

1. Trh a trhový mechanizmus
2. Ekonomický rast a cyklický vývoj ekonomiky
3. Meranie výkonnosti ekonomiky a hospodárska politika štátu
4. Banková sústava
5. Úverový proces
6. Platobný styk
7. Podnik a podnikanie
8. Obchodné spoločnosti
9. Živnostenské podnikanie
10. Kúpna zmluva
11. Daňová sústava
12. Priame dane
13. Nepriame dane
14. Personálna činnosť
15. Motivácia pracovníkov
16. Dlhodobý majetok a jeho opotrebenie
17. Investičná činnosť
18. Zisťovanie výsledku hospodárenia
19. Finančná analýza podniku
20. Podnikateľský plán
21. Poisťovníctvo
22. Riadenie a organizácia predaja
23. Úloha marketingu v rozvoji podniku
24. Určenie marketingového mixu
25. Manažment

1.Trh a trhový systém

Základné ekonomické otázky: Čo, Ako a Pre koho sa bude vyrábať

Trh: miesto, kde sa stretávajú predávajúci a kupujúci s cieľom nakúpiť a predat' T a S. Výmenným prostr. sú peniaze
Výrobky a S, kt. boli vyrobené na výmenu, nazývame T

Trh plní úlohy: zabezpečenie a odovzdávanie info trhovým subjektom: o C, o situácii na strane dopytu a ponuky
-podnecuje a motivuje správanie a rozhodovanie podnikateľov a spotrebiteľov

Delenie trhov:

1)Podľa predmetu kúpi a predaja: trh VF: trh práce, pôdy a kapitálu, trh T a S, finančný trh: trh peňazí, kapitálu

2)Podľa počtu predávaných T a S: čiastkový trh: kupuje a predáva sa tu jeden druh T, agregatívny trh- predávajú sa tu rozličné T a S

3)Z územného hľadiska: miestny trh (regionálny), národný: trh v rámci celého štátu, svetový, medzinárodný

Trhové vzťahy: vzťahy medzi subjektmi trhu, pri kt. sa dohadujú o cene a množstve predávaných T a S

Subjekty trhu: **Domácnosti:** vytvárajú dopyt po predávaných T a S

Firmy (podniky): vytvárajú ponuku T a S. Cieľom firiem je dosiahnuť zisk

Štát: na trhu by mal vystupovať len vtedy, keď je potrebné odstrániť negatív. prejavy trhu a stimulovať pozitív. vplyvy

Prvky trhu: Dopyt, Ponuka, Cena

Trh. mechanizmus: súhrn vzťahov medzi kupujúcimi a predávajúcimi, na zákl. kt. sa určuje cena a množstvo T S na T

Dopyt: množstvo T, kt. sú kupujúci ochotní kúpiť za určitú C. Súhrn rozhodnutí kupujúcich o kúpe T tvorí dopyt po T

Krivka dopytu: vyjadruje vzťah medzi C a požadovaným množstvom

Dopyt ovplyvňuje: C daného T, C substitučného T, C komplementárneho T, výška príjmu, počet domácností, preferenciami spotrebiteľov, ostatné faktory (počasie, kvalita)

Krivka dopytu je klesajúca: platí zákon klesajúceho dopytu: rastie C, požadované množstvo klesá. Klesá C požadované množstvo rastie

Ponuka: množstvo T, kt. sú P schopné vyrobiť a predat'. Je vzťah medzi trhovou C a ponúkaným množstvom

Krivka ponuky: Vzťah medzi C a množstvom ponúkaného T

Ponuku ovplyvňuje: C predávaného T, C VF, C alternatív. výrobkov, počet výrobcov, C nových výrobn. technológií

Platí zákon rastúcej ponuky: ak C rastie, ponúkané množstvo rastie a ak C klesá, ponúkané množstvo klesá

Trhová rovnováha: trh je v rovnováhe, keď sa ponuka rovná dopytu -ponúkané množst, sa rovná požadovan. množst.

