6. Obežný majetok (charakteristika a čo je jeho úlohou)

Doba používania do jedného roka, postupne sa premieňa z jednej formy na druhú – kolobeh majetku. Majetok v evidencií – krátkodobý (do 1 roka, obežný majetok) a dlhodobý (1 rok, má fixný charakter, je stály).

Jeden obrat kolobehu krátkodobého majetku minimálne 1x do roka.

**Charakteristika krátkodobého majetku**

* vecná spotreba majetku sa započítava do nákladov a predajných cien produktov
* výdavky spojené s obstaraním majetku sa vracajú v tržbách z predaja

**Zložky krátkodobého (obežného) majetku:**

* zásoby – výrobné zásoby, zásoby nedokončených výrobkov, polotovary vlastnej výroby, hotové výrobky vlastnej výroby a tovary nakúpené za účelom predaja
* pohľadávky – dlhodobé a krátkodobé pohľadávky
* krátkodobý finančný majetok – peniaze v hotovosti a na účtoch, krátkodobé cenné papiere, ceniny.

**Potreba obežného majetku**

* Úlohou obežného majetku je zabezpečiť plynulý priebeh podnikateľského procesu.
* Potreba obežného majetku vyvoláva potrebu zdrojov financovania.

**Potreba zdrojov financovania.** Závisí od

* výšky výdavkov na kúpu majetku
* obdobia, ktoré plynie od zaplatenia príslušných výdavkov do ich návratnosti v tržbách, čiže od doby ich viazanosti v zásobách, vo výrobe, v pohľadávkach.

Potrebu zdrojov môžeme stanoviť ako súčin priemerných denných výdavkov a priemernej doby viazanosti obežného majetku vo fáze skladovania, výroby, odbytu až po zaplatenie pohľadávok.

**Využitie obežného majetku**

Ukazovatele využitia obežného majetku

* rýchlosť obratu (obratovosť)
* doba obratu

## Rýchlosť obratu

**Ukazovateľ rýchlosti obratu obežného majetku**

= tržby / priemerný stav zásob

* vyjadruje koľkokrát za sledované obdobie prechádza obežný majetok štádiami kolobehu (počet obrátok)
* čím bude rýchlejší obrat, tým bude menšia potreba príslušného obežného majetku a aj nižšia potreba finančných zdrojov na jeho zabezpečenie

## Doba obratu

Ukazovateľ doby obratu zásob

= (priemerný stav zásob \* 360) tržby

Ukazovateľ vyjadruje čas, za ktorý sa uskutoční jedna obrátka, t.j. priemerný čas, za ktorých prechádza obežný majetok jednotlivými fázami kolobehu.

# Hodnotenie využívania celkového majetku

**1. Ukazovateľ účinnosti aktív (majetku)**

* vypočíta sa ako podiel ročných tržieb k priemernému stavu majetku
* vyjadruje mieru, akou sa majetok transformuje do výstupov (tržieb) podniku

**2. Ukazovateľ rentability aktív (majetku)**

* vyjadruje výnosnosť celkového majetku podniku, t.j. akou mierou majetok prispieva k tvorbe zisku
* jeho výška je ovplyvnená rentabilitou tržieb z predaja a účinnosťou majetku podniku.

7. Súvaha - finančná bilancia

Majetok Aktíva

(aktíva) (pasíva)

Dlhodobý majetok

Krátkodobý majetok

Vlastné zdroje

Cudzie zdroje

Majetok Kapitál

Dlhodobá aktíva Vlastné imanie

* dlhodobý nehmotný majetok - základné imanie
* dlhodobý hmotný majetok - fondy a nerozdielny zisk
* dlhodobý finančný majetok

Krátkodobá aktíva Cudzie zdroje

* zásoby - dlhodobé záväzky
* pohľadávky
* finančný majetok - krátkodobé záväzky

8. Kritický objem výroby

Kritický objem výroby predstavuje taký objem výroby, pri ktorom sú uhradene všetky náklady a podnik začína dosahovať zisk.

**Výpočet kritického objemu výroby**

Pri výpočte kritického objemu výroby vychádzame zo vzťahu:

Z = T – N

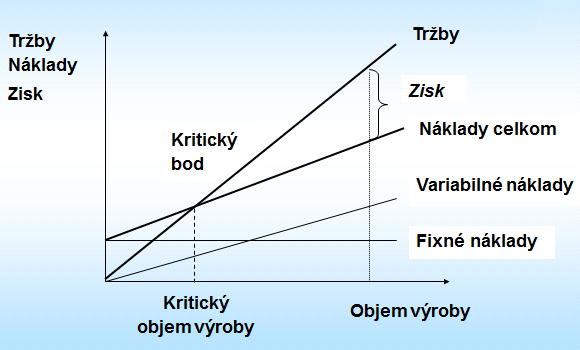
Z = P.Q – F – V.Q

Kde: Z je zisk, P je cena jednotky výroby, T sú tržby

Za podmienky, že Z = 0 platí kritický objem výroby:

