákladov v závislosti od objemu realizovanej výroby. Ak v kalkulácii opomenieme toto hľadisko, môžeme často prijať nesprávne rozhodnutia. V krátkosti uvedieme niekoľko slabých miest kalkulácií úplných nákladov, ktorým sme sa venovali na minulej hodine:

- 1. Rozvrhovanie režijných nákladov prostredníctvom rozvrhových základní** ako sú priame mzdy, priamy materiál alebo celkové priame náklady **často nevystihuje skutočnú príčinu vzniku nákladov**, čím môže dôjsť k nesprávnemu rozvrhnutiu režijných nákladov na jednotlivé druhy kalkulačných výkonov. Stačí, ak si vyberiete inú rozvrhovú základňu a na základe odlišných výsledkov môžete v tom istom prípade dôjsť k rozličným záverom.
- 2. Časť režijných nákladov** súvisí s činnosťou podniku ako celku a **nemá bezprostredný súvis s jednotlivými výrobkami**, rozvrhovanie týchto nákladov prostredníctvom akéhokoľvek kľúča je veľmi problematické. Typickým príkladom je správna réžia podniku.
- 3. Kalkulácia úplných nákladov predpokladá znalosť vyrábaného množstva jednotlivých druhov výrobkov.** V opačnom prípade by sme nevedeli stanoviť podiel fixných režijných nákladov na výrobok. Pripomeňme si, že fixné náklady sa so zmenou objemu výroby nemenia. Ak teda podnikateľ má mesačné fixné náklady 10 000 € a vyrába 100 výrobkov, fixné náklady na 1 ks sú 100 €. Ak však za mesiac vyrobí 1000 ks výrobkov, jeho fixné náklady zostanú nezmenené, čo po prepočítaní na 1 výrobok predstavuje náklad 10 €. Hovoríme, že pri zvyšujúcom sa množstve výrobkov prichádza k regresii fixných nákladov na výrobok.
- 4. Kalkulácia úplných nákladov považuje za minimálnu hranicu ceny výrobkov celkové náklady** (tzv. úplné vlastné náklady) na výrobok/službu. Cenu, ktorá je nižšia ako táto hranica, považuje za nerentabilnú. V prípadovej štúdii „Oneskorení

hostia“ sa dopracujeme k správnej interpretácii ekonomickej akceptovateľnosti dolnej hranice ceny.

Východisko pri odstraňovaní slabých miest úplnej kalkulácie nákladov nám ponúka tzv. **kalkulácia neúplných nákladov**. Táto kalkulácia na výroby/služby kalkuluje len priame variabilné náklady a nepriame režijné náklady. Zostávajúce fixné režijné náklady považuje za náklady, ktoré podnik musí v určitom období vynaložiť, aby zaistil chod podniku. Tieto náklady do nákladov na výrobky nezahŕňa, zahŕňa ich až do celkového výsledku hospodárenia za dané obdobie. Z toho vyplýva, že u jednotlivých druhov výrobkov sa nekalkuluje zisk, ale príspevok na úhradu fixných nákladov a zisku. Príspevok na úhradu pripadajúci na jeden výrobok je stabilnejšia veličina ako zisk, pretože sa nemení so zmenou vyrábaného množstva výrobkov.

V praxi býva najzložitejšou úlohou vyčíslieť variabilné náklady na výrobok, z tohto dôvodu sa často nahrádzajú nákladmi priamymi. Rozdiel predajnej ceny a priamych nákladov nazývame hrubým rozpätím. Rozdiel predajnej ceny a variabilných nákladov nazývame maržou, príspevkovým ziskom, resp. príspevkom na úhradu fixných nákladov a zisku. Výbornou pomôckou pri orientácii v spomenutých pojmoch je obr. č. 1.

Obr. č. 1: Štruktúra ceny

Cena výrobku			
Celkové náklady			Zisk
Priame náklady	Režijné náklady		
	Hrubé rozpätie		
Priame náklady	Variabilná réžia	Fixná réžia	Zisk
Variabilné náklady		Príspevok na úhradu fixných nákladov a zisku (tzv. marže)	





## 1. Výklad hlavnej myšlienky

Podnikateľ by mal nielen vedieť spočítať všetky svoje náklady a stanoviť predajnú cenu, ale na základe kalkulácií dokázať vyhodnotiť ďalšie situácie, ktoré prináša dennodenný podnikateľský chliebček.

Ide o otázky optimalizácie výrobného programu, o zostavovanie rozpočtov či cenovú politiku. Podkladom pre riešenie všetkých týchto situácií je schopnosť rozumieť kalkuláciám a spôsobom ich použitia. Obsah nasledovnej lekcie prostredníctvom prípadových štúdií prehľbí základy tejto problematiky, ktoré študenti získali na minulej hodine.

## 2. Výklad a opakovanie

Najprv odporúčame malú rozcvičku, ktorou si študenti osviežia vedomosti získané na minulej hodine. Látku minulej hodiny zopakujte pomocou nasledovných otázok:

- Čo je to kalkulácia?
- Na čo podnikateľovi slúžia kalkulácie, na čo sú potrebné?

- Čo je to kalkulačný vzorec?
- Aké skupiny nákladov sa vyskytujú v kalkulačnom vzorci? (priame a režijné)
- Aký je rozdiel medzi týmito skupinami?
- Čo je to rozvrhová základňa? Ako inak by ste ju nazvali? (odpoveď prerozdeľovací kľúč)
- Čo je to metóda kalkulovania?
- Aké základné metódy kalkulovania poznáte?
- Kedy sa používa prirážková kalkulácia?

Ďalej pokračujte výkladom látky o nedostatkoch úplných kalkulácií. Postupujte v súlade s učebným textom. Následne prejdite k riešeniu prípadových štúdií.

## 3. Riešenie prípadových štúdií

Pri riešení prípadových štúdií rozdeľte každému žiakovi zadanie, ktoré bude dopĺňať a zostane mu ako pomocný materiál k poznámkam. Študenti môžu podľa uváženia riešiť prípadové štúdie samostatne alebo v dvojiciach.

## Riešenie prípadovej štúdie „Výroba dámskej spodnej bielizne“

Úloha: Prepočítajte dopad vášho rozhodnutia na ziskovosť podnikania v aktualizovanom rozpočte:

Výrobok	MISS v €	LADY v €	FOR HER v €	Spolu
Počet predaných kusov	1500 ks	1700 ks	600 ks	x
Tržby	28 500 €	40 800 €	19 200 €	88 500 €
Priame náklady	13 500 €	18 700 €	9 600 €	41 800 €
z toho priame mzdy	4 500 €	8 500 €	5 400 €	18 400 €
Réžia 218,48 % PMZD	9 831 €	18 571 €	11 798 €	40 200 €
<b>ZISK</b>	<b>5 169 €</b>	<b>3 529 €</b>	<b>- 2 198 €</b>	<b>6 500 €</b>

Výpočet prirážky na rozvrhovú základňu priame mzdy:

Keďže zatiaľ nepoznáme, aká časť réžie je fixná a aká variabilná, vychádzame z predpokladu nezmenenej absolútnej výšky réžie vo výške 40 200 €.

$$\text{celková réžia / priame mzdy celkom} \cdot 100 = 40\,200 / 18\,400 \cdot 100 = 218,48 \%$$

### Otázky:

#### 1. Čo vyplýva z nového rozpočtu?

Pokles ziskovosti hospodárenia o 800 €

#### 2. Ak nedošlo k zlepšeniu hospodárenia, uveďte príčiny.

Síce došlo k obmedzeniu výroby stratového výrobku, je však potrebné prehodnotiť či zvolený výrobok bol skutočne stratový, resp. či len nebol znevýhodnený rozpočítaním príliš veľkej časti režijných nákladov.

#### 3. Opätovne posúďte výhodnosť výroby jednotlivých výrobkov na základe kalkulácie a rozpočtu neúplných nákladov, ak viete, že variabilná časť réžie na výrobok MISS je 3 €, na výrobok LADY je 6 € a na výrobok FOR HER je 6 €.

<b>Výrobok</b>	<b>MISS v €</b>		<b>LADY v €</b>		<b>FOR HER v €</b>		<b>SPOLU</b>
Počet ks	1 ks	1200 ks	1 ks	1500 ks	1 ks	1000 ks	x
1. Tržby	19 €	22 800 €	24 €	36 000 €	32 €	32 000 €	90 800 €
2. Priame náklady	9 €	10 800 €	11 €	16 500 €	16 €	16 000 €	43 300 €
3. Variabilná časť réžie	3 €	3 600 €	6 €	9 000 €	6 €	6 000 €	18 600 €
4. Celkové variabilné náklady	12 €	14 400 €	17 €	25 500 €	22 €	22 000 €	61 900 €
Príspevok na úhradu FN a zisku	7 €	8 400 €	7 €	10 500 €	10 €	10 000 €	28 900 €
<b>Fixná časť réžie</b>							<b>21 600 €</b>
Zisk							7 300 €
Rentabilita *	36,84 %		29,17 %		31,25 %		x

\* (príspevok na úhradu zisku a fixných nákladov/PC)\*100

**Komentár:** Na základe kalkulácie neúplných nákladov dochádzame k inému pohľadu na rentabilitu jednotlivých výrobkov. Výrobok FOR HER bol na základe úplnej kalkulácie stratový, na základe neúplnej kalkulácie dokonca predstihol výrobok LADY, ktorý sa javí ako najmenej rentabilný. Dôvodom tohto rozdielného výsledku je fakt, že výrobok FOR HER bol v úplnej kalkulácii nákladov príliš zaťažený režijnými nákladmi. Ak však budeme skúmať výrobky z hľadiska kritéria príspevkového zisku, zistíme, že výrobok FOR HER prispieva na úhradu fixných nákladov a zisku v absolútnej sume dokonca viac ako najziskovejší výrobok MISS. Ak obmedzíme výrobu výrobku FOR HER, fixná časť réžie by sa musela rozpočítať na iné výrobky, čím by mohlo dôjsť k zníženiu rentability podniku ako celku, čo sme si už ukázali na príklade. Z uvedeného vyplýva, že zostavovanie kalkulácii nájde svoje uplatnenie aj v ďalšej oblasti, ktorú sme doteraz nespomínali, a to pri optimalizácii výrobného programu. Ďalším plusom neúplnej kalkulácie je skutočnosť, že pri zmene výrobného programu dokážeme presnejšie stanoviť celkové režijné náklady, napr.:

V úlohe č. 1 sme uvažovali s režijnými nákladmi vo výške 40 200 €. V úlohe č. 3 sme sa dozvedeli, že variabilná časť režijných nákladov na jednotlivé výrobky je nasledovná:

$$\text{Miss} = 3 \text{ €} \cdot 1\,200 \text{ ks} = 3\,600 \text{ €}$$

$$\text{Lady} = 6 \text{ €} \cdot 1\,500 \text{ ks} = 9\,000 \text{ €}$$

$$\text{For Her} = 6 \text{ €} \cdot 1\,000 \text{ ks} = 6\,000 \text{ €}$$

Variabilná časť réžie je teda 18 600 €, fixná časť = 40 200 € - 18 600 € = 21 600 €. Pre zmenený výrobný program platí, že:

$$\text{Miss} = 3 \text{ €} \cdot 1\,500 \text{ ks} = 4\,500 \text{ €}$$

$$\text{Lady} = 6 \text{ €} \cdot 1\,700 \text{ ks} = 10\,200 \text{ €}$$

$$\text{For Her} = 6 \text{ €} \cdot 600 \text{ ks} = 3\,600 \text{ €}$$

Celkové režijné náklady bude tvoriť variabilná časť 18 300 € + fixná časť 21 600 € = 39 900 €, čo je o 300 € presnejší odhad ako sme mohli použiť pri výpočte úlohy č. 1.

## **Riešenie prípadovej štúdie „Oneskorení hostia“**

### **1. Správna odpoveď je možnosť D.**

Dôvod: bolo by veľmi nešťastné, ak by ste skupinu turistov priamo poslali do iného hotela, resp. riskovali svoju dobrú povesť riešeniami navrhnutými v alternatívach B a C. Cena na úrovni 24 € na osobu/lôžko/noc síce nepokrýva všetky hotelové náklady, ale pokrýva aspoň časť fixných nákladov, ktoré by vznikli aj v prípade, ak by sa turisti neubytovali vo vašom hoteli.

### **2. Ak by ste turistov neubytovali, mali by ste stratu z dôvodu existencie fixných nákladov vo výške:**

$10 \text{ turistov} * (-10 \text{ €}) = -100 \text{ €}$

Ak turistov ubytujete, vaša strata bude len:

Tržby – náklady =  $10 \text{ turistov} * 20,17 \text{ €}$  (dohodnutá cena bez DPH) -  $10 \text{ turistov} * 22 \text{ €}$  (pre jednoduchosť uvažujeme s celkovými nákladmi na lôžko pri vyťaženosť 60 %) = - 18,30 €

Svojím rozhodnutím prijať turistov zlepšíte hospodárenie hotela o 81,70 €.

3. Z krátkodobého hľadiska (čo v tomto prípade platí doslova, pretože o 18.00 je minimálny predpoklad, že sa kapacita hotela na nadchádzajúcu noc naplní) je manažér/ka hotela schopný/á ísť až po hranicu ceny 12 € bez DPH, čo predstavuje 14,28 € vrátane DPH. Každý cent nad 14,28 € zlepšuje naše hospodárenie, pretože prispieva na úhradu fixných nákladov. Samozrejme, krátkodobý horizont je pri tomto tvrdení kľúčový. V opačnom prípade by sa mohlo stať, že turisti budú vašu cenovú politiku v očakávaní nižších cien zneužívať.

4. Z dlhodobého hľadiska je samozrejme minimálna cena na úrovni hotelových nákladov, teda 22 € bez DPH, čo predstavuje cenu za osobu, noc a lôžko 26,18 € vrátane DPH.



## Prípadová štúdia „Výroba dámskej spodnej bielizne“

Textilný podnik FANIA, s. r. o., minulý rok na trh uviedla veľmi úspešnú kolekciu troch druhov dámskej spodnej bielizne. Výrobky sa doteraz veľmi dobre predávajú, čo vedie zákazníkov (módne butiky) k ďalším objednávkam. Jednotlivé predajné ceny podnik svojim odberateľom stanovil ešte pri uvádzaní výrobkov na trh. Medzičasom však došlo k zmene produkčných podmienok: došlo k zmene dodávateľa hodvábu, k zvýšeniu miezd zamestnancov, k zmene menového kurzu a podobne, čo by za normálnych okolností malo viesť k prehodnoteniu výšky predajných cien v záujme zachovania ziskovosti podnikania. Podnik FANIA, s. r. o., sa však vzhľadom na čerstvo nadviazané kontakty s módnymi butikmi nechce zatiaľ púšťať do zvyšovania cien svojich výrobkov, čo by mohlo mať za následok pokles záujmu o tovar u koncových zákazníkov a následne aj u butikov. Na prvý pohľad ľahšou cestou sa javí optimalizácia výrobného programu, inými slovami rozhodnutie o tom, ktoré výrobky bude podnik ďalej vyrábať a výrobu ktorých postupne utlmí.

Predstavte si, že zastávate manažérsku pozíciu v podniku FANIA a do rúk sa vám dostane plánovaná kalkulácia a plánovaný rozpočet na 4. štvrťrok aktuálneho roka. V tabuľke č. 1 je vyčíslená kalkulácia nákladov na jednotlivé typy výrobkov s tým, že v podniku sa na rozvrhovanie celkovej réžie (nedisponujeme údajom, aká časť réžie je fixná, preto ju budeme považovať za fixnú v celom rozsahu) používa rozvrhová základňa priame mzdy a režijná prirážka bola vypočítaná na 200 % priamych miezd.

Tabuľka 1: Kalkulácia nákladov na jednotlivé typy výrobkov

Výrobok	MISS v €	LADY v €	FOR HER v €
1. Priamy materiál	5 €	5 €	6 €
2. Priame mzdy	3 €	5 €	9 €
3. Ostatné priame náklady	1 €	1 €	1 €
4. Celková réžia 200% PMZD	6 €	10 €	18 €
VLASTNÉ NÁKLADY VÝKONU	15 €	21 €	34 €
<b>PREDAJNÁ CENA BEZ DPH</b>	<b>19 €</b>	<b>24 €</b>	<b>32 €</b>
Zisk	4 €	3 €	- 2 €
Rentabilita (zisk/PC)*100	21 %	12,5 %	- 6,25 %

Tabuľka 2: Rozpočet nákladov

Výrobok	MISS v €	LADY v €	FOR HER v €	SPOLU
Počet predaných kusov	1200 ks	1500 ks	1000 ks	x
Tržby	22 800 €	36 000 €	32 000 €	90 800 €
Priame náklady	10 800 €	16 500 €	16 000 €	43 300 €
z toho priame mzdy	3 600 €	7 500 €	9 000 €	20 100 €
Réžia	7 200 €	15 000 €	18 000 €	40 200 €
<b>ZISK</b>	<b>4 800 €</b>	<b>4 500 €</b>	<b>- 2 000 €</b>	<b>7 300 €</b>

Predpokladajme, že na základe predložených podkladov a vzhľadom na možnosti výrobnéj kapacity ste prijali toto rozhodnutie:

Obmedziť výrobu výrobku FOR HER o 400 ks.

Zvýšiť výrobu výrobkov MISS o 300 ks.

Zvýšiť výrobu výrobkov LADY o 200 ks.



**Úloha:** Prepočítajte dopad vášho rozhodnutia na ziskovosť podnikania v aktualizovanom rozpočte.

Výrobok	MISS v €	LADY v €	FOR HER v €	SPOLU
Počet predaných kusov	1500 ks	1700 ks	600 ks	x
Tržby	€	€	€	€
Priame náklady	€	€	€	€
z toho priame mzdy	€	€	€	€
Réžia	€	€	€	€
<b>ZISK</b>	<b>€</b>	<b>€</b>	<b>€</b>	<b>€</b>

Výpočet prirážky na rozvrhovú základňu priame mzdy:

.....

.....

### Otázky:

1. Čo vyplýva z nového rozpočtu?

.....

.....

.....

2. Ak nedošlo k zlepšeniu hospodárenia, uveďte príčiny.

.....

.....

.....

3. Opätovne posúďte výhodnosť výroby jednotlivých výrobkov na základe kalkulácie a rozpočtu neúplných nákladov, ak viete, že variabilná časť réžie na výrobok MISS je 3 €, na výrobok LADY je 6 € a na výrobok FOR HER je 6 €.

Výrobok	MISS v €		LADY v €		FOR HER v €		SPOLU
Počet ks	1 ks	1200 ks	1 ks	1500 ks	1 ks	1000 ks	x
1. Tržby	€	€	€	€	€	€	€
2. Priame náklady	€	€	€	€	€	€	€
3. Variabilná časť réžie	€	€	€	€	€	€	€
4. Celkové variabilné náklady	€	€	€	€	€	€	€
Príspevok na úhradu FN a zisku	€	€	€	€	€	€	€
<b>Fixná časť réžie</b>							
Zisk							7 300 €
Rentabilita *							x

\* (príspevok na úhradu zisku a fixných nákladov/PC)\*100

Komentár:

.....

.....

.....

.....



## Prípadová štúdia „Oneskorení hostia“

Predstavte si, že pracujete ako manažér oddelenia rezervácií v trojhviezdičkovom hoteli. Je 18 hodín 5 minút piatok večer a vy ste už dávno mali byť doma. Hotel je obsadený na 60 %, čo vzhľadom na to, že prichádza víkend a je sezóna, nie je dobrá vizitka. Nehovoriac o tom, že ako manažér/ka máte odmeny viazané na výsledky hospodárenia hotela. Hoci ste urobili všetko pre to, aby bolo v hoteli viac ľudí, cieľ obsadenosti hotela sa vám minimálne pre tento víkend nepodarilo naplniť. V tom vám v kancelárii zazvoní telefón. Dozvedáte sa, že do hotela smeruje 10 zahraničných turistov. Výborne, pomyslíte si, aspoň zvýšia obsadenosť o 10 % a vy budete opäť bližšie k sľubovaným prémie. Má to však háčik, títo hostia sú študenti, ktorí práve absolvujú poznávací výlet po Európe. Nemajú prehnané nároky na štandard a služby hotela, pri výbere u nich rozhoduje predovšetkým cena. Už niekoľkokrát sa im úspešne podarilo dohodnúť výhodnejšiu cenu a rovnaký recept skúšajú aj na vás. Štandardná cena vo vašom zariadení je 30 € osoba/lôžko/noc bez DPH. Vedúci skupiny hovorí, že akceptujú cenu najvyšš 24 € za osobu/lôžko/noc. Vraj ak sa nedohodnete, nájdu si iný hotel. Vy ako manažér oddelenia máte od finančného manažéra okrem výslednej predajnej ceny k dispozícii nasledovnú kalkuláciu:

• fixné náklady pri obsadenosti hotela 60 % sú	10 € osoba/lôžko/noc
• variabilné náklady predstavujú	12 € osoba/lôžko/noc
• celkové náklady na 1 osobu	22 € osoba/lôžko/noc
• zisk	8 € osoba/lôžko/noc
• predajná cena bez DPH	30 € osoba/lôžko/noc
• <b>predajná cena s DPH</b>	<b>35,70 € osoba/lôžko/noc</b>

Je nutné rozhodnúť sa rýchlo a hlavne správne. Zhrňme si teda, aké máte možnosti:

- cena, ktorú sú turisti ochotní zaplatiť po odpočítaní DPH, ktorá hotelu nepatrí ( $24 \text{ €} / 1,19 = 20,17 \text{ €}$ ), nepokrýva ani hotelové náklady, preto sa im poďakujete za záujem a dáte im kontakt na lacnejší hotel,
- turistov neodmietnete, ale poviete im, že za cenu, ktorú navrhujú, im môžete ponúknuť len nocľah bez raňajok,
- akceptujete cenový návrh s tým, že štyroch turistov umiestnite na prístelok,
- turistov prijmete za cenu 24 € za osobu/lôžko/noc a nasledujúci deň sa tým pochválite svojmu šéfovi.

### Otázky:

- Pre ktorú z možností by ste ako manažér oddelenia rezervácií rozhodli?

.....

- O akú sumu by sa zmenil hospodársky výsledok hotela (od ktorého závisia aj vaše odmeny) ak by ste turistov prijali za cenu 24 € osoba/lôžko/noc?

.....