Rovnovážna cena: C, za kt. sa T vymieňa pri trhovej rovnováhe

Trhová cena: C, kt. vyplýva z aktuálneho vzťahu ponuky a dopytu

Bod trhovej rovnováhy: je priesečník krivky ponuky a dopytu. Za túto C sú výrobcovia ochotní vyrábať toľko T, koľko chcú kupujúci kúpiť

Prebytok: ponúkané množstvo je väčšie ako požadované množstvo

Nedostatok: ponúkané množstvo je menšie ako požadované množstvo

Trhová konkurencia: proces, v kt. sa stretávajú rôzne trhové záujmy trhových subjektov, **Druhy konkurencie:**

1)K podľa trhových subjektov

a)**K medzi dopytom a ponukou:** cieľom kupujúcich je nakúpiť T čo najlacnejšie a cieľom predávajúcich a výrobcov je predat' T čo najdrahšie. Na základe tejto konkurencie sa vytvára ROVNOVÁŽNA CENA

b)**K na strane dopytu:** K medzi kupujúcimi, kt. z nich chce T nakúpiť čo najvýhodnejšie, pričom si nevšima záujmy ostatných spotrebiteľov

c) **K na strane ponuky:** ide o K medzi výrobcami resp. predávajúcimi. Ich cieľom je predat' čo najviac V a dosiahnuť čo najvyšší zisk a to aj na úkor K. Využívajú na to rôzne formy C a necenovej konkurencie

2) K. podľa formy prejavu

a)**cenová:** pri využití C K znižujú predávajúci C T. Ich cieľom je ovládnuť trh a získať si spotrebiteľov aj za C dočasne nízkych V

b)**necenová:** predávajúci sa nesnažia prilákať spotrebiteľov nižšou C, ale napr.: zvýšením kvality, obalmi, reklamou, S

Konkurencia podľa trhových podmienok:

a)**dokonalá konkurencia:** ideálny stav, kt. v ekonomike neexistuje (všetci vyrábajú to isté a nemôžu ovládnuť C...)

b)**nedokonalá konkurencia, Formy:**

a) **Monopol (absolútny monopol):** na trhu sa nachádza jeden veľký P, kt. ako jediný poskytuje T a S v danom odvetví

b) **Oligopol:** na trhu sa nachádza veľký počet firiem, kt. si navzájom konkurujú

c) **Monopolistická konkurencia:** veľký počet malých podnikov

2. Ekonomický rast, cyklický vývoj ekonomiky

Ekonomika krajiny: systém vzťahov medzi 4 sektormi:

Domácnosti: spotrebiteľia, sú vlastníci VF: práce, pôdy, kapitálu, uspokojujú svoje potreby prostredn. trhu spotrebných T a S, kde vystupujú ako kupujúci. Na trhu VF vystupujú ako predávajúci, predávajú svoje VF. Príjmy z vlastníctva VF rozdelia na nákup T a S, peniaze, kt. neminú uložia do banky. Môžu mať aj príjmy od štátu v podobe transfer. platieb: prídavky na deti, starobné, invalidné dôchodky, podpory v nezamestnanosti. Musia platiť dane

Podniky: na trhu VF nakupujú od domácností VF a domácnostiam platia za využívanie VF mzdu, rentu a úrok. Na trhu VF vystupujú ako kupujúci, zároveň domácnostiam predávajú spotrebné statky a S, na trhu T a S vystupujú ako predávajúci

Štát: má príjmy od domácností a P v podobe daní, cla a poplatkov, za tieto príjmy štát kupuje T a S, domácnostiam platia transferové platby P poskytujú dotácie. **Príjmy štátu vyššie ako výdavky:** štát má pozitívne úspory, s kt. môže obchodovať na finančnom trhu; **výdavky vyššie ako príjmy:** štát musí od P požičať, prostredn. fin. trhu

Zahraničie: realizuje sa prostredníctvom dovozu, vývozu a tranzitu

Hrubý domáci produkt: úspešnosť tohto kolobehu možno posudzovať podľa konečných výsledkov, kt. dosahujú, výsledkom je výkonnosť ekonomiky (môžeme ju merať pomocou ukazovateľov)

