**Příklad č. 1**

*V rámci projektu „Připojení k internetu“ máte rozhodnout o volbě varianty pro výkop kabelové přípojky o délce 20 m a hloubce 45 cm a šířce 25cm mezi následujícími možnostmi:*

1. Výkop provést minibagrem, jehož ekonomické parametry jsou následující:
* cena výkopu za 1 m3 o hloubce 45 cm činí 290 Kč/m3
* fixní náklady spojené s dovozem a vypůjčením minibagru jsou vyčísleny na 2 100 Kč/h, přičemž se předpokládá časová náročnost výkopu 3,5 hodiny.
1. Výkop zajistit skupinou 6 kopáčů, kteří požadují:
* cena výkopu za 1 m3 o hloubce 45 cm činí 600 Kč/m3
* fixní náklady spojené s dovozem skupiny pracovníků jsou vyčísleny na 700 Kč.
* Odměna pro skupinu kopáčů činí 3500 Kč/úkol.
* Na každý metr krychlový (1m3) vykopané zeminy počítejte se 2,5 hodinami času
1. Provedu výkop vlastními silami
* Půjčovné na nářadí činí 1 200 Kč/den
* Tým se skládá ze 4 lidí, vezmou si neplacené volno a náhrada za dovolenou činí 1500 Kč/den/osoba.
* Na každý metr krychlový (1m3) vykopané zeminy počítejte se 2,5 hodinami času

Úkol:

1. *Rozhodněte, kterou variantu zvolíte pro vlastní výkop kabelové přípojky, když víte, že mzdové náklady pro práci s bagrem už jsou v ceně za 1m3 výkopu zakomponovány.*

**Příklad č. 2**

Dle rozpočtu jsou variabilní náklady nového šicího stroje 950 Kč/ks. Prodejní cena je 2499 Kč/ks a fixní náklady jsou propočítány na 350 000 Kč. Fixní náklady zahrnují odpisy, energie a dlouhodobý úvěr. Proběhla také analýza poptávky na trhu zaměřená na potenciální odbyt za plánovanou prodejní cenu. Z výsledků analýzy vyplývá, že potenciální odbyt se pohybuje mezi 200 až 500 ks.

*Určete, jaké množství strojů musí prodat, aby se z výnosů z prodeje uhradilo náklady. Je plánovaný stav reálný vzhledem k analýze poptávky na trhu?*

**Příklad č. 3**

Je-li dána nákladová funkce N = 22 000 + 1,8 \*Q a podnik je schopen vyrobit maximálně
7 500 ks, jaká je dolní (limitní) hranice ceny?

Trh ale ukazuje, že výrobek bude prodejný pouze s cenou nižší než 4,50 Kč a podnik zvažuje, kde snížit náklady. Dospěl až k možnému snížení variabilních nákladů na 1,50 Kč (za 1 ks). Jaká bude limitní cena se sníženými variabilními náklady? Je možné, aby podnik realizoval nějaký zisk?

**Příklad č. 4**

Plánujete si otevřít kavárnu. Jste ve fázi finančního plánování, protože si musíte vyčíslit počáteční investici, provozní náklady a očekávané tržby. Náklady lze naplánovat poměrně přesně, složitější to je v případě plánování tržeb.

Skladba očekávaných měsíčních provozních nákladů je následující:

* Nájem prostor + energie: 18 000,- Kč
* Odpisy vybavení: 5 000,- Kč
* Mzdové náklady: 60 000,- Kč
* Odvody: 20 280,- Kč
* Náklady na zásoby (káva, alko, nealko, drobné občerstvení) jsou 20 % z prodejní ceny (např. prodejní cena Espressa je 55,- Kč/šálek a nákupní cena z pohledu zásob – káva – je 11,- Kč/šálek)

Pro odhadovanou výši tržeb se vychází z očekávané návštěvnosti, která byla vysledována z okolních podniků i vyčíslena skrze výpočet spádovosti:

* Průměrná denní návštěvnost (počet zákazníků): 50
* Průměrná tržba na jednoho zákazníka: 120,- Kč/zákazník
* Kavárna plánuje mít otevřeno každý den.
1. Jaký bude měsíční (30 dní) VH při současném finančním plánu?
2. Z debat s lidmi z oboru jste se dozvěděli, že ve 2 lidech na plný úvazek kavárnu neutáhnete a potřebujete mít další alespoň 2 brigádníky. To vám zvýší měsíční mzdové náklady o 20 000,- Kč celkem/měsíc. Jak se v tomto případě změní VH?
3. Kolik zákazníků musí měsíčně do podniku alespoň dorazit, aby se podnik nacházel v bodu zvratu? Vycházejte z nákladů v bodě 2.

**Příklad č. 5**

Bohužel majitelka plánuje léčení v lázních a kavárna by se musela dočasně zavřít.

* Vypočítejte, kolik dní může podnikatelka vydržet (vyjdou jí finanční prostředky na úhradu nákladů), pokud má 250 000,- Kč v hotovosti jako nerozdělený (zadržený) zisk z dosavadního provozu kavárny. Vycházejte ze zadání příkladu č. 4, kdy nezaměstnává brigádníky a nemá náklady na zásoby.
* Rozhodněte, jestli se majitelka může v lázních léčit, když základní pobyt je 6 týdnů.

**Příklad č. 6**

Podnikatelka se z lázní vrátila a kavárnu dle zadání v bodě 4 otevřela znovu. Po prvních 3 měsících fungování se vrátila k finančnímu plánu z podnikatelského plánu, aby jej zrevidovala a společně s investorem zhodnotila její dosavadní výsledky.

Za první 3 měsíce fungování (kromě počáteční 500 000,- Kč investice - investor má 50 % podíl v podniku a v současné době nevyžaduje splácení ani zhodnocení investice) podnikatelka vykázala tyto hodnoty:

Provozní náklady za 3 měsíce (91 dní) fungování:

* Nájem prostor + energie: 55 685,- Kč
* Odpisy vybavení: 15 000,- Kč
* Mzdové náklady: 180 000,- Kč
* Odvody: 60 840,- Kč
* Spotřeba zásob: 63 700,- Kč

Průměrná tržba na jednoho zákazníka: 100,- Kč/zákazník

Denní návštěvnost (počet zákazníků): 35 zákazníků/den

1. Vypočítejte VH a zjistěte, jak na tom podnikatelka po prvních 3 měsících je.
2. Z předchozího bodu (a ze zadání) je zřejmé, že kritickým bodem podnikatelského plánu byly plánované tržby, které se hlavně v začátku nepotkaly s realitou. Podnikatelka nyní hledá řešení, jak situaci zlepšit a společně se zkušeným investorem zformulovali několik variant řešení:
3. Investice do marketingové kampaně v místě podnikání ve výši 5 000,- měsíčně s cílem přilákat o 15 % více zákazníků
4. Nahradit jednoho kmenového zaměstnance dvěma brigádníky na DPP a ušetřit tak 10 000 Kč měsíčně na mzdových nákladech a 10 420,- měsíčně na odvodech. Na druhou stranu se tím sníží kvalita servisu.
5. Napadá Vás ještě další možnost?

Propočítejte, jak budou jednotlivá opatření finančně vycházet (z pohledu nákladů i výnosů) a okomentujte, které z nich byste zavedli a proč.