- Po akú dolnú hranicu ceny môžete pri vyjednávaní s turistami ísť?

.....

- Akú minimálnu hranicu ceny musíte z dlhodobého hľadiska stanoviť, aby ste pri priemernej celoročnej obsadenosti hotela na úrovni 60 % neboli v strate?

.....





# Tvorba cien na základe kalkulácií

## Kalkulácia neúplných nákladov

Kalkulácie úplných nákladov zahŕňajú kompletne náklady podnikateľa, avšak neprihliadajú na zmenu nákladov v závislosti od objemu realizovanej výroby. Ak v kalkulácii opomenieme toto hľadisko, môžeme často prijať nesprávne rozhodnutia. V krátkosti uvedieme niekoľko slabých miest kalkulácií úplných nákladov, ktorým sme sa venovali na minulej hodine:

1. **Rozvrhovanie režijných nákladov prostredníctvom rozvrhových základní** ako sú priame mzdy, priamy materiál alebo celkové priame náklady **často nevystihuje skutočnú príčinu vzniku nákladov**, čím môže dôjsť k nesprávnemu rozvrhnutiu režijných nákladov na jednotlivé druhy kalkulačných výkonov.
2. **Časť režijných nákladov** súvisí s činnosťou podniku ako celku a **nemá bezprostredný súvis s jednotlivými výrobkami**, rozvrhovanie týchto nákladov prostredníctvom akéhokoľvek kľúča je veľmi problematické. Typickým príkladom je správna réžia podniku.
3. **Kalkulácia úplných nákladov predpokladá znalosť vyrábaného množstva jednotlivých druhov výrobkov**. V opačnom prípade by sme nevedeli stanoviť podiel fixných režijných nákladov na výrobok.
4. **Kalkulácia úplných nákladov považuje za minimálnu hranicu ceny výrobkov celkové náklady** (tzv. úplné vlastné náklady) na výrobok/službu. Pri stanovovaní ceny je však nevyhnutné brať do úvahy aj časový aspekt. Ak ide o krátkodobú dolnú hranicu ceny, túto môžeme stanoviť na úrovni variabilných nákladov na kalkulačnú jednotku, v prípade dlhodobej hranice ceny je táto stanovená na úrovni úplných vlastných nákladov výkonu.

Východisko pri odstraňovaní slabých miest úplnej kalkulácie nákladov nám ponúka tzv. kalkulácia neúplných nákladov. Táto kalkulácia kalkuluje len priame náklady a variabilné režijné náklady. Zostávajúce fixné režijné náklady považuje za náklady, ktoré podnik musí v určitom období vyna-

ložiť, aby zaistil chod podniku. Tieto náklady do nákladov na výroby nezahŕňa, zahŕňa ich až do celkového výsledku hospodárenia za dané obdobie. Z toho vyplýva, že u jednotlivých druhov výrobkov sa nekalkuluje zisk, ale príspevok na úhradu fixných nákladov a zisku. Príspevok na úhradu pripadajúci na jeden výrobok je stabilnejšia veličina ako zisk, pretože sa nemení so zmenou vyrábaného množstva výrobkov. Orientáciu v pojmoch uľahčuje obrázok č. 1: „Štruktúra ceny“.

Obr. č. 1: Štruktúra ceny

Cena výrobku			
Celkové náklady			Zisk
Priame náklady	Režijné náklady		
	Hrubé rozpätie		
Priame náklady	Variabilná réžia	Fixná réžia	Zisk
Variabilné náklady		Príspevok na úhradu fixných nákladov a zisku (tzv. marže)	

## DOMÁCA ÚLOHA

Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna domáca úloha.

## POUŽITÁ LITERATÚRA

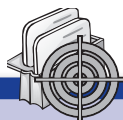
- Kupkovič, M. a kol: *Kalkulácie a rozpočty*. Sprint, Bratislava 2002
- Máziková, K. – Šubertová, E.: *Importance of International Accounting Standard IAS 41 – Agriculture – for Enterprises Specialized in Agricultural Production*. In : Strategijski menadžment: časopis za strategijski menadžment i sisteme podrške strategijskom menadžmentu. – Roč. 10, č. 3(2005), s. 123-126.
- Synek, M. a kol: *Manažérska ekonomika*. Grada Publishing, Praha 2007





# Rozpočty

## CIEĽ LEKCIE



Porozumieť úlohe a funkcii rozpočtov v podnikovom plánovaní. Poznať rôzne druhy podnikových rozpočtov. Na základe kalkulácií a nákladového účtovníctva vedieť zostaviť a následne vyhodnotiť úspešnosť plnenia rozpočtu.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Rozpočty sú hlavným nástrojom finančného a vnútro podnikového riadenia. V najvšeobecnejšom ponímaní rozpočtovanie chápeme ako proces stanovenia výnosov, nákladov, príjmov, výdavkov a predpokladaného výsledku hospodárenia vždy na určitý objem výkonov a na určitý časový úsek vopred. Cieľom rozpočtovania je zostaviť taký plán, ktorý bude s minimom potrebných úprav v priebehu roka smerodajným nástrojom riadenia podnikových financií.

## DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

# 75

## ZÁKLADNÉ POJMY



- rozpočet (angl. budget)
- rozpočtovanie
- vnútro podnikové stredisko

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- priesvitky

### Metódy

- výklad
- skupinová práca
- diskusia

## ČASOVÝ HARMONOGRAM



### Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky ..... 5
2. Úvodná diskusia ..... 5
3. Výklad teórie ..... 15
4. Prípadová štúdia ..... 15
5. Opakovanie / diskusia ..... 5

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Účtovníctvo  
Hospodárske výpočty  
Tovarovnalectvo  
Cvičná firma



Skôr než sa budeme zaoberať samotnými rozpočtami, objasníme si niekoľko súvisiacich pojmov ako aj miesto rozpočtov v hierarchii podnikových plánov.

**Prostredníctvom plánovania sa určuje cieľ, resp. ciele organizácie alebo organizačnej jednotky a stanovujú sa cesty, ako ciele v stanovenom čase a na požadovanej úrovni dosiahnuť.** Výstupom plánovania je systém plánov, ktoré sa navzájom od seba odlišujú dĺžkou plánovacieho obdobia, rozsahom a stupňom podrobnosti spracovania. Inak povedané, jednotlivé plány neexistujú v podniku samostatne, ale sú časťou určitého celku a sú prepojené vzájomnými väzbami. Pre plánovací systém podniku je príznačné, že plány nižších celkov sa odvíjajú od plánov podniku ako celku. Hierarchiu podnikových plánov a miesto rozpočtov v tejto hierarchii ilustruje nasledujúca tabuľka:

Tab. č. 1: Systém podnikových plánov

Časový horizont	Názov plánu	Ťažiskové obsahové časti
5 – 8 rokov	Plán rozvoja podniku ako celku	Marketing, výroba, personál, investície
3 – 5 rokov	Strategický plán podniku a jeho častí	Výroba, marketing, investície, financie
1 – 3 roky	Projektový plán	Investičné zariadenie, nová technológia...
2 – 3 roky	Podnikateľský plán	Výroba, marketing, personál, financie
1 rok	Ročný plán a rozpočet	Výroba, náklady, financie, výsledok hospodárenia
Mesiac, štvrťrok	Operatívny plán	Rozdelenie zákaziek medzi stroje, rozpočet spotreby materiálu, rozpočet réžie

Medzi časovým horizontom plánu a veľkosťou podniku je vzájomný vzťah. Menšie podniky spravidla plánujú na kratší časový horizont. Ich plánovací systém nemusí obsahovať všetky druhy plánov. Naopak, vo veľkých podnikoch sú plánovacie horizonty dlhšie a systém plánov býva komplexnejší.

**Rozpočty** sú hlavným nástrojom finančného a vnútropodnikového riadenia. V najvšeobecnejšom ponímaní **rozpočtovanie chápeme ako proces stanovenia výnosov, nákladov, príjmov, výdavkov a predpokladaného výsledku hospodárenia vždy na určitý objem výkonov a na určitý časový úsek vopred** (môže ním byť rok, polrok, štvrťrok, mesiac a pod.). Proces zostavenia rozpočtu sa anglicky nazýva „budgetary planning“. Rozpočtovanie sa chápe ako činnosť, pomocou ktorej sa zostavuje rozpočet, ktorý vo väzbe na dlhodobý finančný plán určuje ročné a krátkodobé ekonomické úlohy. Rozpočet stanovuje:

- úlohy v hodnotovom vyjadrení v určitej oblasti a na určitý čas,
- prostriedky vyčlenené na splnenie týchto úloh,
- požadovaný výsledok hospodárenia, ktorý je nevyhnutné pri plnení úloh dosiahnuť.

Pri zostavovaní rozpočtu je možné vychádzať zo skutočnosti minulého roka, v ktorej sú zohľadnené budúce zámery a strategické smerovanie podniku. Tie sa môžu týkať rozšírenia výroby, vývoja nových produktov, zmien v technológii a organizácii výroby a pod. Návrh plánu je korigovaný pripomienkami dotknutých útvarov vždy s ohľadom na dosiahnutie vytýčených cieľov. **Cieľom tohto procesu je zostaviť taký plán, ktorý bude s minimom potrebných úprav v priebehu roka smerodajným nástrojom riadenia podnikových financií.** Schválený finančný plán je následne rozpracovaný do čiastkových plánov (rozpočtov) pre jednotlivé vnútropodnikové útvary.

V predchádzajúcich lekciách sme sa čo to dozvedeli o tvorbe cien. Vieme, že možnosti podnikateľa ovplyvniť výšku cien výkonov smerom nahor je limitovaná konkurenciou a dopytom zákazníkov. V oblasti ekonomického riadenia spoločnosti a znižovaní nákladov však leží zodpovednosť predovšetkým na podnikateľových pleciach. A práve rozpočet je nástrojom, ktorý nám umožňuje účinne riadiť úroveň hospodárenia v podniku, pretože:

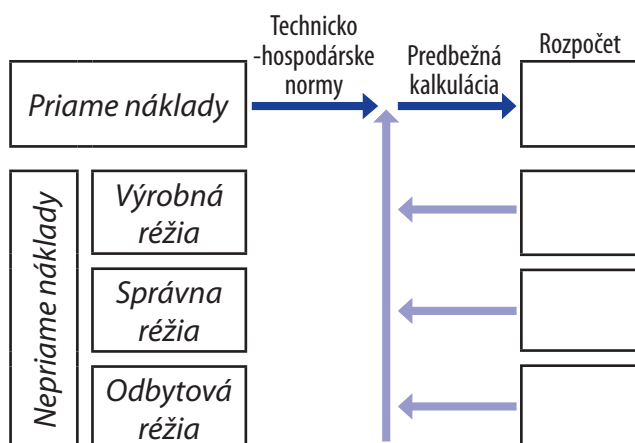
- **Ukladá konkrétne úlohy** v priamej závislosti od zodpovednosti jednotlivcov i pracovných kolektívov za hospodárenie s prostriedkami podniku.

Úlohy môžu byť stanovené v kvantitatívnych, ale i v kvalitatívnych mierach výkonu. Príkladom kvalitatívnej miery je nasledovne zadefinovaná úloha: „skrátiť čakaciu dobu zákazníka“.

- **Prehľbuje informácie o štruktúre a vývoji výnosov a nákladov.**
- **Zdokonaľuje výpočty fixných a variabilných nákladov**, čím umožňuje vypracovanie rôznych variantov ekonomickej činnosti.
- Vytvára podmienky účinnej **kontroly hospodárnosti**, pretože rozpočty určujú náklady podľa miesta ich vzniku a podľa činností, ktoré ich vyvolávajú.

**Mimoriadny význam má rozpočtovanie a rozpočty v oblasti riadenia režijných nákladov.** V tejto súvislosti je potrebné vidieť najmä väzbu medzi rozpočtom a kalkuláciou. Vďaka rozpočtovaniu režijných nákladov je totiž podnikateľ schopný vypočítať prirážky réžií v predbežnej kalkulácii vlastných nákladov výkonu. A naopak predbežné kalkulácie poskytujú rozpočtom údaje o priamych nákladoch.

Obr. č. 1: Vzťah kalkulácií a rozpočtov



Rozpočty zostavujeme aj z toho dôvodu, aby sme vedeli vypočítať nákladovú cenu za konkrétny výkon (výrobok, službu). Ako vidíme na obrázku č. 1, priame náklady sú odvodené z predbežných kalkulácií. V oblasti nepriamych (režijných) nákladov sa veľmi často vychádza z kvalifikovaného zhodnotenia ich skutočnej úrovne, ktorá sa upravuje s ohľadom na predpokladaný rast objemu výkonov strediska, plánované úsporné opatrenia, prípadne aj vplyv

zmien sortimentu. V každom prípade by mal byť zohľadnený podiel fixných a variabilných nákladov na celkových režijných nákladoch.

Ak zhrnieme podstatné veci, ktoré sme sa dozvedeli, môžeme konštatovať, že rozpočtovanie umožňuje predovšetkým:

- **stanovovať úlohy v oblasti nákladov a konkretizovať zodpovednosť za ich vznik** na jednotlivé vnútro podnikové strediská,
- **kontrolovať hospodárnosť** v jednotlivých vnútro podnikových strediskách,
- **poskytovať podklady pre stanovenie sadzieb (prirážok) výrobnéj, odbytovej a správnej réžií** v predbežných kalkuláciách nákladov jednotlivých výkonov.

Pomôckou na to, aby sme sa nestratili v pojmoch, je nasledovná tabuľka vymedzujúca rozdiely medzi rozpočtom a kalkuláciou.

Obr. č. 2: Hlavné rozdiely medzi rozpočtom a kalkuláciou

Rozdiely	
Rozpočet	Kalkulácia
1. Zostavuje sa na určité obdobie	1. Zostavuje sa na výkon, alebo určitý počet výkonov
2. Je zameraný na náklady a výnosy	2. Je zameraná na náklady
3. V oblasti nákladov je prvoradé hľadisko zodpovednosti za vznik nákladov	3. V oblasti nákladov je prvoradé hľadisko účelu ich vynaloženia
4. Týka sa najmä vnútro podnikových útvarov	4. Týka sa výkonov (výrobkov, služieb)
5. Je podrobnejší v oblasti režijných nákladov	5. Režijné náklady sumarizuje v niekoľkých položkách.
	6. Nehovorí o tom, koľko režijných nákladov výkon spotreboval, ale koľko režijných nákladov sme výkonu prideliť.

## Druhy rozpočtov

Vzhľadom na rôznorodé požiadavky vzťahujúce sa k ekonomickému riadeniu podnikov sa v praxi vyvinuli rôzne druhy rozpočtov. Možno ich členiť z viacerých hľadísk, najdôležitejšími sú:

### 1. podľa dĺžky rozpočtovaného obdobia

- krátkodobý rozpočet – jeho časový úsek neprekračuje dĺžku výrobného/obchodného cyklu, spravidla ide o ročný rozpočet s členením na jednotlivé štvrťroky, resp. mesiace,
- dlhodobý rozpočet – ide o časové obdobie dlhšie ako jeden rok.

### 2. podľa organizačného stupňa

- podnikové rozpočty za podnik ako celok,
- vnútropodnikové rozpočty za jednotlivé hospodárske strediská.

### 3. podľa obsahu (nazývané aj funkčné rozpočty) - úlohy v nich podnikateľ stanovuje bez ohľadu na to, ktoré útvary sú zodpovedné za ich realizáciu

- rozpočet výnosov (plán tržieb),
- rozpočet objemu výroby,
- rozpočet výsledku hospodárenia (plán výnosov, nákladov a zisku),
- rozpočet peňažných prostriedkov (plán peňažných tokov),
- rozpočtovú súvahu (plánovaná bilancia),
- rozpočet nákupu surovín a materiálu,
- rozpočet marketingových nákladov,
- rozpočet osobných nákladov,
- rozpočet režijných nákladov.

### 4. podľa vnútropodnikových stredísk

Pri vymedzovaní obsahu rozpočtu nákladov stredísk sa uplatňuje zásada, že je do nich potrebné rozdeliť všetky náklady, ktoré v stredisku vznikajú. Tieto náklady sa ďalej rozlišujú na náklady daným strediskom **ovplyvniteľné** a náklady **neovplyvniteľné**. Z hľadiska metodického samozrejme naďalej rozlišujeme medzi nákladmi **priamymi a nepriamymi**. Náklady sa tiež môžu členiť na prvotné, ktoré vznikajú medzi podnikom a jeho okolím a **druhotné**, ktoré vznikajú medzi jednotlivými strediskami

v rámci podniku. Ide napríklad o výkon strediska doprava pre stredisko výroba a podobne.

- rozpočty stredísk hlavnej výroby,
- rozpočty stredísk pomocných činností,
- rozpočty stredísk ostatných činností,
- rozpočty stredísk správnej činnosti,
- rozpočet zásobovacej činnosti,
- rozpočet odbytových činností,
- súhrnný rozpočet.

Rozhodnutie o tom, ktoré rozpočty sa budú v podniku zostavovať, závisí od mnohých faktorov, najmä však od:

- **Velkosti podniku** – väčšie podniky zostavujú rozmanitejšie a komplexnejšie rozpočty pretože aj činnosti v nich sú početnejšie a rozmanitejšie.
- **Druhu a charaktere činnosti** – rozdielne požiadavky budú na rozpočty vo výrobnom podniku, obchodnom podniku či podniku služieb.
- **Dĺžky rozpočtového obdobia** – niektoré rozpočty sú vhodné len na krátke časové obdobia, iné možno zostaviť aj na dlhšie obdobie. V každom prípade dĺžku rozpočtového obdobia určuje schopnosť podnikateľa dostatočne relevantne odhadnúť budúci vývoj.

## Prípadová štúdia

Textilný podnik MODEX, s. r. o., vyrába v konfekčnej výrobe (stredisko Konfekcia) pletené pánske košeľe. Podľa plánu výroby má v januári zhotoviť 5 000 ks pánskych košiel. Na výrobu 1 ks košeľe sú stanovené tieto technicko-hospodárske normy:

- a) 0,30 kg upraveného úpletu pri vnútro-  
podnikovej cene 8 €/kg,
- b) ostatný základný materiál (gombíky, nite  
a ostatné) 1 €,
- c) mzdy výrobných robotníkov (strihanie, šitie,  
žehlenie) 4 €.

Na základe vývoja nákladov v predchádzajúcom období predpokladá podnik v stredisku konfekcia tieto režijné náklady:

• spotreba režijného materiálu	500 €
• spotreba energie	4000 €
• cestovné	180 €

- opravy a údržba 1200 €
- režijné mzdy (vrátane miezd za dovolenku a nákladov na sociálne zabezpečenie) 2200 €
- odpisy dlhodobého majetku 6000 €
- iné prevádzkové náklady 420 €

**Úloha č. 1:** Zostavte rozpočet nákladov strediska v členení priamy materiál, priame mzdy a výrobná réžia.

**Riešenie:**

*Predbežná kalkulácia na 1 ks košeľe*

1) Priamy materiál (8 €/kg * 0,30)	2,4 €/ks
2) Ostatný priamy materiál	1 €/ks
3) Priame mzdy	4 €/ks
4) Výrobná réžia	2,9 €/ks
<b>Celkové náklady na 1 ks košeľe</b>	<b>10,3 €/ks</b>

Rozpočet nákladov hospodárskeho strediska Konfekcia na január pri počte 5000 ks košiel:

<b>NÁKLADY</b>	<b>Celkom (5000 ks)</b>
Priamy materiál	12 000 €
Ostatný priamy materiál	5 000 €
Priame mzdy (vrátane nákladov na sociálne zabezpečenie)	20 000 €
<b>Celkové priame náklady</b>	<b>37 000 €</b>
Spotreba režijného materiálu	500 €
Spotreba energie	4 000 €
Cestovné	180 €
Opravy a údržba	1 200 €
Režijné mzdy (vrátane miezd za dovolenku a nákladov na sociálne zabezpečenie)	2 200 €
Odpisy dlhodobého majetku	6 000 €
Iné prevádzkové náklady	420 €
<b>Celkové režijné náklady</b>	<b>14 500 €</b>
<b>Celkové plánované náklady strediska</b>	<b>51 500 €</b>

**Kontrola plnenia rozpočtu**

Rozpočet by sme po vypracovaní nemali odložiť do stola, ochudobňovali by sme sa tým o hodnotné informácie. S rozpočtom musí podnikateľ pracovať po celý rok priebežne a v momente, keď sa skončí rozpočtová perióda, mal by rozpočet vyhodnotiť na základe reálnych údajov z účtovníctva. Tieto skutočné náklady je však možno porovnávať len v tom prípade, ak rozpočtový objem výkonov je zhodný so skutočnou výrobou. Ak tomu tak nie je, musíme rozpočtovaný objem prepočítať percentom splnenia plánu. Odpisy neprepočítavame, sú fixným nákladom nezávislým na objeme výroby.

**Úloha:**

Porovnajete rozpočet nákladov strediska Konfekcia, ktorý ste zostavili podľa údajov z predchádzajúcej úlohy s obsahom evidencie nákladov v účtovníctve.

- spotreba materiálu priamy materiál 12122 €  
režijný materiál 480 €
- ostatný priamy materiál 5200 €
- spotreba energie 4240 €
- opravy a udržiavanie 1898 €
- cestovné náklady 150 €
- mzdové náklady priame mzdy 21000 €  
režijné mzdy 2200 €
- odpisy dlhodobého majetku 6000 €
- iné prevádzkové náklady 316 €

V januári sa v stredisku vyrobilo 5 200 ks pánskych košiel.