HDP: základná makroekonomická veličina, je hodnota všetkých finálnych produktov statkov a S, vyrobených a poskytnutých za určité časové obdobie (spravidla 1r) na území danej krajiny, bez ohľadu na to, kto je ich vlastníkom - zahŕňa hodnotu finálnych T a S, nezahŕňa medziprodukty, tz. T, kt. sú určené na ďalšie spracovanie

HNP: je hodnota všetkých finálnych statkov a S vyrobených a poskytovaných za určité časové obdobie VF určitého štátu, vrátane príjmov z M v zahraničí (napr. Volkswagen Slovakia si Slováci započítavajú do HDP a Nemci do HNP)

Metódy výpočtu HDP: 1.výdavková 2.dôchodková: výkonnosť ekonomiky sa meria pomocou dôchodkov, príjmov, vypočíta sa ako súčet položiek:

Čisté ekonomické bohatstvo/ blahobyť: vychádzame z HDP, ku kt. pripočítame položky zvyšujúce blahobyť a odpočítame položky, kt. ho znižujú. **Pripočítavame: 1.statky a S produkované v domácnostiach** (záhradka, kde sa vypestovalo ovocie, upratovanie, pečenie) **2.produkcia tieňovej ekonomiky:** ilegálna, neformálna (neplatenie odvodov), nepriznaná (daňové úniky), nezaznamenaná (práca na čierne), voľný čas (víkendy, sviatky, dovolenky)

Odpočítavame: znečistenie ŽP, N na odstraňovanie škôd na ŽP

Ekonomický rast: ak je celkový objem HDP väčší ako v minulom období, alebo ak rastie HDP na 1 obyvateľa

Faktory ovplyvňujúce ER sú:

1.Kvantitatívne: napr. celkový objem a štruktúra VF v krajine, alebo množstvo a úroveň techniky a technológie

2.Kvalitatívne: úroveň a rast produktivity práce, kvalita ľudsk. kapitálu, efektívnosť využívania kapitálu, uplatňovanie vedy a techniky vo výrobe

Ekonomické cykly: vznikajú vtedy, keď sa ekonomická činnosť zrýchľuje alebo spomaľuje

Kolobeh -fázy ekonomického cyklu:

1.Pokles -recesia: nastáva vtedy, ak sa nepretržite znižuje úroveň reálneho HDP dva za sebou idúce štvrťroky

Znaky: v ekonomike je málo istoty, prevláda pesimizmus, znižovanie odbytu, dopyt nemôže držať krok s výrobou kvôli vysokým cenám, znižovanie výroby, prepúšťanie z práce, rast nezamestnanosti, likvidácia P, znižovanie ziskov a miezd, klesá dopyt po úveroch

2.Dno: najnižšia úroveň reálneho HDP: **Znaky:** v ekonomike je sklúčujúca atmosféra, nízka úroveň výroby, nízky dopyt, vysoká nezamestnanosť, zatvorené P, nízka úroveň cien T, miezd, úrokov, ziskov, nízky dopyt po úveroch

3.Rozmach -expánzia – stúpanie: **Znaky:** v ekonomike prevláda dôvera, optimizmus, nárast výroby a odbytu, pokles nezamestnanosti, prírastok investícií, pomaly rastúce ceny, rastúce mzdy, úroky, zisk, rast dopytu po úveroch

4.Vrchol: najvyššia úroveň reálneho HDP. **Znaky:** plná zamestnanosť až prezamestnanosť, výroba dosahuje maximum, najvyšší stupeň odbytu, vysoké rastúce ceny, mzdy, úroky a zisky, v ekonomike začína prevládať nedôvera

3. Meranie výkonnosti ekonomiky a hospodárska politika štátu

Merania výkonnosti ekonomiky: pre hospodársku politiku má veľký význam, veličiny, pomocou kt. meriame a vyjadrujeme VE, sa nazývajú makroekonomické (národohospodárske) agregátne veličiny

-na základe veličín ako HDP, resp. HNP, čistý domáci produkt, alebo národný dôchodok, môžeme pochopiť a vysvetliť princíp ekonomického rastu ako ja problémy ekonomickej rovnováhy