Qk = kde Qk je kritický objem výroby

# Model kritického objemu výrobu



# Príklad rozhodovania na základe metódy kritického objemu výroby

Fixné náklady sú 40 000 Eur. Cena jedného výrobku je 2 eurá a variabilné náklady na kus sú 1,20 eura. Vypočítajte:

1. pri akom objeme výroby je v podniku kritický bod (BEP)
2. pri akom objeme výroby by podnik dosiahol zisk 40 000 eur
3. kritický bod, ak podnik zvýši fixné náklady na 50 000 eur
4. kritický bod, ak podnik zníži variabilné náklady na kus na 1 euro
5. kritický bod, ak sa cena výrobkov zníži na 1,80 eura.

# Výpočet:

a) kritický objem výroby v podniku Q = = = 50 000 ks

b) podnik dosiahne zisk vo výške 40 000 eur pri objeme výroby 100 000 ks

Z = T – N = 100 000 . 2 - (40 000 + 100 000 . 1,20) = 200 000 – 160 000 = 40 000 Sk

c) kritický objem výroby v podniku Q = = = 62 500 ks

d) kritický objem výroby v podniku Q = = = 40 000 ks

e) kritický objem výroby v podniku Q = = = 66 667 ks

9. Plánovanie

Plánovanie ako manažérska funkcia je zameraná na:

* vytýčenie cieľov
* stanovenie postupov a vytvorenie podmienok na dosiahnutie cieľov
* vytvorenie systému plánovania v organizácii

**Plánovanie ako východisková manažérska funkcia**

Plánovanie ako proces:

**Plánovanie**

Vytýčenie cieľov

Vymedzenie zdrojov a postupov na dosiahnutie cieľov

Implementácia, hodnotenie a kontrola

**Význam plánovanie:**

* udáva smer činnosti organizácie
* koordinácia umožňuje predchádzať plytvaniu
* zamýšľaním sa nad budúcnosťou redukovať neistotu
* poskytuje štandardy pre hodnotenie

**Vytýčenie cieľov**

Cieľ je určitý bod v budúcnosti ku ktorému organizácia smeruje a plán vymedzuje cestu k jeho dosiahnutiu

Ak má cieľ splniť túto funkciu, musí mať:

* jasnú „hodnotovú“ orientáciu s vymedzenými prioritami
* možnosť merateľnosti a hodnotenia
* časové vymedzenie

t0

tn

Cieľ

Východiskový

stav

10. Stratégia podniku (podnik. zámer)

Podnikateľský zámer je podrobnejším rozpracovaním podnikateľskej myšlienky (vízie) do krokov vedúcich k jej napĺňaniu.

**a) Podnikateľská idea (vízia)**

je dôležitým podnetom a základným predpokladom založenia podniku. Vyjadruje predstavu (obraz) o podniku, jeho zameraní, účel a zmysel vzniku podniku.

# Pri formovaní vízie vznikajú otázky:

Existuje pre uvažované výrobky a služby trh? Aký veľký je trhový potenciál?

Zodpovedá podnikateľský nápad potrebám budúcich zákazníkov? Aké cieľové skupiny zákazníkov je potrebné osloviť.

Aká je konkurencia na danom trhu a kto sú hlavní konkurenti? Je uvažovaný produkt (výrobok, či služba) konkurencieschopný?

Aký prístup možno očakávať zo strany dodávateľov?

# Ďalšie otázky pri formovaní vízie

Aké ciele si v podnikaní kladieme?

Aké budú požadované ceny pre dané výroby a služby? Akú podporu predaja predpokladáme? Aké volíme odbytové cesty?

Akých pracovníkov (profesia, kvalifikácia) budeme zamestnávať? Aké výrobné kapacity je potrebné vybudovať? Aký kapitál bude potrebný?

Je podnikateľská idea zlučiteľná s existujúcimi prírodnými, technickými, spoločenskými a právnymi podmienkami? Aký prínos sa z realizácie idei očakáva?

**b) Podnikateľský zámer**

Na základe vízie pristupujeme k vypracovaniu podnikateľskému zámeru.

Podnikateľský zámer obsahuje predstavu o podnikateľských aktivitách, ktoré majú novovznikajúcemu podniku zabezpečiť úspešný rozvoj a dlhodobú prosperitu.

**Obsah podnikateľského zámeru**

Podnikateľský zámer pri zakladaní podniku rieši tri stránky podnikania:

* prevádzkovo-technickú
* organizačno-právnu
* finančno-ekonomickú