**Riešenie:**

$$\begin{aligned} \text{Percento splnenia plánu} &= \text{skutočnosť} / \text{plán} \\ &= 5\,200 / 5\,000 = 1,04 = 104\% \end{aligned}$$

Porovnanie rozpočtovaných a skutočne vynaložených nákladov strediska Konfekcia za január:

<b>Druh nákladu</b>	<b>Rozpočet</b>	<b>Prepočítaný rozpočet</b>	<b>Skutočné náklady</b>	<b>Rozdiel v €</b>	<b>Rozdiel v %</b>
Priamy materiál	12000 €	12480 €	12122 €	-358 €	-2,8 % POZ
Ostatný priamy materiál	5000 €	5200 €	5200 €	0 €	0,00 % -
Priame mzdy (vrátane nákladov na soc. zabezp.)	20000 €	20800 €	21000 €	200 €	0,96 % NEG
Celkové priame náklady	37000 €	38480 €	38322 €	-158 €	-0,41 % POZ
Režijný materiál	500 €	520 €	480 €	-40 €	-7,69 % POZ
Spotreba energie	4000 €	4160 €	4240 €	80 €	1,92 % NEG
Cestovné náklady	180 €	187,20 €	150 €	-37,20 €	-19,87 % POZ
Opravy a udržiavanie	1200 €	1248 €	1898 €	650 €	52,08 % NEG
Režijné mzdy	2200 €	2288 €	2200 €	-88 €	-3,85 % POZ
Odpisy dlh. majetku	6000 €	6000 €	6000 €	0 €	0,00 % -
Iné prevádzkové náklady	420 €	436,80 €	316 €	-120,80 €	-27,66 % POZ
Celkové režijné náklady	14500 €	14840 €	15284 €	444 €	2,99 % NEG
Celkové náklady strediska	51500 €	53320 €	53606 €	286 €	0,54 % NEG





## 1. Výklad hlavnej myšlienky

Rozpočty sú hlavným nástrojom finančného a vnútropodnikového riadenia. V najvšeobecnejšom ponímaní rozpočtovanie chápeme ako proces stanovenia výnosov, nákladov, príjmov, výdavkov a predpokladaného výsledku hospodárenia vždy na určitý objem výkonov a na určitý časový úsek vopred. Cieľom rozpočtovania je zostaviť taký plán, ktorý bude s minimom potrebných úprav v priebehu roka smerodajným nástrojom riadenia podnikových financií.

### POZNÁMKA

Lekcia o rozpočtoch je poslednou v tomto kurze a priamo nadväzuje na predchádzajúce hodiny. Študenti by už mali byť oboznámení s väčšinou odborných termínov, ako sú kalkulácia, priame, nepriame, variabilné a fixné náklady atď. Bez toho, aby študenti mali ujasnené tieto termíny, podstatu ekonomicky zmysluplného rozpočtovania nepochopia.

## 2. Diskusia

V lekcii pokračujte diskusiou.

**Učiteľ:** *Dnešnú hodinu budeme venovať rozpočtom, skúste sa zamyslieť, kde všade ste sa už stretli s rozpočtom?*

**Študenti:** Odpovede sú rôzne, študenti určite spomenú, že v podnikoch, možno uvedú štátny rozpočet či rodinný rozpočet.

**Učiteľ:** *Áno, správne, rozpočtuje sa takmer v každej organizácii. Rozpočet si môžete zostaviť na vašu vlastnú domácnosť. Už ste sa pokúšali zostavovať rozpočet na stužkovú oslavu?*

**Študenti:** Ešte nie, stužková je ďaleko

**Učiteľ:** *Dobre, spýtam sa inak. Na čo by vám poslužil rozpočet stužkovej oslavy?*

**Študenti:** Na to, aby sme vedeli, po koľko nás slávnosť bude stáť?

**Učiteľ:** *Správne a keď vypočítate, že každý z vás bude musieť prispieť sumou 300 €, budete s tým spokojní?*

**Študenti:** Takáto suma je privysoká, určite by sme sa snažili, aby slávnosť vyšla lacnejšie.

**Učiteľ:** *Máte pravdu, práve rozpočet vám ukáže,*

*koľko korún musíte nasporiť na to, aby ste dokázali zorganizovať stužkovú na slušnej úrovni. Ak bude táto suma predsa len privysoká, rozpočet vás prinúti k tomu, aby ste uvažovali nad tým ako organizáciu slávnosti zvládnuť za menej peňazí.*

Ak ste sa tejto téme v triede ešte nevenovali, možno vás dnešná hodina prinúti sa nad tým zamyslieť.

## 3. Výklad

Ďalej pokračujte výkladom teórie, postupujte pri tom v súlade s učebným textom. Pomôcť si môžete priesvitkou.

## 4. Riešenie prípadovej štúdie

Následne rozdeľte študentov do štvoríc. Rozdajte im znenie prípadovej štúdie a zadanie úloh. Riešenie jednotlivých úloh odprezentujte, no motivujte študentov, aby sa do riešenia aktívne zapojili.

## 5. Opakovanie:

Na záver si učivo zopakujte prostredníctvom kontrolných otázok. Diskusiu kombinujte s výkladom.

*Je tvrdenie pravdivé?*

**1. Rozpočty na nasledujúci rok by mali byť hotové skôr ako začneme s akýmkoľvek iným plánovaním.**

**Odpoveď:** Nie, v hierarchii plánov patria rozpočty pod dlhodobý plán, to znamená, že rozpočty musia vychádzať z priorít, ktoré sú stanovené v dlhodobom pláne.

**2. Keď zostavíme rozpočet, nemali by sme na ňom nič meniť.**

**Odpoveď:** Nie, podmienky sa v priebehu roka menia a rozpočet by sa im mal prispôbovať, aby sme prostredníctvom neho čo najviac dokázali odhadnúť realitu.

**3. Čísla v rozpočtoch sa vždy počítajú na základe údajov z minulého obdobia.**

**Odpoveď:** Nie, tvrdenie platí len čiastočne. Údaje z minulého obdobia nám v rozpočtovaní môžu pomôcť, vždy však musíme zobrať do úvahy zmeny, ktoré chceme v plánovanom období podniknúť, aby sme dosiahli ciele, ktoré sme si vytýčili.

**4. Vyberte správnu odpoveď. Rozpočty by mali byť:**

- a) jednoducho zostaviteľné,
- b) zložitejšie zostaviteľné,
- c) dôkladne vypočítané s veľkou dávkou snahy a nakoniec aj šťastia.

**Odpoveď:** Akákoľvek odpoveď môže byť správna. Zložitosť rozpočtu závisí od veľkosti podniku, od odvetvia, v ktorom podnik pôsobí, od rôznorodosti produkcie, ktorú vyrába a podobne.

**5. Zostavte rebríček najspoľahlivejších zdrojov informácií použitých v rozpočtoch:**

- a) hrubý odhad,
- b) výsledky minulého roka,
- c) odhad na základe zváženia budúceho vývoja,
- d) priemerné čísla v odvetví (angl. nazývané tiež „benchmark“),
- e) výsledky porovnateľných podnikov,
- f) informácie z vnútropodnikových útvarov.

**Odpoveď:** Hodnotenie spoľahlivosti zdroja je vždy subjektívne. Ak ste neumiestnili na prvé miesto hrubý odhad, máte ďalšiu správnu odpoveď.

**6. Odchýlku v percentách vypočítate, ak:**

- a) odchýlku v peňažnom vyjadrení vydélite skutočným údajom,
- b) skutočnosť v peňažnom vyjadrení vydélite odchýlkou v peňažnom vyjadrení,
- c) odchýlku v peňažnom vyjadrení vydélite rozpočtovaným údajom,
- d) rozpočtovanú hodnotu v peňažnom vyjadrení vydélite odchýlkou v peňažnom vyjadrení.

**Správna odpoveď:** C



# Prípadová štúdia: MODEX, s. r. o.

Textilný podnik MODEX, s. r. o., vyrába v konfekčnej výrobe (stredisko Konfekcia) pletené pánske košeľe. Podľa plánu výroby má v januári zhotoviť 5 000 ks pánskych košiel. Na výrobu 1 ks košeľe sú stanovené tieto technicko-hospodárske normy:

- a) 0,30 kg upraveného úpletu pri vnútro-podnikovej cene 8 €/kg,
- b) ostatný základný materiál (gombíky, nite a ostatné) 1 €,
- c) mzdy výrobných robotníkov (strihanie, šitie, žehlenie) 4 €.

Na základe vývoja nákladov v predchádzajúcom období predpokladá podnik v stredisku konfekcia tieto režijné náklady:

• spotreba režijného materiálu	500 €
• spotreba energie	4000 €
• cestovné	180 €
• opravy a údržba	1200 €
• režijné mzdy (vrátane miezd za dovolenku a nákladov na sociálne zabezpečenie)	2200 €
• odpisy dlhodobého majetku	6000 €
• iné prevádzkové náklady	420 €

## Úloha č. 1:

Zostavte rozpočet nákladov strediska v členení priamy materiál, priame mzdy a výrobná réžia.

**Rozpočet nákladov hospodárskeho strediska Konfekcia na január pri počte 5000 ks košiel:**

NÁKLADY	Celkom (5000 ks)
Priamy materiál	12 000 €
Ostatný priamy materiál	5 000 €
Priame mzdy (vrátane nákladov na sociálne zabezpečenie)	20 000 €
<b>Celkové priame náklady</b>	<b>37 000 €</b>
Spotreba režijného materiálu	500 €
Spotreba energie	4 000 €
Cestovné	180 €
Opravy a údržba	1 200 €

NÁKLADY	Celkom (5000 ks)
Režijné mzdy (vrátane náhrad za dovolenku a nákladov na sociálne zabezpečenie)	2 200 €
Odpisy dlhodobého majetku	6 000 €
Iné prevádzkové náklady	420 €
<b>Celkové režijné náklady</b>	<b>14 500 €</b>
<b>Celkové plánované náklady strediska</b>	<b>51 500 €</b>

## Kontrola plnenia rozpočtu

Rozpočet by sme po vypracovaní nemali odložiť do stola, ochudobňovali by sme sa tým o hodnotné informácie. S rozpočtom musí podnikateľ pracovať po celý rok priebežne a v momente, keď sa skončí rozpočtová perióda, mal by rozpočet vyhodnotiť na základe reálnych údajov z účtovníctva. Tieto skutočné náklady je však možno porovnávať len v tom prípade, ak rozpočtový objem výkonov je zhodný so skutočnou výrobou. Ak tomu tak nie je, musíme rozpočtovaný objem prepočítať percentom splnenia plánu. Odpisy neprepočítavame, sú fixným nákladom nezávislým na objeme výroby.

## Úloha č. 2:

Porovnajete rozpočet nákladov strediska Konfekcia, ktorý ste zostavili podľa údajov z predchádzajúcej úlohy s obsahom evidencie nákladov v účtovníctve.

• spotreba materiálu	priamy materiál	12122 €
	režijný materiál	480 €
• ostatný priamy materiál		5200 €
• spotreba energie		4240 €
• opravy a udržiavanie		1898 €
• cestovné náklady		150 €
• mzdové náklady	priame mzdy	21000 €
	režijné mzdy	2200 €
• odpisy dlhodobého majetku		6000 €
• iné prevádzkové náklady		316 €

V januári sa v stredisku vyrobilo 5 200 ks pánskych košiel.





# Rozpočty

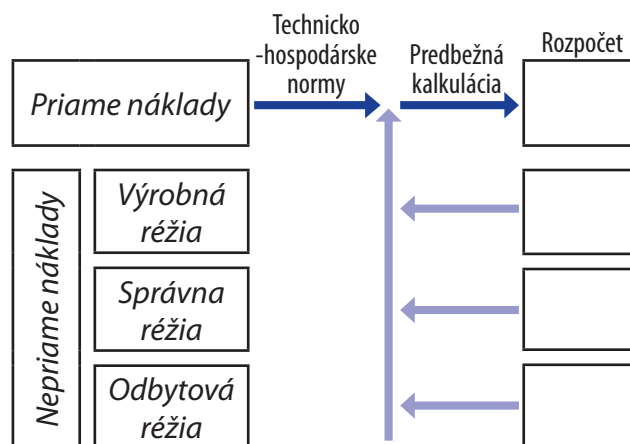
**Rozpočty** sú hlavným nástrojom finančného a vnútropodnikového riadenia. V najvšeobecnejšom ponímaní **rozpočtovanie** chápeme ako **proces stanovovania výnosov, nákladov, príjmov, výdavkov a predpokladaného výsledku hospodárenia vždy na určitý objem výkonov a na určitý časový úsek vopred** (môže ním byť rok, polrok, štvrťrok, mesiac a pod.). Proces zostavenia rozpočtu sa anglicky nazýva „budgetary planning“. Rozpočtovanie sa chápe ako činnosť, pomocou ktorej sa zostavuje rozpočet, ktoré vo väzbe na dlhodobý finančný plán určuje ročné a krátkodobé ekonomické úlohy. Rozpočet stanovuje:

- úlohy v hodnotovom vyjadrení v určitej oblasti a na určitý čas,
- prostriedky vyčlenené na splnenie týchto úloh,
- požadovaný výsledok hospodárenia, ktorý je nutné pri plnení úloh dosiahnuť.

Pri zostavovaní rozpočtu je možné vychádzať zo skutočností minulého roka, v ktorej sú zohľadnené budúce zámery a strategické smerovanie podniku. Tie sa môžu týkať rozšírenia výroby, vývoja nových produktov, zmien v technológii a organizácii výroby a pod. Návrh plánu je korigovaný pripomienkami dotknutých útvarov vždy s ohľadom na dosiahnutie vytýčených cieľov. **Cieľom tohto procesu je zostaviť taký plán, ktorý bude s minimom potrebných úprav v priebehu roka smerodajným nástrojom riadenia podnikových financií.** Schválený finančný plán je následne rozpracovaný do čiastkových plánov (rozpočtov) pre jednotlivé vnútropodnikové útvary.

**Mimoriadny význam má rozpočtovanie a rozpočty v oblasti riadenia režijných nákladov.** Vďaka rozpočtovaniu režijných nákladov je totiž podnikateľ schopný vypočítať prirážky réžií v predbežnej kalkulácii vlastných nákladov výkonu. A naopak predbežné kalkulácie poskytujú rozpočtom údaje o priamych nákladoch.

Obr. č. 1: Vzťah kalkulácií a rozpočtov



Jednoducho povedané, rozpočty zostavujeme aj z toho dôvodu, aby sme vedeli vypočítať nákladovú cenu za konkrétny výkon (výrobok, službu).

Ak zhrnieme fakty, ktoré sme sa dozvedeli, môžeme konštatovať, že rozpočtovanie umožňuje predovšetkým:

- **stanovovať úlohy v oblasti nákladov a konkretizovať zodpovednosť za ich vznik** na jednotlivé vnútropodnikové strediská,
- **kontrolovať hospodárnosť** v jednotlivých vnútropodnikových strediskách,
- **poskytovať podklady pre stanovenie sadziieb (prirážok) výrobnéj, odbytovej a správnej réžií** v predbežných kalkuláciách nákladov jednotlivých výkonov.

Pomôckou na to, aby sme sa nestratili v pojmoch, je nasledovná tabuľka vymedzujúca rozdiely medzi rozpočtom a kalkuláciou.

Obr. č. 2: Hlavné rozdiely medzi rozpočtom a kalkuláciou

Rozdiely	
Rozpočet	Kalkulácia
1. Zostavuje sa na určité obdobie	1. Zostavuje sa na výkon, alebo určitý počet výkonov
2. Je zameraný na náklady a výnosy	2. Je zameraná na náklady
3. V oblasti nákladov je prvoradé hľadisko zodpovednosti za vznik nákladov	3. V oblasti nákladov je prvoradé hľadisko účelu ich vynaloženia
4. Týka sa najmä vnútropodnikových útvarov	4. Týka sa výkonov (výrobkov, služieb)
5. Je podrobnejší v oblasti režijných nákladov	5. Režijné náklady sumarizuje v niekoľkých položkách, nehovorí o tom, koľko režijných nákladov výkon spotreboval, ale koľko režijných nákladov sme výkonu pridelili

## Druhy rozpočtov

vzhľadom na rôznorodé požiadavky vzťahujúce sa k ekonomickému riadeniu podnikov sa v praxi vyvinuli rôzne druhy rozpočtov. Možno ich členiť z viacerých hľadísk, najdôležitejšími sú:

### 1. podľa dĺžky rozpočtovaného obdobia

- krátkodobý rozpočet – jeho časový úsek neprekračuje dĺžku výrobného/obchodného cyklu, spravidla ide o ročný rozpočet s členením na jednotlivé štvrtroky, resp. mesiace,
- dlhodobý rozpočet – ide o časové obdobie dlhšie ako jeden rok.

### 2. podľa organizačného stupňa

- podnikové rozpočty za podnik ako celok
- vnútropodnikové rozpočty za jednotlivé hospodárske strediská.

### 3. podľa obsahu (nazývané aj funkčné rozpočty)

- úlohy v nich podnikateľ stanovuje bez ohľadu na to, ktoré útvary sú zodpovedné za ich realizáciu

- rozpočet výnosov (plán tržieb),
- rozpočet objemu výroby,
- rozpočet výsledku hospodárenia (plán výnosov, nákladov a zisku),
- rozpočet peňažných prostriedkov (plán peňažných tokov),
- rozpočtovú súvahu (plánovaná bilancia),
- rozpočet nákupu surovín a materiálu,
- rozpočet marketingových nákladov,
- rozpočet osobných nákladov,
- rozpočet režijných nákladov.

### 4. podľa vnútropodnikových stredísk

Pri vymedzovaní obsahu rozpočtu nákladov stredísk sa uplatňuje zásada, že je do nich potrebné rozdeliť všetky náklady, ktoré v stredisku vznikajú.

- rozpočty stredísk hlavnej výroby,
- rozpočty stredísk pomocných činností,
- rozpočty stredísk ostatných činností,
- rozpočty stredísk správnej činnosti,
- rozpočet zásobovacej činnosti,
- rozpočet odbytových činností,
- súhrnný rozpočet.

Rozhodnutie o tom, ktoré rozpočty sa budú v podniku zostavovať, závisí od mnohých faktorov, najmä však od:

- **Velkosti podniku** – väčšie podniky zostavujú rozmanitejšie a komplexnejšie rozpočty pretože aj činnosti v nich sú početnejšie a rozmanitejšie.
- **Druhu a charaktere činnosti** – rozdielne požiadavky budú na rozpočty vo výrobnom podniku, obchodnom podniku či podniku služieb.
- **Dĺžky rozpočtového obdobia** – niektoré rozpočty sú vhodné len na krátke časové obdobia, iné možno zostaviť aj na dlhšie obdobie. V každom prípade dĺžku rozpočtového obdobia určuje schopnosť podnikateľa dostatočne relevantne odhadnúť budúci vývoj.

## DOMÁCA ÚLOHA



## POUŽITÁ LITERATÚRA



- Cook, A. R.: *Finance pro nefinančníky*. Alfa Publishing, Praha 2006
- Kupkovič, M. a kol: *Kalkulácie a rozpočty*, Sprint, Bratislava 2002

## Zdroje štúdia:

- [www.dominanta.sk](http://www.dominanta.sk)

# Hlavné rozdiely medzi rozpočtom a kalkuláciou

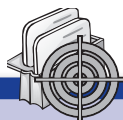
<b>Rozdiely</b>	
<i>Rozpočet</i>	<i>Kalkulácia</i>
1. Zostavuje sa na určité obdobie	1. Zostavuje sa na výkon, alebo určitý počet výkonov
2. Je zameraný na náklady a výnosy	2. Je zameraná na náklady
3. V oblasti nákladov je prvoradé hľadisko zodpovednosti za vznik nákladov	3. V oblasti nákladov je prvoradé hľadisko účelu ich vynaloženia
4. Týka sa najmä vnútropodnikových útvarov	4. Týka sa výkonov (výrobkov, služieb)
5. Je podrobnejší v oblasti režijných nákladov	5. Režijné náklady sumarizuje v niekoľkých položkách.
	6. Nehovorí o tom, koľko režijných nákladov výkon spotreboval, ale koľko režijných nákladov sme výkonu prideliť.





# Úvod do finančnej analýzy

## CIEĽ LEKCIE



Vedieť, na čo slúži finančná analýza v podniku.  
Ovládať základné odborné termíny, postup a niektoré metódy finančnej analýzy. Oboznámiť sa so základnými pravidlami financovania podniku.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Finančná analýza je neodmysliteľnou súčasťou finančného riadenia podniku, lebo pôsobí ako spätná informácia o tom, kam sa podnik v jednotlivých oblastiach finančného riadenia dostal, v ktorých oblastiach sa podniku ciele podarilo naplniť a naopak, v ktorých oblastiach podnik za očakávaniami zaostáva.

Úlohou finančnej analýzy je určiť, ktoré činitele a s akou intenzitou sa podieľali na vytvorení aktuálnej finančnej situácie. O finančnej situácii niekedy hovoríme aj ako o „finančnom zdraví“ podniku.

## DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

# 76

## ZÁKLADNÉ POJMY



- majetková štruktúra
- kapitálová štruktúra
- čistý prevádzkový kapitál
- stavové a tokové ukazovatele
- horizontálna a vertikálna analýza výkazov

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- priesvitka

### Metódy

- výklad
- individuálna práca

## ČASOVÝ HARMONOGRAM



### Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky ..... 5
2. Aktivita „Doplňovačka“ ..... 15
3. Výklad teórie..... 25

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Účtovníctvo  
Hospodárske výpočty



Finančná analýza je neodmysliteľnou súčasťou finančného riadenia podniku, lebo pôsobí ako spätná informácia o tom, kam sa podnik v jednotlivých oblastiach finančného riadenia dostal, v ktorých oblastiach sa podniku ciele podarilo naplniť a naopak, v ktorých oblastiach podnik za očakávaniami zostáva.

Úlohou finančnej analýzy je určiť, ktoré činitele a s akou intenzitou sa podieľali na vytvorení aktuálnej finančnej situácie. O finančnej situácii niekedy hovoríme aj ako o „finančnom zdraví“. Finančná analýza predstavuje základný zdroj posudzovania ekonomických procesov podniku a vytvára predpoklad správneho finančného rozhodovania do budúcnosti.

### Význam finančnej analýzy

Význam finančnej analýzy spočíva v tom, že kvantifikuje ekonomické javy a kvalitatívne ich hodnotí, posudzuje hospodársku činnosť podniku a jej výsledky. Pravidelné meranie výkonnosti vám pomôže:

- kontrolovať, hodnotiť doterajšiu činnosť podniku a vysvetliť prebiehajúce procesy, príčiny ich vzniku a následky, ktoré môžu spôsobiť,
- identifikovať problémové oblasti skôr, ako sa vymknú spod kontroly,
- získavať a vyhodnocovať informácie ako podklady pre zlepšovanie účinnosti riadenia podniku (napríklad oddeľovať ziskové výrobky od stratových, určovať oblasti, v ktorých je možné znížiť náklady atď.)
- ako nevyhnutný podklad pri príprave, realizácii a kontrole dôležitých finančných rozhodnutí,
- umožniť podnikateľovi nazerať na podnik optikou okolia, t. j. posudzovať spoločnosť tak, ako ju na základe výsledkov posudzujú nezainteresované osoby zvonka.