VE je ovplyvňovaná vzájomným spolupôsobením 4 sektorov: domácnosti, firmy, štát, zahraničie

Domácnosti: vystupujú ako spotrebitelia. Príjmy, kt. im plynú z vlastníctva VF využívajú na nákup statkov, S, na platbu daní, na úspory

Firmy: vystupujú hlavne na str. ponuky. Kupujú od domácnosti VF, predávajú im statky a S, z čoho im plynie **zisk**

Štát: má príjmy od domácností vo forme daní, dosahuje pozitívne úspory, alebo sa zadlžovať voči iným subjekt

Zahraníčia: tým, že cudzinci nakupujú naše spotrebné statky a S sú naše subjekty ekonomicky aktívne aj v zahraničí

Základnými veličinami používanými na meranie a vyjadrovanie výkonnosti ekonomiky: HDP, HNP

HNP: predstavuje hodnotu všetkých finálnych statkov a S vyrobených národnými VF, pričom nie je dôležité, na území kt. štátu tieto VF pôsobia

HDP: súhrn finálnych statkov a poskyt. S za určité časové obdobie na území danej krajiny, bez ohľadu na štátnu príslušnosť

Metódy výpočtu HDP: má niekoľko výhod: 1.skutočnosť, že tento ukazovateľ používa väčšina krajín sveta, čo zjednodušuje medzinár. porovnávanie, 2.využívajú štatistické údaje, kt. sú k dispozícii v danej krajine a nie je potrebné získavať údaje zo zahraničia

1.Produkčná (tovarová metóda): do HDP nemôžu byť zahrnuté medziprodukty. Preto sa zrátajú pridané hodnoty jednotlivých výrobcov, dane z pridanej hodnoty a čisté dane na dovoz

Dôchodková metóda: vyjadruje HDP pomocou príjmov jednotlivých subjektov, kt. získavajú za S VF, t.j.: mzdy, zamestnanecké príjmy, čisté úroky (predstavujú rozdiel medzi úrokmi získanými a úrokmi zaplatenými), renty (dôchodky vlastníkov pôdy), zisk firiem pred zdanením (hrubý zisk), dôchodky FO (živnostníkov), odpisy, nepriame dane. Súčtom uvedených dôchodkov je HDP

-časť platieb za používanie VF ich vlastníci nedostanú, pretože ich príjemcom je štát. Je to časť dôchodkov, kt. štát odčerpáva vo forme nepriamych daní. Nepriame dane (DPH, spotrebné dane) sú zahrnuté v C -sú súčasťou HNP. Súčtom uvedených dôchodkov je HDP

Osobný dôchodok: predstavuje hrubý príjem jednotlivca -obsahuje dôchodky VF, transferové platby -všetky dôchodky jednotlivca (domácnosti)

Disponibilný dôchodok: suma peňazí, s kt. jednotlivec môže disponovať podľa vl. uváženia

-vypočíta sa, keď sa od osobného dôchodku odpočítajú priame dane, kt. platí jednotlivec

2.Výdavková (spotrebná) metóda: je podstatné, kto nakupuje výrobky a S na konečnú spotrebu

-na nákupe jednotlivých súčastí HDP sa podieľajú domácnosti, firmy, štát a zahraničie

-ak meriame HDP touto metódou, môžeme ho vyjadriť ako súčet položiek: výdavky domácností na osobnú spotrebu T a S, hrubé domáce investície firiem, výdavky štátu na T a S, čistý export

Hrubý a čistý domáci produkt: pri výpočte HDP sa vychádza z toho, že jeho súčasťou sú hrubé investície

-investičné statky budovy, stroje, zariadenia sa v procese výroby postupne opotrebovávajú a znižujú svoju hodnotu Mieru opotrebovania vyjadrujeme odpismi. Keď od HDP odpočítame odpisy, dostaneme **čistý produkt**

Nominálny HDP: ak meriame a vyjadrujeme hodnotu vstupov v danom období v trhových C tohto obdobia, napr. nominálny HDP za r. 2002 vyjadruje hodnotu výrobkov a S vyrobených v r.2002 v bežných trhových C platných v danom r.

-z roka na rok sa mení z dôvodov: 1.mení objem vyrobených a predaných statkov a S, 2.v dôsledku inflácie sa menia bežné trhové C

Reálny HDP: zmeny nominálneho HDP, kt. vyplývajú zo zmien bežných trhových C, neposkytujú objektívny údaj o výkonnosti danej ekonomiky. Preto sa na toto meranie používa RHDP. V tomto prípade meriame výkonnosť ekonomiky v stálych C základného r., pričom vylúčime zmeny C v jednotlivých rokoch

Čisté ekonomické bohatstvo: dynamika vývoja HDP neodráža komplexne zmeny vo vývoji blahobytu občanov, pretože niektoré zložky HDP nevedú k rastu individuálneho blahobytu a na druhej strane niektoré ekonomické aktivity sa nerealizujú na trhu, a preto nie sú začlenené do HDP napriek tomu, že sa vyprodukovali. Prejavenie prírastku HDP na raste blahobytu občanov závisí aj od jeho štruktúry, rozdelenia a konečného použitia. Problémom je aj skutočnosť, že HDP sa nevyjadruje v naturálno-vecných, ale v peňažných jednotkách. Pri porovnávaní ho treba korigovať o mieru inflácie. Pri tomto kroku môže vzniknúť pomerne veľká nepresnosť

4. Banková sústava: je súhrn bánk pôsobiacich na území určitého územia

Dvojstupňový BS SR: 1. stupeň: NBS: pôsobí ako CB, **2. stupeň:** obchod. B: vykonávajú obch. čin.

NBS: je nezávislá CB SK, B bánk, B štátu, emisná B, PO, sídlo v BA, nezapisuje sa do OR, má postavenie ako podnikateľ a ministerstvá, nie je komerčne orientovaná, je členom EU systému CB (ESCB), od 1.1.09 je členom Eurosystemu

Hlavný cieľ NBS: udržiavanie C stability

Na dosiahnutie tohto cieľa plní funkcie: podieľa sa na spol. menovej politike, kt. určuje ECB pre eurozónu, vydáva eurobankovky a euromince, podporuje plynulé fungovanie platobných a zúčtovacích systémov, zabezpečuje domáci medziB platobný styk, udržiava devízové rezervy, disponuje nimi a uskutočňuje devíz. operácie, vykonáva dohľad nad fin. trhom -je oprávnená vydávať normy pre B, dohliadať, kontrolovať a ukladať sankcie pre fin. trh, zverejňuje informácie a správy ECB o činnosti ESCB a o spol. menovej politike, zastupuje SR v medzinár. inštitúciách v oblasti fin. trhu, je členom ESCB, Medzinár. menového fondu, Svetovej B, a Európskej B pre obnovu a rozvoj

Poskytuje vybrané S verejnosti: posúdenie pravosti bankoviek, výmena Sk za €

Fin. trh tvoria: B, pobočky zahraničných B, obchodníci s CP, správčovské spol., poisťovne a zaist'ovne (poisťovňa poisťovne), dôchodkové správčovské spol., doplnkové dôchodkové spol.

Najvyšším riadiacim orgánom NBS: B rada. Mala by mať 5 členov: guvernér, 2 viceguvernéri, 2 ďalší členovia -guvernéra a viceguvernérov vymenúva a odvoláva prezident SR na návrh vlády SR po ich schválení Národnou radou SR, funkčné obdobie členov je 5r. Národnú banku SR navonok zastupuje guvernér Jozef Makúch

Nástroje menovej politiky:

1. Operácie na voľnom trhu: obchody s CP, najdôležitejšie z nich sú reverzné obchody: je to prijatie peňazí proti poskytnutiu CP a spätný obchod. Sú to aj úverové operácie so zábezpekou

-eurosyst. môže využívať aj napr. emisiu dlhových certifikátov, devízové operácie a prijímanie termínov. vkladov

2. Úroková sadzba: C, za kt. CB poskytuje OB úvery -čím vyššia je úroková sadzba, tým drahšie kúpia OB peniaze od CB, tým vyššie úroky budú požadovať OB od svojich klientov za úvery a tým menej úverov poskytnú. Objem peňazí v ekonomike sa zníži, obmedzí sa spotreba aj investície a inflácia poklesne