Je dôležité zapamätať si, že pri hodnotení výkonnosti podnikateľovi výsledky nepovedia, prečo sa niečo stalo. Odchýlka je len dôsledkom zmien, ktoré sa realizovali, a podnikateľ po pravých príčinách musí často pátrať.

### Pre koho je finančná analýza určená?

Informácie, ktoré súvisia s finančnou situáciou podniku, sú predmetom záujmu mnohých subjektov, prichádzajúcich do kontaktu s podnikom. V krajinách s fungujúcou trhovou ekonomikou možno informácie o finančnej situácii podnikov získať od súkromných, ale aj štátnych inštitúcií.

*Zákon o účtovníctve č. 431/2002 Z. z. v znení neskorších noviel ukladá obchodným spoločnostiam povinnosť zverejňovať účtovnú závierku uložením do zbierky listín obchodného registra, pričom sa zverejňuje úplná účtovná závierka, ktorá zahŕňa súvahu, výkaz ziskov a strát a poznámky k účtovnej závierke. Riadna i mimoriadna účtovná závierka sa ukladá do zbierky listín obchodného registra do 30 dní po schválení kompetentnými orgánmi spoločnosti.*

Výsledky finančnej analýzy poskytujú cenné informácie nielen pre vlastné riadenie podniku, ale i pre iné subjekty, ktoré nie sú súčasťou podniku. Medzi tieto subjekty patria subjekty z obr. č. 1.

Obrázok č. 1: Subjekty využívajúce finančnú analýzu



Tieto konkrétne skupiny sú zainteresované na informáciách z finančnej analýzy z rôznych dôvodov. Napríklad majitelia a investori sa zaujímajú o finančné informácie o podniku z hľadiska:

- investičného – toto hľadisko predstavuje základ pre rozhodovanie o budúcich investíciách,
- kontrolného – toto hľadisko uplatňuje majiteľ, akcionár voči manažérom podniku z dôvodu, že im dal značnú voľnosť pri riadení majetku. Rieši sa to formou výrobných a čiastkových správ o finančnom stave podniku

## Zdroje informácií pre finančnú analýzu

Najdôležitejším zdrojom informácií pre vonkajšie účely finančnej analýzy je finančné účtovníctvo. Poskytovanie vnútorných informácií sa zabezpečuje v rámci nákladového a manažérskeho účtovníctva (vnútro podnikové účtovníctvo). Sumarizované informácie ponúkajú účtovné výkazy.

Podniky, ktoré účtujú v sústave jednoduchého účtovníctva, používajú tieto účtovné výkazy:

- výkaz o majetku a záväzkoch,
- výkaz o príjmoch a výdavkoch.

V prípade podnikov účtujúcich v sústave podvojného účtovníctva ide o tieto účtovné výkazy:

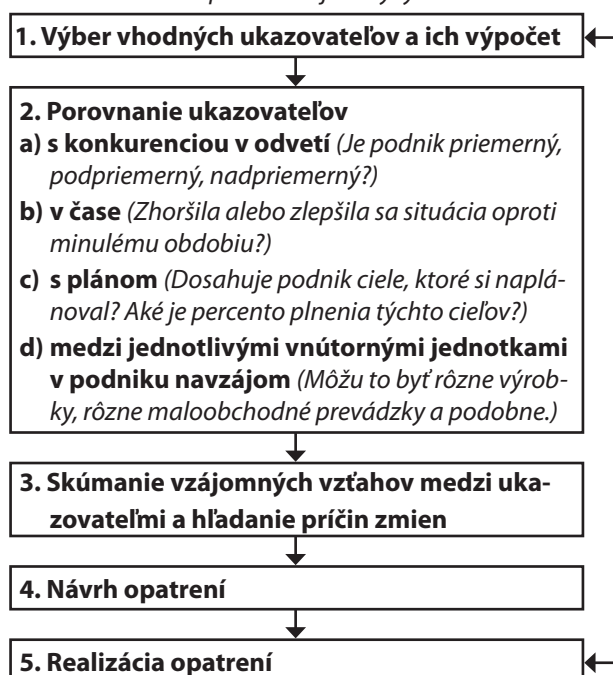
- súvaha (bilancia),
- výkaz ziskov a strát,
- výkaz peňažných tokov (výkaz Cash flow),
- príloha k účtovnej uzávierke.

## Postup finančnej analýzy

Pred samotným definovaním postupu finančnej analýzy (ďalej FA) je potrebné zabezpečiť spoľahlivé údaje a zvoliť postup tak, aby rešpektoval logickú a chronologickú nadväznosť jednotlivých krokov.

Štandardný postup finančnej analýzy pozostáva z týchto logických, chronologicky usporiadaných a nadväzujúcich etáp (krokov):

Obrázok č. 2: Postup finančnej analýzy



## Metódy finančnej analýzy

Na účely finančnej analýzy sa používajú dve základné rozborové metódy:

1. **Analýza absolútnych ukazovateľov**, ktorá využíva údaje priamo obsiahnuté v účtovných výkazoch. Okrem sledovania zmien absolútnych hodnôt ukazovateľov v čase sa obvykle zisťujú aj relatívne (percentuálne) zmeny.
2. **Analýza pomerových ukazovateľov** (tzv. pomerová analýza).

Obe metódy vychádzajú z absolútnych ukazovateľov, a to tak **stavových**, ktoré podnikateľovi ukazujú momentálny stav majetku a záväzkov a pochádzajú zo súvahy, ako aj **tokových**, ktoré vyjadrujú objem za určité obdobie a nájdeme ich vo výkaze ziskov a strát a výkaze peňažných tokov. Pri stavových ukazovateľoch sa odporúča vypočítavať ich priemer, aby vernejšie odrážali realitu.

### 1. Analýza absolútnych ukazovateľov

Porovnávanie ukazovateľov v čase sa nazýva **horizontálna (trendová) analýza**. Horizontálna analýza vychádza z výsledkov uvedených v účtovných výkazoch. Pri výpočtoch sa do úvahy berú tak zmeny absolútnych hodnôt, ako aj percentuálne zmeny jednotlivých položiek po riadkoch – horizontálne. Nástrojom vyhodnocovania trendovej analýzy sú rôzne druhy indexov (viď názorný príklad).

Pri **vertikálnej analýze** súvahy posudzujeme jednotlivé zložky majetku a kapitálu, hovoríme tiež o majetkovej a kapitálovej štruktúre podniku.

**Majetková štruktúra** zisťuje podiel jednotlivých položiek majetku na celkovom objeme v percentuálnom vyjadrení. Na základe sledovania majetkovej štruktúry podniku je potom možné robiť určité opatrenia na zníženie (zvýšenie) určitej položky. Na druhej strane sledovanie majetkovej štruktúry slúži aj pre zistenie a zabezpečenie likvidity podniku. Majetková štruktúra napovedá o časovom rozlíšení majetku z hľadiska doby držania v podniku na (stále/dlhodobé aktíva a obežné/krátkodobé aktíva) a štruktúre likvidnosti majetku, teda rýchlosti premeny na peňažné prostriedky. Z tohto hľadiska čle-

níme položky majetku na likvidné a menej likvidné položky.

**Kapitálová štruktúra** zisťuje podiel jednotlivých zložiek kapitálu na celkovom objeme kapitálu/zdrojov, za ktoré bol majetok podniku obstaraný. Nazýva sa tiež finančnou štruktúrou, ktorá zisťuje zadlženosť (finančnú samostatnosť podniku). Finančné zdroje podniku môžeme členiť podľa viacerých kritérií, z ktorých najčastejšie používané členenie je podľa obrázka č. 3.

Obrázok č. 3: Členenie finančných zdrojov podniku.

Kritérium	Finančné zdroje			
zdroj	interné		externé	
vlastník	vlastné	cudzie	vlastné	cudzie
spôsob tvorby/čas	z vlastnej činnosti podniku	zo zmeny štruktúry majetku	krátkodobé	dlhodobé

Pri tomto členení nemôžeme zamieňať interné zdroje vlastnými zdrojmi a externé zdroje cudzími zdrojmi. Interné zdroje sú totiž širším pojmom, ktorý zahŕňa interné zdroje, vytvorené vlastnou činnosťou podniku a tú časť externých zdrojov, ktorá má charakter zdrojov vlastníkov. Cudzie zdroje sú potom užším pojmom, pretože zahŕňajú všetky externé zdroje, znížené o vklady vlastníkov.

Majetkovú a kapitálovú štruktúru môžeme sledovať izolovane pre stranu aktív aj pasív, t. j. vypočítavame podiel jednotlivých položiek na celkovom majetku/kapitáli spoločnosti, ale aj vo vzájomných súvislostiach. Rámec posudzovania určujú základné pravidlá financovania, ktoré sme už okrajovo spomenuli v iných lekciách.

Medzi **základné pravidlá financovania** patrí:

1. **Zlaté bilančné pravidlo**, ktoré vyžaduje, aby bol neobežný majetok krytý dlhodobým majetkom, čiže vlastným kapitálom a dlhodobým cudzím kapitálom.  
(vlastný + dlhodobý cudzí kapitál) / neobežný majetok  $\geq 1$

Hodnota ukazovateľa by mala byť **vyššia ako 1**. **Ak platí** takáto situácia, hovoríme, že podnik je **prekapitalizovaný**, čo svedčí o jeho finančnej stabilite. Neplatí však pravidlo, „čím vyšší ukazovateľ, tým lepšie“, pretože dlhodobé zdroje sú spravidla drahšie ako krátkodobé a používať ich vo veľkej miere na krátkodobé potreby by bolo veľmi neehospodárne. Opačným prípadom je hodnota ukazovateľa nižšia ako 1, ktorá svedčí o tom, že časť neobežného majetku je financovaná z krátkodobých zdrojov. Stav, keď je podnik **podkapitalizovaný**, je nebezpečný a v relatívne krátkej dobe môže viesť k insolventnosti.

Obrázok č. 4: Čistý prevádzkový kapitál

Súvaha	
Dlhodobý majetok (stále aktíva)	Vlastný kapitál / imanie
Čistý prevádzkový kapitál	Dlhodobý cudzí kapitál
Krátkodobý majetok (obežné aktíva)	Krátkodobý cudzí kapitál
$\Sigma$ majetok	= $\Sigma$ Vl. imanie a záväzky

Časť obežného majetku, ktorá je financovaná dlhodobými zdrojmi, nazývame **čistý pracovný kapitál (ďalej ČPK)**. Z dôvodu, že v bilancii platí rovnosť aktív a pasív, môžeme ho vypočítať dvomi spôsobmi:

$$\text{ČPK} = \text{vlastný} + \text{dlhodobý cudzí kapitál} - \text{neobežný majetok, alebo}$$

$$\text{ČPK} = \text{obežný majetok} - \text{krátkodobé cudzí kapitál}$$

Interpretácia tohto rozdielového ukazovateľa je rovnaká ako v prípade pomerového ukazovateľa s tým rozdielom, že požadovaná hodnota má byť väčšia ako 0.

2. **Pravidlo jedna k jednej** požaduje, aby stav finančných zdrojov v pokladni, na bankovom účte a v pohľadávkach nebol menší ako krátkodobé cudzie zdroje.

3. **Pravidlo dva ku jednej** hovorí o tom, aby celkové obežné aktíva boli 2x väčšie než krátkodobé cudzie zdroje.
4. **Pravidlo vyrovňovania rizík** je označované aj ako pravidlo vertikálnej kapitálovej štruktúry. Toto pravidlo požaduje, aby pomer vlastného kapitálu k cudzím zdrojom bol minimálne 1:1. Týmto pravidlom sa znižuje sila finančnej páky a predstavuje pomerne konzervatívny (opatrný) prístup k financovaniu podniku.



### 1. Výklad hlavnej myšlienky

Finančná analýza je neodmysliteľnou súčasťou finančného riadenia podniku, lebo pôsobí ako spätná informácia o tom, kam sa podnik v jednotlivých oblastiach finančného riadenia dostal, v ktorých oblastiach sa podniku ciele podarilo naplniť a naopak, v ktorých oblastiach podnik za očakávaniami zaostáva. Úlohou finančnej analýzy je určiť, ktoré činitele a s akou intenzitou sa podieľali na vytvorení aktuálnej finančnej situácie. O finančnej situácii niekedy hovoríme aj ako o „finančnom zdraví“ podniku.

### 2. Aktivita „Doplňovačka“

Vhodným začiatkom hodiny je opakovanie vedomostí, ktoré študenti nadobudli v lekciiach kurzu o finančných výkazoch. Rozdajte študentom pripravené pracovné listy. Na riešenie nechajte študentom maximálne 10 minút. Následne vyzvite jedného dobrovoľníka, aby odprezentoval svoje riešenia ostatným. O prípadných nejasnostiach, resp. chybách, spoločne diskutujte.

#### „Doplňovačka“ riešenie:

Rozdiel medzi výkazom ziskov a strát a súvahou môžeme vysvetliť na príklade videokazety. Zatiaľ čo výkaz ziskov a strát vyjadruje (1. **priebeh**) obrazu, súvaha podáva obraz, keď videokazetu (2. **zastavíme**).

Súvaha je teda výkaz o stave majetku k určitému dátumu a neukazuje (3. **tok**) peňazí v priebehu finančného roka. Táto informácia je obsiahnutá vo výkaze ziskov a strát. Na ľavej strane súvahy zistíme, čo podnik (4. **vlastní**) a čo mu (5. **dlžia**) ďalšie ekonomické subjekty. Na pravej strane nájdeme, akým spôsobom sú aktíva podniku (6. **financované**). Ide o pasíva spoločnosti, inými slovami povedané, čo podnik (7. **dlží**) iným ekonomickým subjektom a čo hradí z (8. **vlastných**) zdrojov.

Výkaz ziskov a strát podáva prehľad o (9. **nákladoch**), teda o tom, koľko peňazí podnik vydal v určitom období a (10. **výnosoch**), ktoré vyjadrujú množstvo peňazí, ktoré podnik získal predajom svojich výrobkov a služieb v danom období. Rozdiel medzi nimi tvorí (11. **výsledok hospodárenia**).

Slabou stránkou výkazu ziskov a strát je skutočnosť, že výsledok hospodárenia za účtovné obdobie (zisk alebo strata) je veľmi často odlišný ako stav (12. **hotovosti**) vytvorený podnikom. Dôvodom je fakt, že v podvojnom účtovníctve sa náklady i výnosy nemusia (13. **rovnať**) hotovostným tokom daného obdobia. Reálne finančné toky v podniku z tohto dôvodu najlepšie zachytáva výkaz (14. **finančných tokov - cash flow**).

### 3. Výklad učebného textu

Pokračujte výkladom látky – postupujte pri tom v súlade s učebným textom. V rámci výkladu teórie je potrebné zamerať sa na vysvetlenie základnej terminológie finančnej analýzy, postupu a metód finančnej analýzy, ktoré budú študenti aplikovať na konkrétnom príklade na ďalších hodinách. K dispozícii máte priesvitku „Horizontálna analýza súvahy“.





# Doplňovačka

## **Doplňte chýbajúce výrazy:**

Rozdiel medzi výkazom ziskov a strát a súvahou môžeme vysvetliť na príklade videokazety. Zatiaľ čo výkaz ziskov a strát vyjadruje (1.\_\_\_\_\_) obrazu, súvaha podáva obraz, keď videokazetu (2.\_\_\_\_\_).

Súvaha je teda výkaz o stave majetku k určitému dátumu a neukazuje (3.\_\_\_\_\_) peňazí v priebehu finančného roka. Táto informácia je obsiahnutá vo výkaze ziskov a strát. Na ľavej strane súvahy zistíme, čo podnik (4.\_\_\_\_\_) a čo mu (5.\_\_\_\_\_) ďalšie ekonomické subjekty. Na pravej strane nájdeme, akým spôsobom sú aktíva podniku (6.\_\_\_\_\_). Ide o pasíva spoločnosti, inými slovami povedané, čo podnik (7.\_\_\_\_\_) iným ekonomickým subjektom a čo hradí z (8.\_\_\_\_\_) zdrojov.

Výkaz ziskov a strát podáva prehľad o (9.\_\_\_\_\_), teda o tom, koľko peňazí podnik vydal v určitom období a (10.\_\_\_\_\_), ktoré vyjadrujú množstvo peňazí, ktoré podnik získal predajom svojich výrobkov a služieb v danom období. Rozdiel medzi nimi tvorí (11.\_\_\_\_\_). Slabou stránkou výkazu ziskov a strát je skutočnosť, že výsledok hospodárenia za účtovné obdobie (zisk alebo strata) je veľmi často odlišný ako stav (12.\_\_\_\_\_) vytvorený podnikom. Dôvodom je fakt, že v podvojnom účtovníctve sa náklady i výnosy nemusia (13.\_\_\_\_\_) hotovostným tokom daného obdobia. Reálne finančné toky v podniku z tohto dôvodu najlepšie zachytáva výkaz (14.\_\_\_\_\_).





# Úvod do finančnej analýzy

Finančná analýza je neodmysliteľnou súčasťou finančného riadenia podniku, pretože pôsobí ako spätná informácia o tom, kam sa podnik v jednotlivých oblastiach finančného riadenia dostal, v ktorých oblastiach sa podniku ciele podarilo naplniť a naopak, v ktorých oblastiach podnik za očakávaniami zaostáva. Úlohou finančnej analýzy je určiť, ktoré činitele a s akou intenzitou sa podieľali na vytvorení aktuálnej finančnej situácie.

Výsledky finančnej analýzy poskytujú cenné informácie nielen pre vlastné riadenie podniku, ale i pre iné subjekty, ktoré nie sú súčasťou podniku. Medzi tieto subjekty patria:

Obrázok č. 1: Subjekty využívajúce finančnú analýzu



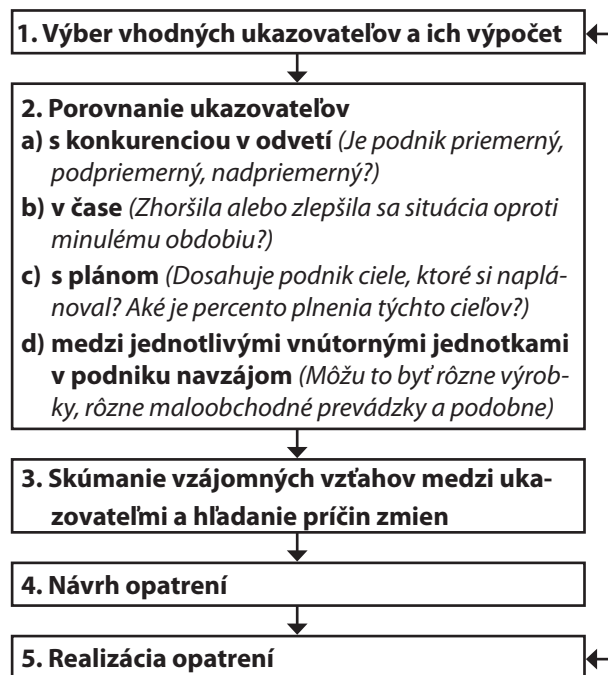
Najdôležitejším zdrojom informácií pre vonkajšie účely finančnej analýzy je finančné účtovníctvo. Sumarizované informácie ponúkajú účtovné výkazy.

## Postup finančnej analýzy

Pred samotným definovaním postupu FA je potrebné zabezpečiť spoľahlivé údaje a zvoliť postup tak, aby rešpektoval logickú a chronologickú nadväznosť jednotlivých krokov.

Štandardný postup finančnej analýzy pozostáva z týchto logických, chronologicky usporiadaných a nadväzujúcich etáp (krokov).

Obrázok č. 2: Postup finančnej analýzy



## Metódy finančnej analýzy

Na účely finančnej analýzy sa používajú dve základné rozborové metódy:

1. **Analýza absolútnych ukazovateľov**, ktorá využíva údaje priamo obsiahnuté v účtovných výkazoch. Okrem sledovania zmien absolútnych hodnôt ukazovateľov v čase sa obvykle zisťujú aj relatívne (percentuálne) zmeny.
2. **Analýza pomerových ukazovateľov** (tzv. pomerová analýza).

Obe metódy vychádzajú z absolútnych ukazovateľov, a to tak **stavových**, ktoré podnikateľovi ukazujú momentálny stav majetku a záväzkov a pochádzajú zo súvahy, ako aj **tokových**, ktoré vyjadrujú objem za určité obdobie a nájdeme ich vo výkaze ziskov a strát a výkaze peňažných tokov. Pri stavových ukazovateľoch sa odporúča vypočítavať ich priemer, aby vernejšie odrážali realitu.

### 1. Analýza absolútnych ukazovateľov

Porovnávanie ukazovateľov v čase sa nazýva **horizontálna (trendová) analýza**. Horizontálna analýza vychádza z výsledkov uvedených v účtovných

výkazoch. Pri výpočtoch sa do úvahy berú tak zmeny absolútnych hodnôt, ako aj percentuálne zmeny jednotlivých položiek po riadkoch – horizontálne. Nástrojom vyhodnocovania trendovej analýzy sú rôzne druhy indexov (viď názorný príklad).

**Pri vertikálnej analýze** súvahy posudzujeme jednotlivé zložky majetku a kapitálu, hovoríme tiež o majetkovej a kapitálovej štruktúre podniku.

**Majetková štruktúra** zisťuje podiel jednotlivých položiek majetku na celkovom objeme v percentuálnom vyjadrení. Sledovanie majetkovej štruktúry slúži aj pre zistenie a zabezpečenie likvidity podniku. Majetková štruktúra napovedá o časovom rozlíšení majetku z hľadiska doby držania v podniku (stále/dlhodobé aktíva a obežné/krátkodobé aktíva) a štruktúre likvidnosti majetku, teda rýchlosti premeny na peňažné prostriedky. Z tohto hľadiska členíme položky majetku na likvidné a menej likvidné položky.

**Kapitálová štruktúra** zisťuje podiel jednotlivých zložiek kapitálu na celkovom objeme kapitálu/zdrojov, za ktoré bol majetok podniku obstaraný. Nazýva sa tiež finančnou štruktúrou, ktorá zisťuje zadlženosť (finančnú samostatnosť podniku). Finančné zdroje podniku môžeme členiť podľa viacerých kritérií, z ktorých najčastejšie používané členenie znázorňuje nasledujúci obrázok.

Obrázok č. 3: Členenie finančných zdrojov podniku

Kritérium zdroj	Finančné zdroje			
	interné		externé	
vlastník	vlastné	cudzie	vlastné	cudzie
spôsob tvorby / čas	z vlastnej činnosti podniku	zo zmeny štruktúry majetku	krátkodobé	dlhodobé

Majetkovú a kapitálovú štruktúru môžeme sledovať izolovane pre stranu aktív aj pasív, t. j. vypočítavame podiel jednotlivých položiek na celkovom majetku/kapitáli spoločnosti, ale aj vo vzájomných súvislostiach. Rámec posudzovania určujú základné pravidlá financovania, ktoré sme už okrajovo spomenuli v iných lekciách.

**Medzi základné pravidlá financovania patrí:**

1. **Zlaté bilančné pravidlo**, ktoré vyžaduje, aby bol neobežný majetok krytý dlhodobým majetkom, čiže vlastným kapitálom a dlhodobým cudzím kapitálom.

**(vlastný + dlhodobý cudzí kapitál) / neobežný majetok  $\geq 1$**

Hodnota ukazovateľa by mala byť vyššia ako 1. Ak platí takáto situácia, hovoríme, že podnik je prekapitalizovaný, čo svedčí o jeho finančnej stabilite. Neplatí však pravidlo, „čím vyšší ukazovateľ, tým lepšie“, pretože dlhodobé zdroje sú spravidla drahšie ako krátkodobé a používať ich vo veľkej miere na krátkodobé potreby by bolo veľmi ne hospodárne. Opačným prípadom je hodnota ukazovateľa nižšia ako 1, ktorá svedčí o tom, že časť neobežného majetku je financovaná z krátkodobých zdrojov. Stav, keď je podnik podkapitalizovaný, je nebezpečný a v relatívne krátkej dobe môže viesť k insolventnosti.

Obrázok č. 4: Čistý prevádzkový kapitál

Súvaha	
Dlhodobý majetok (stále aktíva)	Vlastný kapitál / imanie
Čistý prevádzkový kapitál	Dlhodobý cudzí kapitál
Krátkodobý majetok (obežné aktíva)	Krátkodobý cudzí kapitál
$\Sigma$ majetok	$= \Sigma$ V. imanie a záväzky

Časť obežného majetku, ktorá je financovaná dlhodobými zdrojmi, nazývame **čistý pracovný kapitál (ďalej ČPK)**. Keďže v bilancií platí rovnosť aktív a pasív, môžeme ho vypočítať dvomi spôsobmi:

**ČPK = vlastný + dlhodobý cudzí kapitál**  
– neobežný majetok, alebo

**ČPK = obežný majetok – krátkodobé cudzí kapitál**

Interpretácia tohto rozdielového ukazovateľa je rovnaká ako v prípade pomerového ukazovateľa s tým rozdielom, že požadovaná hodnota má byť väčšia ako 0.

2. **Pravidlo jedna k jednej** požaduje, aby stav finančných zdrojov v pokladni, na bankovom účte a v pohľadávkach nebol menší ako krátkodobé cudzie zdroje.
3. **Pravidlo dva ku jednej** hovorí o tom, aby celkové obežné aktíva boli 2x väčšie než krátkodobé cudzie zdroje.
4. **Pravidlo vyrovnávania rizík** je označované aj ako pravidlo vertikálnej kapitálovej štruktúry. Toto pravidlo požaduje, aby pomer vlastného kapitálu k cudzím zdrojom bol minimálne 1:1. Týmto pravidlom sa znižuje sila finančnej páky a predstavuje pomerne konzervatívny (opatrný) prístup k financovaniu podniku.

#### DOMÁCA ÚLOHA



Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna úloha.

#### POUŽITÁ LITERATÚRA



- Blaha, Z. S. – Jindřichovská, I.: *Jak posoudit finanční zdraví firmy*. Management Press, Praha 2006
- Cook, R. A.: *Finance pro nefinančníky*, Alfa Publishing, Praha 2006
- Sedláček, J.: *Účetní data v rukou manažera*. Praxe Manažera, Computer Press, Praha 2001
- Synek, M. a kol: *Manažerská ekonomika*. Grada Publishing, Praha 2007



# HORIZONTALNA ANALÝZA SÚVAHY

Položka súvahy	Bežné obdobie	Minulé obdobie	Zmena	
			v €	v %
<b>A. Pohľadávky za upísané vlastné imanie</b>	€ 0	€ 0	€ 0	0 %
<b>B. Neobežný majetok</b>	€ 98 000	€ 83 000	€ 15 000	18 %
Dlhodobý nehmotný majetok	€ 0	€ 0	€ 0	0 %
Dlhodobý hmotný majetok	€ 98 000	€ 83 000	€ 15 000	18 %
Budovy a stavby	€ 50 000	€ 49 000	€ 1 000	2 %
Stroje a zariadenia	€ 28 000	€ 20 000	€ 8 000	40 %
Dopravné prostriedky	€ 20 000	€ 14 000	€ 6 000	43 %
Dlhodobý finančný majetok	€ 0	€ 0	€ 0	0 %
<b>C. Obežný majetok</b>	€ 127 000	€ 111 000	€ 16 000	14 %
Zásoby	€ 52 000	€ 52 000	€ 0	0 %
Dlhodobé pohľadávky	€ 0	€ 1 000	-€ 1 000	-100 %
Krátkodobé pohľadávky	€ 65 000	€ 46 000	€ 19 000	41 %
Finančné účty	€ 10 000	€ 12 000	-€ 2 000	-17 %
<b>D. Časové rozlíšenie</b>	€ 0	€ 0	€ 0	0 %
<b>Spolu majetok (A+B+C+D)</b>	<b>€ 225 000</b>	<b>€ 194 000</b>	<b>€ 31 000</b>	<b>16 %</b>

<b>A. Vlastné imanie</b>	€ 95 000	€ 81 000	€ 14 000	17 %
Základné imanie	€ 50 000	€ 50 000	€ 0	0 %
Kapitálové fondy	€ 1 000	€ 1 000	€ 0	0 %
Fondy zo zisku	€ 0	€ 0	€ 0	0 %
VH minulých rokov	€ 20 000	€ 13 000	€ 7 000	54 %
VH za účtovné obdobie	€ 24 000	€ 17 000	€ 7 000	41 %
<b>B. Záväzky</b>	<b>€ 130 000</b>	<b>€ 113 000</b>	<b>€ 17 000</b>	<b>15 %</b>
Rezervy	€ 0	€ 0	€ 0	0 %
Dlhodobé záväzky	€ 0	€ 0	€ 0	0 %
Krátkodobé záväzky voči dodávateľom	€ 28 000	€ 29 000	-€ 1 000	-3 %
Krátkodobé záväzky voči zamestnancom	€ 2 000	€ 3 000	-€ 1 000	-33 %
Bankové úvery a výpomoci	€ 100 000	€ 81 000	€ 19 000	23 %
Dlhodobé bankové úvery	€ 50 000	€ 40 000	€ 10 000	25 %
Krátkodobé bankové úvery	€ 50 000	€ 41 000	€ 9 000	22 %
<b>C. Časové rozlíšenie</b>	€ 0	€ 0	€ 0	0 %
<b>Spolu vlastné imanie a záväzky (A+B+C)</b>	<b>€ 225 000</b>	<b>€ 194 000</b>	<b>€ 31 000</b>	<b>16 %</b>

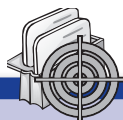
**Poznámka:** Podobne možno porovnávať aj výkaz ziskov a strát a výkaz peňažných tokov.





# Analýza pomerových finančných ukazovateľov

## CIEĽ LEKCIE



Spoznať konštrukciu základných pomerových ukazovateľov finančnej analýzy. Vedieť vypočítať ukazovatele a správne ich interpretovať.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Pomerové ukazovatele patria medzi najobľúbenejšie a tiež najrozšírenejšie metódy finančnej analýzy, pretože umožňujú získať rýchly obraz o základných finančných charakteristikách podniku. Ich výpočtom sa však finančná analýza nekončí, skôr len začína. Dôvodom je ich nízka schopnosť vysvetľovať javy v podniku, preto sa v podnikoch využívajú hlavne ako indikátory zmien vo finančnom zdraví. Pomerové ukazovatele vyjadrujú vzťah medzi dvoma absolútnymi ukazovateľmi prostredníctvom ich podielu.

## DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

77

## ZÁKLADNÉ POJMY



- ukazovatele rentability
- ukazovatele aktivity
- ukazovatele zadlženosti
- ukazovatele likvidity
- ukazovatele trhovej hodnoty

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- priesvitka
- kalkulačka

### Metódy

- výklad
- skupinová práca

## ČASOVÝ HARMONOGRAM



### Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky ..... 5
2. Výklad teórie ..... 20
3. Riešenie príkladu ..... 20

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Účtovníctvo  
Podniková ekonomika  
Hospodárske výpočty



Pomerové ukazovatele patria medzi najobľúbenejšie a tiež najrozšírenejšie metódy finančnej analýzy, pretože umožňujú získať rýchly obraz o základných finančných charakteristikách podniku. Sú však len pomocníkom analýzy, pretože ich výpočtom sa analýza nekončí, skôr len začína. Dôvodom je ich nízka schopnosť vysvetľovať javy v podniku, preto sa v podnikoch využívajú hlavne ako indikátory zmien vo finančnom zdraví. Pomerové ukazovatele sú obľúbené najmä preto, že umožňujú:

- získať okamžitý prehľad o základnej finančnej situácii podniku,
- realizovať porovnávanie v čase (trendová analýza),
- porovnávať podobné podniky (komparatívna analýza).

Pomerové ukazovatele vyjadrujú vzťah medzi dvoma absolútnymi ukazovateľmi (stavovými, rozdielovými alebo tokovými) prostredníctvom ich podielu. Tieto ukazovatele môžu byť **podielové**, ktoré vyjadrujú pomer určitej zložky z celku, alebo **vzťahové**, ktoré vyjadrujú vzájomný pomer medzi dvoma nezávislými veličinami. Príkladom podielového ukazovateľa je pomer dlhodobého majetku na celkových aktívach, príkladom vzťahového ukazovateľa je pomer čistého zisku k vlastnému kapitálu.

#### Podľa oblastí finančnej analýzy sa pomerové ukazovatele obvykle členia na:

- 1) ukazovatele rentability,
- 2) ukazovatele aktivity,
- 3) ukazovatele zadlženosti,
- 4) ukazovatele likvidity,
- 5) ukazovatele trhovej hodnoty (kapitálového trhu).

#### 1. Ukazovatele rentability/výnosnosti

Pri ukazovateľoch rentability sa používajú rôzne úrovne zisku, pre lepšiu orientáciu si ich najskôr zopakujeme:

**EAT (Earnings after taxes)** » zisk po zdanení + daň z príjmov

**EBT (Earnings before taxes)** » zisk pred zdanením + úroky z úverov

**EBIT (Earnings before interest and taxes)** » zisk pred zdanením a úrokmi + odpisy a amortizácia

**EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization)** » zisk pred zdanením, úrokmi, odpismi a amortizáciou

#### • ROA (return on assets) - rentabilita celkových vložených aktív

$$ROA = \frac{EBIT \text{ (zisk pred zdanením a úrokmi)}}{\text{suma aktív}}$$

Ukazovateľ rentability celkových vložených aktív dáva do pomeru zisk s celkovými aktívami vynakladanými na podnikateľskú činnosť. V čitateli sa používajú rôzne modifikácie zisku. Pomocou zisku v podobe EBIT môžeme porovnávať podniky s rozdielnymi podmienkami zdanenia a s rozdielnou kapitálovou štruktúrou, pretože úroky za použitie cudzieho kapitálu do zisku v podobe EBIT rovnako ako daň z príjmu nevstupujú.

Ak by podnikateľ chcel rentabilitu merať aj s vplyvom daní a úrokov vyplácaných svojim veriteľom, musí do čitateľa dosadiť čistý zisk po zdanení zvýšený o zdanené úroky. Úrok, ktorý platíme je totiž naším nákladom, ktorý znižuje daňový základ a tým podnikateľovi znižuje daňovú povinnosť, čo sa prejaví úsporou na dani z príjmu.

$$ROA = \frac{\text{čistý zisk} + \text{úroky} (1 - \text{sadzba dane})}{\text{suma aktív}}$$

#### • ROE (return on equity) - rentabilita vlastného kapitálu

$$ROE = \frac{NET \text{ PROFIT (čistý zisk po zdanení)}}{EQUITY \text{ (vlastný kapitál)}}$$

Pomocou tohto ukazovateľa zisťujú vlastníci (akcionári, spoločníci, podielníci), aký výnos im pri naša investovaný kapitál a zároveň posudzujú, či je tento výnos dostatočne vysoký, aby kompenzoval podnikateľské riziko, ktoré znášajú. Pre investorov

je veľmi dôležité, aby výnosnosť vlastného kapitálu bola vyššia ako úrokové sadzby pri iných istejších formách investovania.

- **ROS (return on sales) - rentabilita tržieb**

$$ROS = \frac{EBT \text{ (zisk pred zdanením)}}{\text{tržby}}$$

Ukazovateľ hovorí o trhovej úspešnosti podniku, pretože nám prezrádza, koľko hrubého zisku zostane podnikateľovi z každej získanej jednotky tržieb. Do čitateľa dosadzujeme zisk pred zdanením. Ak chceme porovnávať rôzne podniky, mali by sme použiť zisk pred zdanením a úrokmi – EBIT, aby sme vylúčili vplyv rozdielnej kapitálovej štruktúry podnikov na výšku zisku.

- **PMOS (profit margin on sales) - zisková marža**

$$ROS = \frac{EBT \text{ (zisk pred zdanením)}}{\text{tržby}}$$

Zisková marža je len modifikáciou rentability tržieb a vyjadruje čistý zisk pripadajúci na jednotku tržieb. V čitateli používame výhradne čistý zisk po zdanení. Ak podnik dosahuje nižšie hodnoty ukazovateľa ako je odvetvový priemer, príčinou môžu byť nižšie ceny, vyššie náklady či dokonca kombináciu oboch faktorov.

## 2. Ukazovatele aktivity/obrátkovosti

Táto skupina ukazovateľov hovorí, ako hospodárne podnik nakladá so svojím majetkom. Ak má podnikateľ viac majetku ako je pre jeho činnosť účelné, dochádza ku zbytočným nákladom, ktoré znižujú jeho zisk. Naopak, ak má nedostatok majetku, musí sa vzdať mnohých potenciálne výhodných príležitostí a prichádza o výnosy. Ukazovatele aktivity sa obvykle udávajú prostredníctvom viazanosti kapitálu vo vybraných zložkách aktív a pasív, prostredníctvom obrátkovosti aktív, či dobou obratu aktív vyjadrenou počtom dní.

### Najpoužívanejšie ukazovatele aktivity:

- **Viazanosť celkových aktív (total assets turnover)**

$$\text{viazanosť celkových aktív} = \frac{\text{suma aktív}}{\text{tržby za rok}}$$

Prostredníctvom tohto ukazovateľa sa meria produkčná efektívnosť (výkonnosť) podniku. Čím je hodnota ukazovateľa nižšia, tým lepšie, čo znamená, že podnik na vysokú produkciu potrebuje minimum aktív (majetku).

- **Obrat celkových aktív (total assets turnover ratio)**

$$\text{obrat celkových aktív} = \frac{\text{tržby za rok}}{\text{suma aktív}}$$

Ukazovatele obratu hovoria o tom, koľkokrát sa aktíva uvedené v menovateli v podniku obrátia v tržbách za daný časový interval (v tomto prípade rok).

- **Obrat zásob (inventory turnover ratio)**

$$\text{obrat zásob} = \frac{\text{tržby za rok (resp. presnejšie náklady na obstaranie zásob)}}{\text{priemerný stav zásob}}$$

Ukazovateľ obratu zásob vypovedá o tom, koľkokrát sa zásoby v priebehu určitého obdobia predajú a znovu uskladnia. Vypovedáciu hodnotu tohto ukazovateľa znižuje skutočnosť, že ročné tržby sú vyjadrené vrátane ziskovej prirážky a zásoby sú ocenené v obstarávacích cenách. Z tohto dôvodu je vhodnejšie v čitateli zlomku použiť náklady na obstaranie zásob, nie tržby. Priemerný stav zásob môžeme vypočítať ako priemer začiatkovej a konečnej zásoby za sledované obdobie, resp. ako priemer konečných mesačných stavov zásob, ktorý je ešte presnejší. Čím je ukazovateľ obratu vyšší, tým menej finančných prostriedkov podnik viaže v zásobách. Vysoký obrat tiež zvyšuje dôveryhodnosť ukazovateľa bežnej likvidity.

- **Doba obratu zásob (inventory turnover)**

$$\text{doba obratu zásob} = \frac{\text{priemerný stav zásob}}{\text{priemerné denné tržby (resp. náklady na obstaranie)}}$$

Podobný ukazovateľ ako obrat zásob je doba obratu zásob. Vypovedá o priemernom počte dní, počas ktorých sú zásoby viazané v podniku do doby ich spotreby alebo predaja. Tento ukazovateľ možno počítať aj zvlášť pre jednotlivé druhy zásob a priemerných denných nákladov na ich obstaranie.

- **Doba obratu/inkasa pohľadávok**  
(average collection period)

$$\text{doba obratu/inkasa pohľadávok} = \frac{\text{priemerný stav pohľadávok z obchodného styku}}{\text{priemerné denné tržby na faktúry}}$$

Výsledkom ukazovateľa je priemerný počet dní, počas ktorých sú tržby zadržané v pohľadávkach. Cieľom podniku je inkasovať tržby čo najskôr. Ukazovateľ doby inkasa v značnej miere závisí od politiky obchodných podmienok, ktoré podnik voči odberateľom presadzuje. Ak je podnik príliš opatrný a poskytuje krátku dobu splatnosti svojich faktúr, inkasuje síce tržby skôr, ale voči konkurencii môže byť znevýhodnený do tej miery, že prichádza o časť potenciálnych tržieb.

- **Doba obratu záväzkov**  
(payables turnover ratio)

$$\text{doba obratu záväzkov} = \frac{\text{priemerný stav záväzkov z obchodného styku}}{\text{priemerné denné tržby na faktúry}}$$

V tomto prípade ide o obdobu ukazovateľa doby obratu pohľadávok s tým rozdielom, že doba obratu záväzkov vypovedá o tom, koľko dní podniku v priemere trvá, kým uhradí svoje záväzky voči dodávateľom. Každý podnikateľ sa snaží platiť čo najneskôr za podmienky, že nebude za neskoršie plnenie penalizovaný, resp. že nepríde o výhodné skonto v prípade včasnej platby. (Viď príklad v lekcii „Zdroje financovania podniku“.)

### 3. Ukazovatele zadlženosti a finančnej štruktúry

Ukazovatele zadlženosti a finančnej štruktúry sa zaoberajú vzťahmi medzi vlastnými a cudzími zdrojmi financovania, dlhodobým fungovaním podniku a jeho schopnosťou hradiť svoje záväzky. Ako sme sa dozvedeli z lekcii o financovaní, primeranú zadlženosť nemožno hodnotiť negatívne, práve naopak, zdravá miera zadlženosti môže prispievať k zvyšovaniu rentability podniku. Vyššia miera zadlženosti však zvyšuje riziko finančnej nestability. Pri analýze zadlženosti podniku používame nasledovné ukazovatele:

- **Celková zadlženosť (debt ratio)**

$$\text{celková zadlženosť} = \frac{\text{cudzí kapitál}}{\text{celková suma aktív}}$$

Hodnotenie ukazovateľa celkovej zadlženosti vnímajú rôzne záujmové skupiny inak. Kým majitelia podniku spravidla vítajú vyššiu zadlženosť z dôvodu využitia efektu finančnej páky, veritelia podniku preferujú čo najnižšiu zadlženosť, pretože tá im dáva väčšiu istotu, že ich pohľadávku podnik načas splatí. Ak by podnikateľ dodržiaval pravidlo vyrovňovania rizík, o ktorom sme sa dozvedeli v predchádzajúcej lekcii, podiel cudzieho kapitálu by nemal presiahnuť 50 %. Za akceptovateľnú hranicu sa považuje až 70 % podiel cudzieho kapitálu, avšak kapitálová štruktúra je veľmi závislá od odvetvia, v ktorom podnik pôsobí. Napríklad v bankovom sektore nie je neobvyklá až 90 % miera zadlženosti.

- **Stupeň samofinancovania (equity ratio)**

$$\text{stupeň samofinancovania} = \frac{\text{vlastný kapitál}}{\text{celková suma aktív}}$$

Ukazovateľ hovorí o finančnej nezávislosti podniku a je doplnkovým k ukazovateľu celkovej zadlženosti.

- **finančná páka (debt to equity ratio)**

$$\text{finančná páka} = \frac{\text{cudzí kapitál}}{\text{vlastný kapitál}}$$

Finančná páka rastie so zvyšovaním celkovej zadlženosti podniku.

- **Úrokové krytie (interest coverage)**

$$\text{úrokové krytie} = \frac{EBIT}{\text{úroky}}$$

Úrokové krytie dáva informáciu o tom, koľkokrát je zisk pred zdanením a úrokmi vyšší ako samotné nákladové úroky. Čím je hodnota tohto ukazovateľa vyššia, tým lepšie. Tento dôležitý ukazovateľ vyjadruje schopnosť podniku splácať prijaté úvery. Za optimálnu hodnotu sa v odbornej literatúre považuje výsledok vyšší ako 5.

- **Dlhodobé krytie stálych aktív**

$$\text{dlhodobé krytie stálych aktív} = \frac{\text{vlastný kapitál} + \text{dlhodobý cudzí kapitál}}{\text{priemerné denné tržby na faktúry}}$$

Mieru zadĺženia a podiel vlastného kapitálu nemožno posudzovať bez ohľadu na vplyv majetkovej štruktúry. Ukazovateľ je podielovým vyjadrením zlatého bilančného pravidla, o ktorom sme sa dozvedeli v predchádzajúcej lekcii. Ukazovateľ vyjadruje, aká časť dlhodobého majetku je financovaná z dlhodobých zdrojov. Hodnota ukazovateľa by mala byť väčšia, nanajvýš rovná 1. Do sumy stálych (dlhodobých) aktív sa niekedy zahŕňa aj tá časť obežných aktív, ktorá je v podniku trvale prítomná. (Např. poisťná zásoba.)

#### 4. Ukazovatele likvidity

Ukazovatele likvidity nadväzujú na ukazovatele zadĺženosti, pretože hodnotia schopnosť podniku splácať svoje záväzky. Likviditou rozumieme súhrn všetkých potenciálne likvidných prostriedkov, ktoré má podnik k dispozícii na úhradu svojich splatných záväzkov. Solventnosť sa definuje ako pripravenosť podniku hrať svoje záväzky. Na to, aby bol podnik solventný, musí mať dostatok likvidných prostriedkov. Ukazovatele likvidity sa členia podľa likvidnosti jednotlivých položiek aktív.

- **Bežná (celková) likvidita, likvidita III. stupňa (current ratio)**

$$\text{bežná likvidita} = \frac{\text{obežné (krátkodobé) aktíva}}{\text{krátkodobé záväzky}}$$

Bežná likvidita meria krytie krátkodobých záväzkov obežnými aktívami. V tomto ukazovateli tiež môžeme rozpoznať aplikáciu zlatého bilančného pravidla. Objektívnosť ukazovateľa závisí od stavu zásob a pohľadávok. Pri zásobách je dôležité, ako dlho trvá výrobný cyklus od nákupu zásob na sklad až po výrobu hotových výrobkov. Čím je výrobný cyklus dlhší, tým viac zásob podnik potrebuje. Pri pohľadávkach posudzujeme, či sú pohľadávky v dohodnutých splatnostiach, po splatnosti, alebo ide o nedobytné pohľadávky. Nedobytné pohľadávky podnikateľ ťažko môže zaraďovať medzi likvidné zdroje. Hodnota ukazovateľa bežnej likvidity by mala byť vyššia ako 1,5.

- **Pohotovú likvidita, likvidita II. stupňa (quick ratio)**

$$\text{pohotovú likvidita} = \frac{\text{obežné aktíva} - \text{záväzky}}{\text{krátkodobé záväzky}}$$

Tento ukazovateľ vylučuje z obežných aktív zásoby, do čitateľa zahŕňa len peňažné prostriedky, krátkodobé cenné papiere a krátkodobé pohľadávky, očistené od ťažko vymáhateľných pohľadávok. Pohotovú likvidita by mala byť vyššia ako 1.

- **Okamžitá likvidita, likvidita I. stupňa (cash ratio)**

$$\text{okamžitá likvidita} = \frac{\text{finančné záväzky} + \text{ekvivalenty}}{\text{okamžite splatné záväzky}}$$

Okamžitá likvidita vyjadruje schopnosť splácať aktuálne splatné záväzky. Hodnota tohto ukazovateľa by mala dosiahnuť minimálne číslo 0,2.



## 5. Ukazovatele trhovej hodnoty (kapitálového trhu)

Táto skupina ukazovateľov si kladie za cieľ vyjadriť hodnotenie podniku z pohľadu burzy a investorov. Hodnotí minulosť a výhľad do budúcnosti. Na základe týchto ukazovateľov môžu investori posúdiť návratnosť svojej investície. Návratnosť môžu dosiahnuť prostredníctvom dividend alebo rastom trhovej hodnoty svojej investície.

- **Účtovná hodnota akcie (book value per share)**

$$\text{účtovná hodnota akcie} = \frac{\text{vlastný kapitál}}{\text{počet kmeňových akcií}}$$

Účtovná hodnota akcie vypovedá o tom, koľko vlastného kapitálu podniku pripadá na jednu akciu. Účtovnú hodnotu akcie je účelné porovnávať s trhovou hodnotou akcie, ktorú stanovuje kapitálový trh.

- **Pomer trhovej ceny akcie k jej účtovnej hodnote (market-to-book-ratio)**

$$\text{pomer trhovej ceny akcie k jej účtovnej hodnote} = \frac{\text{trhová cena akcie}}{\text{účtovná hodnota akcie}}$$

Hodnota vyššia ako 1 vypovedá o tom, že akcie sa na trhu predávajú drahšie ako je ich účtovná hodnota. Ide najmä o spoločnosti, ktoré majú vysoký potenciál ziskovosti.

- **Čistý zisk na akciu (earnings per share - EPS)**

$$\text{čistý zisk na akciu} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{počet kmeňových akcií}}$$

Tento ukazovateľ je pre akcionárov najdôležitejší, pretože odráža výkonnosť podniku. Čistým ziskom sa rozumie zisk po zdanení a výplate prioritných dividend. Valné zhromaždenie rozhoduje o ďalšom použití zisku, ktorý sa môže buď investovať naspäť do podniku alebo vyplatiť akcionárom vo forme dividend.

- **P/E - pomer trhovej ceny akcie k zisku na akciu (price earnings ratio)**

$$P/E = \frac{\text{trhová cena akcie}}{\text{čistý zisk na akciu}}$$

Ukazovateľ informuje o celkovom trhovom ohodnotení podniku. Hovorí o tom, koľko sú investori ochotní zaplatiť za peňažnú jednotku zisku na akciu. Vysoká hodnota P/E môže znamenať nízku rizikovosť akcie alebo očakávania rastu dividend v budúcnosti, nízka naopak.





## 1. Výklad hlavnej myšlienky

Pomerové ukazovatele patria medzi najobľúbenejšie a tiež najrozšírenejšie metódy finančnej analýzy, pretože umožňujú získať rýchly obraz o základných finančných charakteristikách podniku. Ich výpočtom sa však finančná analýza nekončí, skôr len začína. Dôvodom je ich nízka schopnosť vysvetľovať javy v podniku, preto sa v podnikoch využívajú hlavne ako indikátory zmien vo finančnom zdraví. Pomerové ukazovatele vyjadrujú vzťah medzi dvoma absolútnymi ukazovateľmi prostredníctvom ich podielu.

### POZNÁMKA

Lekcia o finančných pomerových ukazovateľoch je náročná najmä z hľadiska množstva variácií jednotlivých ukazovateľov. Dá sa povedať, že fantázii sa v prípade pomerovej finančnej analýzy hranice nekladú a zostrojiť možno skutočne najrôznejšie ukazovatele. Tie, ktoré sú prezentované v lekcii, patria medzi základné.

## 2. Výklad teórie

Následne pokračujte s výkladom teórie – postupujte v súlade s učebným textom.

Cieľom hodiny je prinútiť študentov rozmyšľať nad konštrukciou jednotlivých ukazovateľov. Hodina splní svoj účel, ak študenti prídu na niekoľko vzájomných súvislostí medzi ukazovateľmi, napríklad:

- Ukazovatele rentability a obrátkovosti spolu vzájomne súvisia. Ak napr. podnik A, ktorý má také isté tržby ako podnik B, dosahuje len polovičný zisk podniku B, neznamená to automaticky, že dosahuje len polovičnú rentabilitu. Toto tvrdenie platí len pre ukazovateľ rentability tržieb, no pre rentabilitu celkového kapitálu platí, že ak sa podniku A podarí dosiahnuť 2x rýchlejší obrat aktív, dosiahne takú istú mieru rentability celkového kapitálu ako podnik B.
- Na rentabilitu vlastného kapitálu vplýva efekt finančnej páky, ktorý je typickým ukazovateľom zadlženosti. Efekt finančnej páky vplýva na rentabilitu vlastného kapitálu priaznivo v tom prípade, ak je cena za cudzie zdroje nižšia ako percentuál-

ny výnos z vlastného kapitálu.

- Ukazovatele zadlženosti nemožno posudzovať izolovane bez vplyvu majetkovej štruktúry (zlaté bilančné pravidlo).
- Ukazovateľ bežnej likvidity je vlastne pomerovým vyjadrením čistého prevádzkového kapitálu, ktorý je ukazovateľom základných pravidiel financovania podnikania.
- Ukazovatele likvidity a zadlženosti spolu úzko súvisia. Čím je krátkodobá zadlženosť vyššia, tým je vyššie riziko insolventnosti podniku.

Odporúčame nenútiť študentov k memorovaniu pomerových ukazovateľov, naopak dovoľte im používať poznámky (vzorce bez komentára). V praxi sa totiž len ťažko vyskytne situácia, v ktorej by si študenti mali vzorce pamätať naspamäť. Oveľa dôležitejšia bude ich schopnosť relevantným spôsobom dané vzorce interpretovať.

## 3. Riešenie príkladu

Na výklad teórie nadviažte riešením príkladu „Doplňte súvahu“. Jeho znenie sa nachádza v pomôckach pre aktivitu. Rozdajte študentom zadanie príkladu. Študenti budú mať možnosť vyskúšať si použitie vybraných metód v praxi. Príklady môžu riešiť vo dvojiciach. V prípade potreby zasiahnite do práce dvojíc vlastným výkladom. Po 15 minútach vyzvite jednu dvojicu, aby svoje riešenie odprezentovala ostatným. V prípade potreby prezentáciu doplňte resp. opravte.

## Riešenie príkladu „Doplňte súvahu“

### Skrátená súvaha k 31. 12. 2xxx

Strana aktív		Strana pasív	
A. Pohľadávky za upísané vlastné imanie	€ 0	A. Vlastné imanie	€ 112 500
		Základné imanie	€ 80 000
B. Neobežný majetok	€ 78 000	Kapitálové fondy	€ 1 000
Dlhodobý nehmotný majetok	€ 4 000	Fondy zo zisku	€ 0
Dlhodobý hmotný majetok	€ 74 000	VH minulých rokov	€ 13 500
Dlhodobý finančný majetok	€ 0	VH za účtovné obdobie	€ 18 000
C. Obežný majetok	€ 90 000	B. Závazky	€ 55 500
Zásoby	€ 36 000	Rezervy	€ 0
Dlhodobé pohľadávky	€ 0	Dlhodobé záväzky	€ 25 500
Krátkodobé pohľadávky	€ 44 000	Krátkodobé záväzky	€ 30 000
Finančné účty	€ 10 000		
D. Časové rozlíšenie	€ 0	C. Časové rozlíšenie	€ 0
<b>Spolu majetok (A+B+C+D)</b>	<b>€ 168 000</b>	<b>Spolu vlastné imanie a záväzky (A+B+C)</b>	<b>€ 168 000</b>

**Komentár k riešeniu:** Za pomoci pomerových finančných ukazovateľov doplníme výpočtom chýbajúce položky nasledovným spôsobom:

#### 1. rentabilita vlastného kapitálu

Vlastný kapitál »  $0,16 = \frac{1800}{x}$ , teda  $x = 112\,500$  €

Základné imanie =  $112\,500$  € –  $(1\,000$  € +  $13\,500$  € +  $18\,000$  €) =  $80\,000$  €

#### 2. doba inkasa pohľadávok

Stav pohľadávok = priemerné denné tržby \* dĺžka inkasa v dňoch =  $396\,000 / 360 * 40 = 44\,000$  €

#### 3. pohotovú likviditu (II. stupňa)

$$1,8 = \frac{\text{obežný majetok} - \text{zásoby (resp. fin. prostriedky + pohl.)}}{\text{krátkodobé záv.}} = \frac{10\,000 + 44\,000}{\text{krátkodobé záv.}} = 30\,000$$

#### 4. bežná likvidita (III. stupňa)

$$3 = \frac{\text{obežný majetok (t.j. fin. prostriedky + pohl' + zásoby.)}}{\text{krátkodobé záv.}} = \frac{(10\,000 + 44\,000 + \text{zásoby})}{30\,000} = 36\,000$$

obežný majetok =  $10\,000$  € +  $44\,000$  € +  $36\,000$  € =  $90\,000$  €

suma aktív celkom =  $90\,000$  € +  $78\,000$  € =  $168\,000$  €, nakoľko v bilancii platí rovnosť strán, aj suma pasív musí predstavovať  $168\,000$  €. Ak sa pozrieme na stranu pasív, zistíme, že jedinou položkou, ktorá nám ešte chýba, sú dlhodobé záväzky.

Dlhodobé záväzky = suma pasív – vlastný kapitál – krátkodobé záväzky =  $168\,000$  € –  $112\,500$  € –  $30\,000$  € =  $25\,500$  €



# Doplňte súvahu

**Skrátená súvaha k 31. 12. 2xxx**

<b>Strana aktív</b>		<b>Strana pasív</b>	
A. Pohľadávky za upísané vlastné imanie	€ 0	A. Vlastné imanie	€
		Základné imanie	
B. Neobežný majetok	€ 78 000	Kapitálové fondy	€ 1 000
Dlhodobý nehmotný majetok	€ 4 000	Fondy zo zisku	€ 0
Dlhodobý hmotný majetok	€ 74 000	VH minulých rokov	€ 13 500
Dlhodobý finančný majetok	€ 0	VH za účtovné obdobie	€ 18 000
C. Obežný majetok	€	B. Záväzky	€
Zásoby		Rezervy	€ 0
Dlhodobé pohľadávky	€ 0	Dlhodobé záväzky	
Krátkodobé pohľadávky		Krátkodobé záväzky	
Finančné účty			
D. Časové rozlíšenie	€ 0	C. Časové rozlíšenie	€ 0
<b>Spolu majetok (A+B+C+D)</b>	<b>€</b>	<b>Spolu vlastné imanie a záväzky (A+B+C)</b>	<b>€</b>

1. Doplňte súvahu, ak máte k dispozícii tieto dodatočné informácie

- » Tržby bežného roka ..... € 396 000
- » Bežná likvidita (III. stupňa) ..... 3
- » Pohotovú likviditu (II. Stupňa) ..... 1,8
- » Doba inkasa pohľadávok ..... 40
- » Výnosnosť vlastného kapitálu ..... 16 %
- » Dĺžka roka v dňoch ..... 360

2. Posúďte či je dodržané zlaté bilančné pravidlo.





# Analýza pomerových finančných ukazovateľov

Skupina	Ukazovateľ	Výpočet	Čo vám tento údaj naznačí...
Ukazovatele rentability	rentabilita aktív (v %)	$\frac{\text{čistý zisk} + \text{nákladové úroky}}{(1 - \text{sadzba dane}) / \text{celkové aktíva}}$	Vypovedá o zhodnotení celkových aktív (majetku) podniku. V čitateli možno použiť rôzne kategórie zisku, napr. aj zisk pred zdanením a nákladovými úrokmi.
	rentabilita vlastného kapitálu (v %)	$\frac{\text{čistý zisk}}{\text{vlastný kapitál}}$	Vypovedá o výnosnosti kapitálu, ktorý do podnikania vložia vlastníci (akcionári, spoločníci, investori). Porovnáva sa s úrokom, ktorý by investor získal pri investovaní kapitálu do banky alebo do iných menej rizikových investícií.
	rentabilita tržieb (v %)	$\frac{\text{zisk pred zdanením}}{\text{tržby}}$	Vypovedá o zhodnotení tržieb, teda koľko centov hrubého zisku podnik dosiahne z každého eura tržieb.
	zisková marža (v %)	$\frac{\text{čistý zisk}}{\text{tržby}}$	Vypovedá o zhodnotení tržieb, teda koľko centov čistého zisku podnik dosiahne z každého eura tržieb.
	* na účely výpočtu ukazovateľov v percentách je ukazovatele nutné prenásobiť hodnotou 100		
Ukazovatele aktivity	zisková marža (v %)	$\frac{\text{suma aktív}}{\text{tržby}}$	Prostredníctvom tohto ukazovateľa sa meria produkčná efektívnosť (výkonnosť) podniku. Čím je hodnota ukazovateľa nižšia, tým lepšie, čo znamená, že podnik na vysokú produkciu potrebuje minimum aktív.
	obrat celkových aktív	$\frac{\text{tržby}}{\text{suma aktív}}$	Udáva počet obrátok za daný časový interval (napr. rok), teda koľkokrát sa aktíva obrátia. Vypovedá o efektívnosti využívania aktív podniku. Cieľom je maximalizovať výsledok.
	obrat zásob	$\frac{\text{tržby za rok}}{\text{Ø stav zásob}}$	Udáva intenzitu využitia zásob, teda koľkokrát ročne firma transformuje svoje zásoby na tržby. Vypovedáciu hodnotu tohto ukazovateľa znižuje skutočnosť, že ročné tržby sú vyjadrené vrátane ziskovej prirážky a zásoby sú ocenené v obstarávacích cenách. Z tohto dôvodu je vhodnejšie v čitateli zlomku použiť náklady na obstaranie zásob, nie tržby.
	doba obratu zásob	$\frac{\text{Ø zásoby}}{\text{denné tržby}}$	Udáva koľko dní trvá jedna obrátka zásob. Cieľom firmy je znížiť počet dní jednej obrátky na minimum.
	doba inkasa pohľadávok	$\frac{\text{Ø pohľadávky}}{\text{denné tržby}}$	Udáva, koľko dní v priemere trvá, kým sa peniaze viazané v pohľadávkach zinkasujú. Vypovedá o platobnej disciplíne odberateľov.
	doba splatnosti záväzkov	$\frac{\text{Ø záväzky}}{\text{denné tržby na faktúru}}$	Vypovedá o platobnej disciplíne samotného podniku voči jeho dodávateľom a udáva dobu trvania úhrady záväzku od momentu jeho vzniku v dňoch.

Skupina	Ukazovateľ	Výpočet	Čo vám tento údaj naznačí...
Ukazovatele likvidity	likvidita I. stupňa (okamžitá)	finančný majetok a ekvivalenty / krátkodobé záväzky	Vypovedá o schopnosti podniku hradiť práve splatné dlhy (krátkodobé záväzky) hotovostnými prostriedkami (t. j. hotovosť, peniaze na bankovom účte, KD CP). Interval odporúčaných hodnôt $<0,2 - 0,6>$
	likvidita II. stupňa (pohotovú)	(obežné aktíva – zásoby) / krátkodobé záväzky	Vypovedá o schopnosti podniku hradiť svoje splatné dlhy hotovostnými prostriedkami ako aj peniazmi viazanými v krátkodobých pohľadávkach. Interval odporúčaných hodnôt $<1 - 1,5>$
	likvidita III. stupňa (bežná)	obežné aktíva / krátkodobé záväzky	Vypovedá o celkovom potenciáli likvidity podniku. Interval odporúčaných hodnôt je $<2 - 2,5>$ avšak dôležité je, aby hodnota bola výrazne vyššia ako 1, t. j. aby podnik s dostatočnou finančnou rezervou kryl svoje dlhy.
Ukazovatele zadlženosti	celková zadlženosť	cudzí kapitál / celkový kapitál	Vypovedá o stupni zadlženosti podniku, o rozsahu využívania dlhov na financovanie podniku. Za vysokú zadlženosť sa považuje úroveň viac ako 50 %, max 70 % celkového kapitálu. Kapitálová štruktúra je veľmi závislá od odvetvia, v ktorom podnik pôsobí.
	stupeň samofinancovania	vlastný kapitál / celkový kapitál	Vypovedá o finančnej nezávislosti, vybavenosti vlastným kapitálom na krytie potrieb podniku.
	úrokové krytie	(zisk pred zdanením + nákladové úroky) / nákladové úroky	Vypovedá o schopnosti podniku hradiť cenu cudzieho kapitálu, t. j. úrok. Dáva informáciu o tom, koľkokrát je zisk pred zdanením a úrokmi vyšší ako samotné nákladové úroky. Za optimum sa považuje hodnota 5, nemala by klesnúť pod 3.
	finančná páka	cudzí kapitál / vlastný kapitál	Vypovedá o štruktúre finančných zdrojov podniku
	dlhodobé krytie stálych aktív	(vlastný kapitál + dlhodobý cudzí kapitál) / stále aktíva	Ukazovateľ vyjadruje, aká časť dlhodobého majetku je financovaná z dlhodobých zdrojov. Hodnota ukazovateľa by mala byť väčšia, nanajvýš rovná 1.
Ukazovatele trhovej hodnoty	účtovná hodnota akcie	vlastný kapitál / počet kmeňových akcií	Účtovná hodnota akcie vypovedá o tom, koľko vlastného kapitálu podniku pripadá na jednu akciu. Účtovnú hodnotu akcie je účelné porovnávať s trhovou hodnotou akcie, ktorú stanovuje kapitálový trh.
	pomer trhovej ceny k účtovnej hodnote akcie	trhová cena akcie / účtovná hodnota akcie	Hodnota vyššia ako 1 vypovedá o tom, že akcie sa na trhu predávajú drahšie ako je ich účtovná hodnota. Ide najmä o spoločnosti, ktoré majú vysoký potenciál ziskovosti.
	čistý zisk na akciu	čistý zisk / počet kmeňových akcií	Tento ukazovateľ je pre akcionárov najdôležitejší, pretože odráža výkonnosť podniku.
	pomer trhovej ceny akcie k zisku na akciu	trhová cena akcie / čistý zisk na akciu	Ukazovateľ informuje o celkovom trhovom ohodnotení podniku. Hovorí o tom, koľko sú investori ochotní zaplatiť za peňažnú jednotku zisku na akciu.

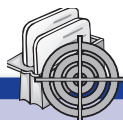
## POUŽITÁ LITERATÚRA



- Baran, D. a kol.: *Finančno - ekonomická analýza podniku v praxi*. Bratislava: IRIS, 2008
- Sedláček, J.: *Účetní data v rukou manažera*. Praxe Manažera, Computer Press, Praha 2001
- Synek, M. a kol.: *Manažerská ekonomika*. Grada Publishing, Praha 2007

# Finančná analýza podniku – prípadová štúdia

## CIEĽ LEKCIE



Zvládať prácu s finančnými výkazmi na účely vypracovania finančnej analýzy. Vedieť komplexne zhodnotiť finančnú situáciu podniku. Dokázať vypočítať a interpretovať základné pomerové finančné ukazovatele.

## HLAVNÁ MYŠLIENKA



Prípadová štúdia je praktickou ukážkou využitia teoretických poznatkov z finančnej analýzy získaných na dvoch predchádzajúcich hodinách. Zmyslom lekcie je ukázať konkrétny návod krátkej finančnej analýzy podniku. Vďaka štruktúre zadania budú študenti schopní prípadovú štúdiu vyriešiť aj bez toho, aby potrebovali hlbší ako dvojhodinový výklad danej problematiky. Lekcia rozvíja analytické myslenie a je zavŕšením práce s finančnými výkazmi.

## DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

# 78

## ZÁKLADNÉ POJMY



- majetková štruktúra
- kapitálová štruktúra
- čistý prevádzkový kapitál
- horizontálna a vertikálna analýza výkazov
- ukazovatele rentability, aktivity, zadlženosti a likvidity

## POMÔCKY A METÓDY



### Pomôcky

- prípadová štúdia

### Metódy

- skupinová práca

## ČASOVÝ HARMONOGRAM



### Aktivita

minúty

1. Riešenie prípadovej štúdie..... 45

## VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Účtovníctvo  
Podniková ekonomika  
Hospodárske výpočty





## 1. Riešenie prípadovej štúdie

Študentom rozdajte do dvojíc zadanie prípadovej štúdie. Dajte im čas 25 minút na vypracovanie prvých dvoch úloh. Riešenie tretej úlohy ponechajte na domácu úlohu, respektíve ju vypracujte spoločne.

V prvej úlohe ide len o výpočet percent a jednoduchého indexu, ktorého vzorec v úvode môžete napísať na tabuľu. Študenti si môžu pomáhať vo dvojiciach a túto úlohu by mali bez problémov zvládnuť.

Posúdenie správnosti jednotlivých výrokov je oveľa náročnejšie. Zmyslom tejto úlohy je poukázať na fakt, že v rámci analýzy často nemožno vynášať súd len na základe poznania hrubých čísel z finančných výkazov. Analýza je rozbor hrubých čísel na čísla drobné, analýza je o skúmaní vzájomných súvislostí medzi nimi. Preberte spoločne každý jeden výrok, študentom kladte doplňujúce otázky a ich odpovede doplňajte vlastným výkladom.

### PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA

#### Finančná analýza podniku

S finančnou analýzou budeme opäť pomáhať pánovi Záhradníkovi. S jeho finančnými výkazmi sme sa už čiastočne oboznámili v lekcii č. 57 „Finančné riadenie a financovanie začiatku podnikania“. Pripomeňme si, že pán Matej Záhradník je majiteľom spoločnosti Garden, s. r. o., a tretí rok podniká v oblasti výroby záhradného nábytku. V spoločnosti Garden, s. r. o., okrem majiteľa pracuje ďalších 7 zamestnancov. Hlavné činnosti spoločnosti Garden, s. r. o., môžeme zoskupiť do niekoľkých kategórií: návrh nábytku, výroba a predaj. Pri návrhu nábytku je podstatné, aby výrobok spĺňal nielen funkčné, ale aj ergonomické a estetické hľadisko. Zároveň by mal byť ľahko udržiavateľný. Pán Záhradník pri vývoji spolupracuje s niekoľkými záhradnými architektmi, ktorí poznajú módne trendy a ďalšie požiadavky svojich zákazníkov. Výroba má zákazkový charakter, čo znamená, že podnikateľ nevyrába výrobky na sklad, ale priamo pre konkrétneho zákazníka. Na sklade má podnikateľ len ukážkové modely nábytku vo svojej predajni, respektíve v iných predajniach svojich partnerov.

Predaj nábytku v prvých dvoch rokoch podnikania pán Záhradník organizoval úplne sám. Na účely svojej prezentácie si prenajal pozemok blízko frekventovanej ulice, na ktorom vystavil niekoľko ukážkových modelov. Napriek tomu, že obchody išli na možnosti regiónu pomerne dobre, pán Záhradník si uvedomoval, že ak chce predáť viac kusov nábytku, musí byť bližšie aj k zákazníkom z iných regiónov. Začiatkom roka preto naložil pár svojich katalógov do auta a obišiel niekoľko predajní okrasných drevín v ďalších regiónoch. Svojim partnerom ponúkol záhradný nábytok na komisioný predaj, čo znamená, že nábytok je síce vystavený v ich predajni, no stále patrí pánovi Záhradníkovi. V prípade, ak sa podarí určitý kus predáť, predajňa inkasuje dohodnutú províziu z hodnoty predaja. Poďme sa pozrieť, ako sa premietol tento krok do výsledkov vo finančných výkazoch a ako ovplyvnil finančnú situáciu pána podnikateľa.

#### Úlohy:

1. Doplňte chýbajúce výpočty v horizontálnej a vertikálnej analýze výkazov.
2. Zamyslite sa nad komentárom celkovej finančnej situácie a vyjadrite svoj súhlas/nesúhlas s uvedenými výrokmí. V prípade, že máte opačný názor ako je uvedené v komentári, odôvodnite svoje stanovisko.
3. Vypočítajte pomerové finančné ukazovatele, stručne zhodnoťte ich vývoj (pozitívny/negatívny) a uveďte ich základnú interpretáciu.

### POUŽITÁ LITERATÚRA



- Blaha, Z. S. – Jindřichovská, I.: *Jak posoudit finanční zdraví firmy*. Management Press, Praha 2006
- Sedláček, J.: *Účetní data v rukou manažera*. Praxe Manažera, Computer Press, Praha 2001



## Vertikálna analýza súvahy

Položka súvahy	Bežné obdobie	podiel položky v % z aktív	Minulé obdobie	podiel položky v % z aktív
<b>A. Pohľadávky za upísané vlastné imanie</b>	€ 0	0,0%	€ 0	0,0%
<b>B. Neobežný majetok</b>	€ 98 000	43,6%	€ 81 000	49,7%
Dlhodobý nehmotný majetok	€ 0	0,0%	€ 0	0,0%
Dlhodobý hmotný majetok	€ 98 000	43,6%	€ 81 000	49,7%
Budovy a stavby	€ 50 000	22,2%	€ 49 000	30,1%
Stroje a zariadenia	€ 28 000	12,4%	€ 20 000	12,3%
Dopravné prostriedky	€ 20 000	8,9%	€ 12 000	7,4%
Dlhodobý finančný majetok	€ 0	0,0%	€ 0	0,0%
<b>C. Obežný majetok</b>	€ 127 000	56,4%	€ 82 000	50,3%
Zásoby	€ 52 000	23,1%	€ 22 000	13,5%
Dlhodobé pohľadávky	€ 0	0,0%	€ 2 000	1,2%
Krátkodobé pohľadávky	€ 65 000	28,9%	€ 46 000	28,2%
Finančné účty	€ 10 000	4,4%	€ 12 000	7,4%
<b>D. Časové rozlíšenie</b>	€ 0	0,0%	€ 0	0,0%
<b>Spolu majetok (A+B+C+D)</b>	€ 225 000	100,0%	€ 163 000	100,0%

<b>A. Vlastné imanie</b>	€ 95 000	42,2%	€ 71 000	43,6%
Základné imanie	€ 50 000	22,2%	€ 50 000	30,7%
Kapitálové fondy	€ 1 000	0,4%	€ 1 000	0,6%
Fondy zo zisku	€ 0	0,0%	€ 0	0,0%
VH minulých rokov	€ 20 000	8,9%	€ 8 000	4,9%
VH za účtovné obdobie	€ 24 000	10,7%	€ 12 000	7,4%
<b>B. Záväzky</b>	€ 130 000	57,8%	€ 92 000	56,4%
Rezervy	€ 0	0,0%	€ 0	0,0%
Dlhodobé záväzky	€ 0	0,0%	€ 0	0,0%
Krátkodobé záväzky voči dodávateľom	€ 28 000	12,4%	€ 19 000	11,7%
Krátkodobé záväzky voči zamestnancom	€ 2 000	0,9%	€ 3 000	1,8%
Bankové úvery a výpomoci	€ 100 000	44,4%	€ 70 000	42,9%
Dlhodobé bankové úvery	€ 50 000	22,2%	€ 29 000	17,8%
Krátkodobé bankové úvery	€ 50 000	22,2%	€ 41 000	25,2%
<b>C. Časové rozlíšenie</b>	€ 0	0,0%	€ 0	0,0%
<b>Spolu vlastné imanie a záväzky (A+B+C)</b>	€ 225 000	100,0%	€ 163 000	100,0%

## Zlaté bilančné pravidlo

POLOŽKA	Bežné obdobie	Minulé obdobie
Obežné aktíva	€ 127 000	€ 80 000
Krátkodobé cudzie zdroje	€ 80 000	€ 63 000
<b>Čistý prevádzkový kapitál</b>	<b>€ 47 000</b>	<b>€ 17 000</b>

## Horizontálna analýza súvahy

Položka súvahy	Bežné obdobie	Minulé obdobie	Zmena v €	Zmena v %
<b>A. Pohľadávky za upísané vlastné imanie</b>	€ 0	€ 0	€ 0	0,0%
<b>B. Neobežný majetok</b>	€ 98 000	€ 81 000	€ 17 000	21,0%
Dlhodobý nehmotný majetok	€ 0	€ 0	€ 0	0,0%
Dlhodobý hmotný majetok	€ 98 000	€ 81 000	€ 17 000	21,0%
Budovy a stavby	€ 50 000	€ 49 000	€ 1 000	2,0%
Stroje a zariadenia	€ 28 000	€ 20 000	€ 8 000	40,0%
Dopravné prostriedky	€ 20 000	€ 12 000	€ 8 000	66,7%
Dlhodobý finančný majetok	€ 0	€ 0	€ 0	0,0%
<b>C. Obežný majetok</b>	€ 127 000	€ 82 000	€ 45 000	54,9%
Zásoby	€ 52 000	€ 22 000	€ 30 000	136,4%
Dlhodobé pohľadávky	€ 0	€ 2 000	-€ 2 000	-100,0%
Krátkodobé pohľadávky	€ 65 000	€ 46 000	€ 19 000	41,3%
Finančné účty	€ 10 000	€ 12 000	-€ 2 000	-16,7%
<b>D. Časové rozlíšenie</b>	€ 0	€ 0	€ 0	0,0%
<b>Spolu majetok (A+B+C+D)</b>	€ 225 000	€ 163 000	€ 62 000	38,0%

<b>A. Vlastné imanie</b>	€ 95 000	€ 71 000	€ 24 000	33,8%
Základné imanie	€ 50 000	€ 50 000	€ 0	0,0%
Kapitálové fondy	€ 1 000	€ 1 000	€ 0	0,0%
Fondy zo zisku	€ 0	€ 0	€ 0	0,0%
VH minulých rokov	€ 20 000	€ 8 000	€ 12 000	150,0%
VH za účtovné obdobie	€ 24 000	€ 12 000	€ 12 000	100,0%
<b>B. Záväzky</b>	€ 130 000	€ 92 000	€ 38 000	41,3%
Rezervy	€ 0	€ 0	€ 0	0,0%
Dlhodobé záväzky	€ 0	€ 0	€ 0	0,0%
Krátkodobé záväzky voči dodávateľom	€ 28 000	€ 19 000	€ 9 000	47,4%
Krátkodobé záväzky voči zamestnancom	€ 2 000	€ 3 000	-€ 1 000	-33,3%
Bankové úvery a výpomoci	€ 100 000	€ 70 000	€ 30 000	42,9%
Dlhodobé bankové úvery	€ 50 000	€ 29 000	€ 21 000	72,4%
Krátkodobé bankové úvery	€ 50 000	€ 41 000	€ 9 000	22,0%
<b>C. Časové rozlíšenie</b>	€ 0	€ 0	€ 0	0,0%
<b>Spolu vlastné imanie a záväzky (A+B+C)</b>	€ 225 000	€ 163 000	€ 62 000	38,0%



### Horizontálna analýza výsledovky

Položka súvahy	Bežné obdobie	Minulé obdobie	Zmena v €	Zmena v %
1. Tržby za predaj vlastných výrobkov a služieb	€ 384 000	€ 296 000	€ 88 000	29,7%
2. Spotreba materiálu a energie	€ 176 000	€ 144 000	€ 32 000	22,2%
3. Služby (nájomné, provízie, opravy a údržba...)	€ 77 000	€ 41 000	€ 36 000	87,8%
<b>4. Pridaná hodnota (r.1 - r.2 - r.3)</b>	<b>€ 131 000</b>	<b>€ 111 000</b>	<b>€ 20 000</b>	<b>18,0%</b>
5. Osobné náklady (mzdy a soc. Poistenie)	€ 85 000	€ 74 000	€ 11 000	14,9%
6. Dane a poplatky	€ 3 500	€ 2 000	€ 1 500	75,0%
7. Odpisy dlhodobého majetku	€ 13 000	€ 10 000	€ 3 000	30,0%
8. Ostatné výnosy z hosp. činnosti	€ 9 700	€ 600	€ 9 100	1516,7%
9. Ostatné náklady na hosp. činnosť	€ 5 200	€ 7 500	-€ 2 300	-30,7%
<b>10. Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti (r.4 - r.5 - r.6 - r.7 + r.8 - r.9)</b>	<b>€ 34 000</b>	<b>€ 18 100</b>	<b>€ 15 900</b>	<b>87,8%</b>
11. Finančné výnosy (úroky z vkladov)	€ 700	€ 300	€ 400	133,3%
12. Finančné náklady (úroky z úverov)	€ 5 400	€ 3 500	€ 1 900	54,3%
<b>13. Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti (r.11 - r.12)</b>	<b>-€ 4 700</b>	<b>-€ 3 200</b>	<b>-€ 1 500</b>	<b>46,9%</b>
<b>14. Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti brutto (r.10 + r.13)</b>	<b>€ 29 300</b>	<b>€ 14 900</b>	<b>€ 14 400</b>	<b>96,6%</b>
15. Daň z príjmov z bežnej činnosti	€ 5 300	€ 2 900	€ 2 400	82,8%
<b>Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie netto (r.14 - r.15)</b>	<b>€ 24 000</b>	<b>€ 12 000</b>	<b>€ 12 000</b>	<b>100,0%</b>

### Vertikálna analýza výsledovky

Položka súvahy	Bežné obdobie	podiel položky v % z tržieb	Minulé obdobie	podiel položky v % z tržieb
1. Tržby za predaj vlastných výrobkov a služieb	€ 384 000	100,0%	€ 296 000	100,0%
2. Spotreba materiálu a energie	€ 176 000	45,8%	€ 144 000	48,6%
3. Služby (nájomné, provízie, opravy a údržba...)	€ 77 000	20,1%	€ 41 000	13,9%
<b>4. Pridaná hodnota (r.1 - r.2 - r.3)</b>	<b>€ 131 000</b>	<b>34,1%</b>	<b>€ 111 000</b>	<b>37,5%</b>
5. Osobné náklady (mzdy a soc. Poistenie)	€ 85 000	22,1%	€ 74 000	25,0%
6. Dane a poplatky	€ 3 500	0,9%	€ 2 000	0,7%
7. Odpisy dlhodobého majetku	€ 13 000	3,4%	€ 10 000	3,4%
8. Ostatné výnosy z hosp. činnosti	€ 9 700	2,5%	€ 600	0,2%
9. Ostatné náklady na hosp. činnosť	€ 5 200	1,4%	€ 7 500	2,5%
<b>10. Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti (r.4 - r.5 - r.6 - r.7 + r.8 - r.9)</b>	<b>€ 34 000</b>	<b>8,9%</b>	<b>€ 18 100</b>	<b>6,1%</b>
11. Finančné výnosy (úroky z vkladov)	€ 700	0,2%	€ 300	0,1%
12. Finančné náklady (úroky z úverov)	€ 5 400	1,4%	€ 3 500	1,2%
<b>13. Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti (r.11 - r.12)</b>	<b>-€ 4 700</b>	<b>-1,2%</b>	<b>-€ 3 200</b>	<b>-1,1%</b>
<b>14. Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti brutto (r.10 + r.13)</b>	<b>€ 29 300</b>	<b>7,6%</b>	<b>€ 14 900</b>	<b>5,0%</b>
15. Daň z príjmov z bežnej činnosti	€ 5 300	1,4%	€ 2 900	1,0%
<b>Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie netto (r.14 - r.15)</b>	<b>€ 24 000</b>	<b>6,3%</b>	<b>€ 12 000</b>	<b>4,1%</b>

Ukazovateľ	Merná jednotka	Bežné obdobie	Minulé obdobie
Likvidita 1. stupňa	koefficient	0,13	0,19
Likvidita 2. stupňa	koefficient	0,94	0,92
Likvidita 3. stupňa	koefficient	1,59	1,27
Doba obratu zásob	deň	49	27
Doba inkasa krátkodobých pohľadávok	deň	61	56
Doba splatnosti krátkodobých záväzkov	deň	75	77
Obrat stálych aktív	koefficient	3,92	3,65
Obrat aktív	koefficient	1,71	1,82
Celková zadlženosť	%	57,8%	56,4%
Finančná páka	koefficient	1,37	1,30
Úrokové krytie	koefficient	6,43	5,26
Dlhodobé krytie stálych aktív	koefficient	1,48	1,23
ROS - Rentabilita tržieb na báze EBIT	%	7,6%	5,0%
Zisková marža	%	6,3%	4,1%
ROA - Rentabilita aktív na báze EBIT	%	13,0%	9,1%
ROE - Rentabilita vlastného kapitálu na báze NET PROFIT	%	25,3%	16,9%



Komentár k súvahe	Súhlasím	Nesúhlasím	Výrok nie je jednoznačný
<b>1. Je pozitívne, že podnik oproti predchádzajúcemu obdobiu podnik zaznamenal 38% nárast aktív.</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Dôvod nesúhlasu:</b>			
<b>2. Nárast aktív v absolútnej výške 62 000 € bol financovaný z vnútorných zdrojov vo výške 24 000 € aj z vonkajších zdrojov podniku vo výške 38 000 €. Podnikateľ zarobené peniaze používa na ďalší rozvoj podniku, čo svedčí o jeho zodpovednom prístupe k podnikaniu.</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Dôvod nesúhlasu:</b>			
<b>3. V rámci stálych aktív došlo k 21% medziročnému nárastu, čo svedčí o vysokej investičnej aktivite podniku.</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Dôvod nesúhlasu:</b>			
<b>4. Podnik naopak nemá a ani nemal žiaden dlhodobý nehmotný majetok, pretože ho k svojej činnosti nepotrebuje.</b>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Dôvod nesúhlasu:</b> V dnešnej dobe snáď neexistuje podnik, ktorý by nepotreboval informačný systém. Tvrdenie, že ho podnik nepotrebuje preto neobstojí a treba sa najskôr bližšie zamyslieť nad tým či nie je softvér zastaraný, alebo nad tým, prečo sa v podniku pri riadení nevyužíva.			
<b>5. Nula v položke dlhodobého finančného majetku vypovedá o tom, že podnik vyčerpal všetky dlhodobé finančné zdroje.</b>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Dôvod nesúhlasu:</b> Tvrdenie nie je pravdivé, ak by sme chceli analyzovať zdroje, museli by sme sa pozrieť na stranu pasív súvahy. Nula v tejto položke hovorí len o tom, že podnik nevlastní dlhodobé finančné investície, t.j. podiely v iných spoločnostiach, resp. iné dlhodobé cenné papiere.			
<b>6. V rámci obežného majetku došlo taktiež k výraznému nárastu hodnoty takmer o 56% oproti minulému obdobiu. Skutočnosť, že sa podniku zvýšil obežný majetok, hodnotíme vždy pozitívne.</b>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Dôvod nesúhlasu:</b> Nie vždy je nárast obežných aktív pozitívnym signálom do budúcnosti. Je dobré ak podnikateľovi pri klesajúcom predaji stúpa napríklad stav zásob? Podnik môže skladovať rôzne druhy zásob. Poznáme zásoby materiálu, nedokončenej výroby, hotových výrobkov (výrobky podniku) a tovaru (výrobky, ktoré sa len kúpia a bez úprav predajú). Ak práve nejde o plánované predzásobenie sa materiálom, môže byť dôvodom fakt, že podnik aj napriek poklese záujmu o svoje výrobky neznížil výrobu, čo znamená, že výrobky sa mu hromadia na sklade. Čo pre podnikateľa znamená, že sa mu pri nezmenenej výške predaja napríklad dvojnásobne zvýšia pohľadávky z obchodného styku? Podnikateľ v tomto prípade musí nájsť dodatočné finančné prostriedky, pretože platby od zákazníkov sú v porovnaní s minulosťou v omeškaní.			
<b>7. Zásoby podniku sa zvýšili o 30 000 €. Hlavnou príčinou bola snaha podnikateľa preniknúť do ďalších regiónov vďaka ponuke komisioného predaja u predajcov okrasných drevín. Na potvrdenie domnienky je nevyhnutné urobiť detailnú analýzu stavu zásob.</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Dôvod nesúhlasu:</b>			
<b>8. Krátkodobé pohľadávky predstavujú takmer 29% hodnoty majetku a ich stav sa oproti minulému obdobiu zvýšil o takmer 42%. V porovnaní s tržbami, ktoré rástli len tempom 30% môžeme tvrdiť, že platobná disciplína odberateľov sa zhoršila, resp. že pán podnikateľ mohol podniknúť kroky, vďaka ktorým umožňuje platiť zákazníkom neskôr, napríklad až potom, ako si záhradný nábytok vyskúšajú priamo doma. Analýzu pohľadávok musí podnikateľ vykonávať priebežne a v rámci nej sa zameriavať na tie, ktoré sú po dohodnutej splatnosti.</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Dôvod nesúhlasu:</b>			
<b>9. Je potešujúce, že podnik dosahuje kladný rozdiel 37 000 € medzi krátkodobými pohľadávkami, ktoré vznikli najmä voči zákazníkom, a krátkodobými záväzkami voči dodávateľom. Znamená to, že podnik dodávateľom dlží menej ako zákazníci dlžia jemu.</b>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Dôvod nesúhlasu:</b> Rozdiel 37 000 € medzi krátkodobými pohľadávkami a záväzkami hovorí o tom, že podnikateľ najskôr platí dodávateľom a až následne inkasuje finančné prostriedky od odberateľov. Na preklopenie tohto obdobia používa krátkodobý úver vo výške 50 000 €. Najmä v prípade, ak dodávateľia neposkytujú žiadne dodatočné výhody/zľavy pri skorších splatnostiach, je pre podnikateľa výhodné dojednať dlhšie splatnosti faktúr. Ide o dodávateľský úver, ktorý je zadarmo na rozdiel od krátkodobého bankového úveru, pri ktorom sa platí úrok za každý deň použitia prostriedkov. Rozdiel 37 000 € medzi krátkodobými pohľadávkami a záväzkami hovorí o tom, že podnikateľ najskôr platí dodávateľom a až následne inkasuje finančné prostriedky od odberateľov. Na preklopenie tohto obdobia používa krátkodobý úver vo výške 50 000 €. Najmä v prípade, ak dodávateľia neposkytujú žiadne dodatočné výhody/zľavy pri skorších splatnostiach, je pre podnikateľa výhodné dojednať dlhšie splatnosti faktúr. Ide o dodávateľský úver, ktorý je zadarmo na rozdiel od krátkodobého bankového úveru, pri ktorom sa platí úrok za každý deň použitia prostriedkov.			
<b>10. Na strane pasív súvahy došlo k miernemu nárastu zadlženosti o 1,4% z úrovne 56,4% na úroveň 57,8%. Vzhľadom na to, že podnik je schopný vytvárať zisk a jeho ekonomická aktivita rastie, uvedená miera zadlženosti je akceptovateľná.</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Dôvod nesúhlasu:</b>			



Komentár k súvahe	Súhlasím	Nesúhlasím	Výrok nie je jednoznačný
11. Dôležitú úlohu pri posudzovaní vhodnosti zvolených zdrojov financovania zohráva majetková štruktúra. Môžeme tvrdiť, že nárast čistého prevádzkového kapitálu z úrovne 17 000 € v minulom období na úroveň 47 000 € v súčasnom období hovorí o tom, že podnikateľ používa finančné zdroje neefektívne.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Dôvod nesúhlasu:</b> Tvrdenie môže byť pravdivé ak hovorí o tom, že podnik v zbytočne veľkej miere používa dlhodobé zdroje na krytie svojich krátkodobých potrieb. Avšak v prípade spoločnosti Garden, s.r.o. pravdepodobne nejde o financovanie krátkodobých potrieb, pretože prezentačný nábytok poskytnutý na účely komisného predaja zvyšuje stav zásob trvalým spôsobom. Pán Záhradník vychádza z predpokladu, že komisný predaj sa osvedčí, čiže pôjde o trvalý prírastok zásob (30 000 €), ktorý správne financoval dlhodobými zdrojmi.			
Komentár k výsledovke	Súhlasím	Nesúhlasím	Výrok nie je jednoznačný
12. Snaha podnikateľa preraziť v iných regiónoch slávila úspech, obrat spoločnosti Garden, s.r.o., sa zvýšil takmer o 30%. Na potvrdenie tohto tvrdenia by bolo vhodné vypracovať analýzu predaja podľa jednotlivých predajcov.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Dôvod nesúhlasu:</b>			
13. Je pozitívne, že spotreba hlavných výrobných faktorov (t.j. materiálu, energie a osobných nákladov) síce vzrástla, no vzrástla menej ako tržby. Znamená to, že podnik lepším využitím výrobných kapacít dosiahol značné úspory.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Dôvod nesúhlasu:</b> Skúste sa zamyslieť nad inými dôvodmi pomalšieho rastu uvedených nákladov. Nižší rast uvedených skupín nákladov mohol byť spôsobený aj rastom predajných cien jednotlivých výrobkov, resp. zmenou štruktúry predaného sortimentu.			
14. Výrazný nárast spotreby služieb zhruba o 89% pravdepodobne spôsobili provízie vyplácané pri komisnom predaji. V dôsledku tejto zmeny v spôsobe predaja podnikateľovi Záhradníkovi klesol ukazovateľ pridanej hodnoty z úrovne 37,5% tržieb na úroveň 34,1% tržieb, čo je negatívny jav.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Dôvod nesúhlasu:</b> Pri hodnotení si treba uvedomiť, že nič nie je zadarmo a pokles tohto ukazovateľa sa dal predpokladať. Dokonca vďaka pomalšiemu tempu nárastu materiálu a energie nebol taký výrazný ako mohol byť predpokladaný, keby nedošlo k úsporám z rozsahu. Aby bolo tvrdenie stopercentne spoľahlivé, je nutné vypracovať detailný rozbor všetkých nákladových položiek služieb.			
15. Zaujímavou položkou v kontexte hodnotenia úrovne výsledku hospodárenia je položka ostatných výnosov, ktorá sa v porovnaní s predchádzajúcim obdobím zvýšila viac ako 15x. V tejto položke bol zaznamenaný príjem za predaj starého výrobného stroja, ktorý podnik nahradil novým. Keďže ide o jednorazový príjem, ktorý sa v budúcnosti nebude opakovať, musíme ho pri hodnotení rentability podniku vziať do úvahy. Ak tak urobíme, výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti vzrastie nie o 88%, ale približne 38%, čo je viac ako 30% nárastu tržieb. Je nepopierateľné, že podnik dosiahol zlepšenie tohto ukazovateľa.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Dôvod nesúhlasu:</b>			
16. Nárast finančných nákladov je spojený s vyššou mierou využitia cudzích zdrojov v podniku. Je veľmi pozitívne, že prehlbenie straty z finančnej činnosti je v plnej miere kompenzované nárastom výsledku hospodárenia z hospodárskej činnosti (dokonca aj po odpočítaní spomínaných ostatných výnosov)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Dôvod nesúhlasu:</b>			





## Finančná analýza podniku – prípadová štúdia

S finančnou analýzou budeme opäť pomáhať pánovi Záhradníkovi. S jeho finančnými výkazmi sme sa už čiastočne oboznámili v lekcii č. 57 „Finančné riadenie a financovanie začiatku podnikania“. Pripomeňme si, že pán Matej Záhradník je majiteľom spoločnosti Garden, s. r. o., a tretí rok podniká v oblasti výroby záhradného nábytku. V spoločnosti Garden, s. r. o., okrem majiteľa pracuje ďalších 7 zamestnancov. Hlavné činnosti spoločnosti Garden, s. r. o., môžeme zoskupiť do niekoľkých kategórií: návrh nábytku, výroba a predaj. Pri návrhu nábytku je podstatné, aby výrobok spĺňal nielen funkčné, ale aj ergonomické a estetické hľadisko. Zároveň by mal byť ľahko udržiavateľný. Pán Záhradník pri vývoji spolupracuje s niekoľkými záhradnými architektmi, ktorí poznajú módné trendy a ďalšie požiadavky svojich zákazníkov. Výroba má zákazkový charakter, čo znamená, že podnikateľ nevyrába výrobky na sklad, ale priamo pre konkrétneho zákazníka. Na sklade má podnikateľ len ukážkové modely nábytku vo svojej predajni, respektíve v iných predajniach svojich partnerov. Predaj nábytku v prvých dvoch rokoch podnikania pán Záhradník organizoval úplne sám. Na účely svojej prezentácie si prenajal pozemok blízko frekventovanej ulice, na ktorom vystavil niekoľko ukážkových modelov. Napriek tomu, že obchody išli na možnosti regiónu pomerne dobre, pán Záhradník si uvedomoval, že ak chce predat viac kusov nábytku, musí byť bližšie aj k zákazníkom z iných regiónov. Začiatkom roka preto naložil pár svojich katalógov do auta a obišiel niekoľko predajní okrasných drevín v ďalších regiónoch. Svojim partnerom ponúkol záhradný nábytok na komisný predaj, čo znamená, že nábytok je síce vystavený v ich predajni, no stále patrí pánovi Záhradníkovi. V prípade, ak sa podarí určitý kus predat, predajňa inkasuje dohodnutú províziu z hodnoty predaja. Poďme sa pozrieť, ako sa premietol tento krok do výsledkov vo finančných výkazoch a ako ovplyvnil finančnú situáciu pána podnikateľa.

### Úlohy:

1. Doplňte chýbajúce výpočty v horizontálnej a vertikálnej analýze výkazov.
2. Zamyslite sa nad komentárom celkovej finančnej situácie a vyjadrite svoj súhlas/nesúhlas s uvedenými výrokmi. V prípade, že máte opačný názor ako je uvedené v komentári, odôvodnite svoje stanovisko.
3. Vypočítajte pomerové finančné ukazovatele, stručne zhodnoťte ich vývoj (pozitívny/negatívny) a uveďte ich základnú interpretáciu.



## Vertikálna analýza súvahy

Položka súvahy	Bežné obdobie	podiel položky v % z aktív	Minulé obdobie	podiel položky v % z aktív
<b>A. Pohľadávky za upísané vlastné imanie</b>	€ 0	0,0%	€ 0	0,0%
<b>B. Neobežný majetok</b>	€ 98 000	49,7%	€ 81 000	49,7%
Dlhodobý nehmotný majetok	€ 0	0,0%	€ 0	0,0%
Dlhodobý hmotný majetok	€ 98 000	49,7%	€ 81 000	49,7%
<i>Budovy a stavby</i>	€ 50 000	30,1%	€ 49 000	30,1%
<i>Stroje a zariadenia</i>	€ 28 000	12,3%	€ 20 000	12,3%
<i>Dopravné prostriedky</i>	€ 20 000	7,4%	€ 12 000	7,4%
Dlhodobý finančný majetok	€ 0	0,0%	€ 0	0,0%
<b>C. Obežný majetok</b>	€ 127 000	50,3%	€ 82 000	50,3%
Zásoby	€ 52 000	13,5%	€ 22 000	13,5%
Dlhodobé pohľadávky	€ 0	1,2%	€ 2 000	1,2%
Krátkodobé pohľadávky	€ 65 000	28,2%	€ 46 000	28,2%
Finančné účty	€ 10 000	7,4%	€ 12 000	7,4%
<b>D. Časové rozlíšenie</b>	€ 0	0,0%	€ 0	0,0%
<b>Spolu majetok (A+B+C+D)</b>	€ 225 000	100,0%	€ 163 000	100,0%

## Horizontálna analýza súvahy

Položka súvahy	Bežné obdobie	Minulé obdobie	Zmena v €	Zmena v %
<b>A. Pohľadávky za upísané vlastné imanie</b>	€ 0	€ 0	€ 0	
<b>B. Neobežný majetok</b>	€ 98 000	€ 81 000		
Dlhodobý nehmotný majetok	€ 0	€ 0		
Dlhodobý hmotný majetok	€ 98 000	€ 81 000		
<i>Budovy a stavby</i>	€ 50 000	€ 49 000		
<i>Stroje a zariadenia</i>	€ 28 000	€ 20 000		
<i>Dopravné prostriedky</i>	€ 20 000	€ 12 000		
Dlhodobý finančný majetok	€ 0	€ 0		
<b>C. Obežný majetok</b>	€ 127 000	€ 82 000		
Zásoby	€ 52 000	€ 22 000		
Dlhodobé pohľadávky	€ 0	€ 2 000		
Krátkodobé pohľadávky	€ 65 000	€ 46 000		
Finančné účty	€ 10 000	€ 12 000		
<b>D. Časové rozlíšenie</b>	€ 0	€ 0		
<b>Spolu majetok (A+B+C+D)</b>	€ 225 000	€ 163 000		
<b>A. Vlastné imanie</b>	€ 95 000	€ 71 000		
Základné imanie	€ 50 000	€ 50 000		
Kapitálové fondy	€ 1 000	€ 1 000		
Fondy zo zisku	€ 0	€ 0		
VH minulých rokov	€ 20 000	€ 8 000		
VH za účtovné obdobie	€ 24 000	€ 12 000		
<b>B. Záväzky</b>	€ 130 000	€ 92 000		
Rezervy	€ 0	€ 0		
Dlhodobé záväzky	€ 0	€ 0		
Krátkodobé záväzky voči dodávateľom	€ 28 000	€ 19 000		
Krátkodobé záväzky voči zamestnancom	€ 2 000	€ 3 000		
Bankové úvery a výpomoci	€ 100 000	€ 70 000		
<i>Dlhodobé bankové úvery</i>	€ 50 000	€ 29 000		
<i>Krátkodobé bankové úvery</i>	€ 50 000	€ 41 000		
<b>C. Časové rozlíšenie</b>	€ 0	€ 0		
<b>Spolu vlastné imanie a záväzky (A+B+C)</b>	€ 225 000	€ 163 000		

## Zlaté bilančné pravidlo

POLOŽKA	Bežné obdobie	Minulé obdobie
Obežné aktíva		
Krátkodobé cudzie zdroje		
<b>Čistý prevádzkový kapitál</b>		





## Vertikálna analýza výsledovky

Položka súvahy	Bežné obdobie	podiel položky v % z tržieb	Minulé obdobie	podiel položky v % z tržieb
1. Tržby za predaj vlastných výrobkov a služieb	€ 384 000	.....	€ 296 000	100,0%
2. Spotreba materiálu a energie	€ 176 000	.....	€ 144 000	48,6%
3. Služby (nájomné, provízie, opravy a údržba...)	€ 77 000	.....	€ 41 000	13,9%
<b>4. Pridaná hodnota (r.1 - r.2 - r.3)</b>	<b>€ 131 000</b>	<b>.....</b>	<b>€ 111 000</b>	<b>37,5%</b>
5. Osobné náklady (mzdy a soc. Poistenie)	€ 85 000	.....	€ 74 000	25,0%
6. Dane a poplatky	€ 3 500	.....	€ 2 000	0,7%
7. Odpisy dlhodobého majetku	€ 13 000	.....	€ 10 000	3,4%
8. Ostatné výnosy z hosp. činnosti	€ 9 700	.....	€ 600	0,2%
9. Ostatné náklady na hosp. činnosť	€ 5 200	.....	€ 7 500	2,5%
<b>10. Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti (r.4 - r.5 - r.6 - r.7 + r.8 - r.9)</b>	<b>€ 34 000</b>	<b>.....</b>	<b>€ 18 100</b>	<b>6,1%</b>
11. Finančné výnosy (úroky z vkladov)	€ 700	.....	€ 300	0,1%
12. Finančné náklady (úroky z úverov)	€ 5 400	.....	€ 3 500	1,2%
<b>13. Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti (r.11 - r.12)</b>	<b>-€ 4 700</b>	<b>.....</b>	<b>-€ 3 200</b>	<b>-1,1%</b>
<b>14. Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti brutto (r.10 + r.13)</b>	<b>€ 29 300</b>	<b>.....</b>	<b>€ 14 900</b>	<b>5,0%</b>
15. Daň z príjmov z bežnej činnosti	€ 5 300	.....	€ 2 900	1,0%
<b>Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie netto (r.14 - r.15)</b>	<b>€ 24 000</b>	<b>.....</b>	<b>€ 12 000</b>	<b>4,1%</b>

## Horizontálna analýza výsledovky

Položka súvahy	Bežné obdobie	Minulé obdobie	Zmena v €	Zmena v %
1. Tržby za predaj vlastných výrobkov a služieb	€ 384 000	€ 296 000	€ 88 000	29,7%
2. Spotreba materiálu a energie	€ 176 000	€ 144 000	€ 32 000	22,2%
3. Služby (nájomné, provízie, opravy a údržba...)	€ 77 000	€ 41 000	€ 36 000	87,8%
<b>4. Pridaná hodnota (r.1 - r.2 - r.3)</b>	<b>€ 131 000</b>	<b>€ 111 000</b>	<b>€ 20 000</b>	<b>18,0%</b>
5. Osobné náklady (mzdy a soc. Poistenie)	€ 85 000	€ 74 000	€ 11 000	14,9%
6. Dane a poplatky	€ 3 500	€ 2 000	€ 1 500	75,0%
7. Odpisy dlhodobého majetku	€ 13 000	€ 10 000	€ 3 000	30,0%
8. Ostatné výnosy z hosp. činnosti	€ 9 700	€ 600	€ 9 100	1516,7%
9. Ostatné náklady na hosp. činnosť	€ 5 200	€ 7 500	-€ 2 300	-30,7%
<b>10. Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti (r.4 - r.5 - r.6 - r.7 + r.8 - r.9)</b>	<b>€ 34 000</b>	<b>€ 18 100</b>	<b>€ 15 900</b>	<b>87,8%</b>
11. Finančné výnosy (úroky z vkladov)	€ 700	€ 300	€ 400	133,3%
12. Finančné náklady (úroky z úverov)	€ 5 400	€ 3 500	€ 1 900	54,3%
<b>13. Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti (r.11 - r.12)</b>	<b>-€ 4 700</b>	<b>-€ 3 200</b>	<b>-€ 1 500</b>	<b>46,9%</b>
<b>14. Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti brutto (r.10 + r.13)</b>	<b>€ 29 300</b>	<b>€ 14 900</b>	<b>€ 14 400</b>	<b>96,6%</b>
15. Daň z príjmov z bežnej činnosti	€ 5 300	€ 2 900	€ 2 400	82,8%
<b>Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie netto (r.14 - r.15)</b>	<b>€ 24 000</b>	<b>€ 12 000</b>	<b>€ 12 000</b>	<b>100,0%</b>

Ukazovateľ	Merná jednotka	Bežné obdobie	Minulé obdobie	Komentár
Likvidita 1. stupňa	koeficient			
Likvidita 2. stupňa	koeficient			
Likvidita 3. stupňa	koeficient			
Doba obratu zásob	deň			
Doba inkasa krátkodobých pohľadávok	deň			
Doba splatnosti krátkodobých záväzkov	deň			
Obrat stálych aktiv	koeficient			
Obrat aktiv	koeficient			
Celková zadlženosť	%			
Finančná páka	%			
Urokové krytie	koeficient			
Dlhodobé krytie stálych aktiv	koeficient			
ROS - Rentabilita tržieb na báze EBIT	%			
Zisková marža	%			
ROA - Rentabilita aktiv na báze EBIT	%			
ROE - Rentabilita vlastného kapitálu na báze NET PROFIT	%			



Komentár k súvahe	Súhlasím	Nesúhlasím	Výrok nie je jednoznačný
1. Je pozitívne, že podnik oproti predchádzajúcemu obdobiu podnik zaznamenal 38% nárast aktív.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dôvod nesúhlasu:			
2. Nárast aktív v absolútnej výške 62 000 € bol financovaný z vnútorných zdrojov vo výške 24 000 € aj z vonkajších zdrojov podniku vo výške 38 000 €. Podnikateľ zarobené peniaze používa na ďalší rozvoj podniku, čo svedčí o jeho zodpovednom prístupe k podnikaniu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dôvod nesúhlasu:			
3. V rámci stálych aktív došlo k 21% medziročnému nárastu, čo svedčí o vysokej investičnej aktivite podniku.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dôvod nesúhlasu:			
4. Podnik naopak nemá a ani nemal žiaden dlhodobý nehmotný majetok, pretože ho k svojej činnosti nepotrebuje.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dôvod nesúhlasu:			
5. Nula v položke dlhodobého finančného majetku vypovedá o tom, že podnik vyčerpal všetky dlhodobé finančné zdroje.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dôvod nesúhlasu:			
6. V rámci obežného majetku došlo taktiež k výraznému nárastu hodnoty takmer o 56% oproti minulému obdobiu. Skutočnosť, že sa podniku zvýšil obežný majetok, hodnotíme vždy pozitívne.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dôvod nesúhlasu:			
7. Zásoby podniku sa zvýšili o 30 000 €. Hlavnou príčinou bola snaha podnikateľa preniknúť do ďalších regiónov vďaka ponuke komisiného predaja u predajcov okrasných drevín. Na potvrdenie domnienky je nevyhnutné urobiť detailnú analýzu stavu zásob.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dôvod nesúhlasu:			
8. Krátkodobé pohľadávky predstavujú takmer 29% hodnoty majetku a ich stav sa oproti minulému obdobiu zvýšil o takmer 42%. V porovnaní s tržbami, ktoré rástli len tempom 30% môžeme tvrdiť, že platobná disciplína odberateľov sa zhoršila, resp. že pán podnikateľ mohol podniknúť kroky, vďaka ktorým umožňuje platiť zákazníkom neskôr, napríklad až potom, ako si záhradný nábytok vyskúšajú priamo doma. Analýzu pohľadávok musí podnikateľ vykonávať priebežne a v rámci nej sa zameriavať na tie, ktoré sú po dohodnutej splatnosti.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dôvod nesúhlasu:			
9. Je potešujúce, že podnik dosahuje kladný rozdiel 37 000 € medzi krátkodobými pohľadávkami, ktoré vznikli najmä voči zákazníkom, a krátkodobými záväzkami voči dodávateľom. Znamená to, že podnik dodávateľom dlží menej ako zákazníci dlžia jemu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dôvod nesúhlasu:			
10. Na strane pasív súvahy došlo k miernemu nárastu zadlženosti o 1,4% z úrovne 56,4% na úroveň 57,8%. Vzhľadom na to, že podnik je schopný vytvárať zisk a jeho ekonomická aktivita rastie, uvedená miera zadlženosti je akceptovateľná.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dôvod nesúhlasu:			
11. Dôležitú úlohu pri posudzovaní vhodnosti zvolených zdrojov financovania zohráva majetková štruktúra. Môžeme tvrdiť, že nárast čistého prevádzkového kapitálu z úrovne 17 000 € v minulom období na úroveň 47 000 € v súčasnom období hovorí o tom, že podnikateľ používa finančné zdroje neefektívne.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dôvod nesúhlasu:			



Komentár k výsledovke	Súhlasím	Nesúhlasím	Výrok nie je jednoznačný
12. Snaha podnikateľa preraziť v iných regiónoch slávila úspech, obrat spoločnosti Garden, s.r.o., sa zvýšil takmer o 30%. Na potvrdenie tohto tvrdenia by bolo vhodné vypracovať analýzu predaja podľa jednotlivých predajcov.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dôvod nesúhlasu:			
13. Je pozitívne, že spotreba hlavných výrobných faktorov (t.j. materiálu, energie a osobných nákladov) síce vzrástla, no vzrástla menej ako tržby. Znamená to, že podnik lepším využitím výrobnnej kapacity dosiahol značné úspory.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dôvod nesúhlasu:			
14. Výrazný nárast spotreby služieb zhruba o 89% pravdepodobne spôsobili provízie vyplácané pri komisnom predaji. V dôsledku tejto zmeny v spôsobe predaja podnikateľovi Záhradníkov klesol ukazovateľ pridanej hodnoty z úrovne 37,5% tržieb na úroveň 34,1% tržieb, čo je negatívny jav.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dôvod nesúhlasu:			
15. Zaujímavou položkou v kontexte hodnotenia úrovne výsledku hospodárenia je položka ostatných výnosov, ktorá sa v porovnaní s predchádzajúcim obdobím zvýšila viac ako 15x. V tejto položke bol zaznamenaný príjem za predaj starého výrobného stroja, ktorý podnik nahradil novým. Keďže ide o jednorazový príjem, ktorý sa v budúcnosti nebude opakovať, musíme ho pri hodnotení rentability podniku vziať do úvahy. Ak tak urobíme, výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti vzrastie nie o 88%, ale približne 38%, čo je viac ako 30% nárastu tržieb. Je nepopierateľné, že podnik dosiahol zlepšenie tohto ukazovateľa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dôvod nesúhlasu:			
16. Nárast finančných nákladov je spojený s vyššou mierou využitia cudzích zdrojov v podniku. Je veľmi pozitívne, že prehĺbenie straty z finančnej činnosti je v plnej miere kompenzované nárastom výsledku hospodárenia z hospodárskej činnosti (dokonca aj po odpočítaní spomínaných ostatných výnosov)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dôvod nesúhlasu:			