-ak CB zníži úrokové sadzby, budú lacnejšie úvery a prostredníctvom OB bude do ekonomiky prúdiť viac peňazí

3. Povinné minimálne rezervy: časť vkladov kt. sú OB povinné udržiavať ako rezervu v CB, zvýšenie PMR znižuje likviditu B a ich úverovú kapacitu, zníženie PMR pôsobí opačne

Obchodné banky: je PO založená ako a. s. O udelení B povolenia rozhoduje NBS

Základné činnosti B: poskytovanie úverov, prijímanie vkladov

1. Vklad /depozit/: je peňažná suma kt. vkladateľ za určitý úrok zapožičia B

-vklady vrátane úrokov predstavujú záväzok B voči vkladateľovi, úrok je v tomto prípade pre B N

2. Úver: je dočasné poskytnutie peňažných prostriedkov za určitý úrok -predstavuje záväzok klienta B voči B, zaplatiť dlh vrátane dohodnutého úroku, úrok je v tomto prípade pre B V

Ďalšie činnosti: platobný styk, zúčtovanie, investovanie do CP na vl. účet, obchodovanie na vl. účet al. účet klienta s fin. nástrojmi peňaž. a kapitál. trhu, zmenáreň, vydávanie a správa platobných prostriedkov: karty, cestovné šeky, fin. lízing, poradenské S, hypotekárne obchody, poskyt. záruk, otváranie a potvrdzovanie akreditívov, vydávanie CP, uloženie CP a vecí, prenájom bezpečnostných schránok

Štatutárny orgán: predstavenstvo. Ďalší orgán je dozorná rada. Musia mať najmenej 3 členov. Členom predstavenstva nemôže byť PO a FO kt. je členom predstavenstva inej PO kt. je podnikateľom. Člen dozornej rady nemôže byť členom štatutár. orgánu ani ZAM tej istej B ani inej B. Cieľom týchto požiadaviek je znemožniť interpersonálne prepojenie medzi B a podnik. subjektmi

Delenie: 1. Podľa zamerania: univerzálne: vykonávajú všetky druhy B čin.,

špecializované: zameriavajú sa na určitú geograf. oblasť, klientelu, okruh čin.

2. Podľa vlastníctva: verejné, súkromné, so zmiešaným vlastníctvom

Delenie úverov podľa splatnosti:

1. Krátkodobé: splatné do 1 roka: Kontokorentný, Eskontný, Lombardný úver

2. Strednodobé a dlhodobé: Emisná pôžička, Pôžička na úverový úpis, Hypotekárny, Komunálny a Spotrebný úver

Termínované vklady: dlhodobejšie viazané vklady, klient sa zaväzuje nedisponovať s vkladom po určitý čas

-pre B sú stabilným zdrojom, zákl. podmienkou na otvorenie účtu je zmluva a zloženie zákl. vkladu

-sú často spojené s rôznymi výhodami, napr. pohyblivá úroková sadzba, výplata jednorazovej prémie a pod.

Delenie: krátkodobé, strednodobé, dlhodobé

Vkladové listy a bankové obligácie: B získa cudzie zdroje predajom vkladových listov a B obligácií

Úvery a pôžičky: môžu byť od CB al. od iných OB

Najčastejšie poskytov. úvery: **1. eskont zmeniek:** keď B eskontuje, predáva zmenky pred lehotou splatnosti inej B

2. úver na BÚ, čerpanie na BÚ na kt. sa uskutočňuje medzibankový plat. styk

3. reeskontný úver: emisná B odkupuje eskontované zmenky

4. vklady bánk v iných bankách: ide o KBÚ

5. Úverový proces: náročný proces na čas a prácu B pracovníkov, pozostáva z viacerých krokov

-začína potrebou fin. prostriedkov zo strany klienta a končí úplným splatením úveru a úrokov

-pri poskytovaní úveru B vychádza zo svojej podnikateľ. stratégie a obch. politiky, musí dodržiavať právne normy

Postup B pri poskytovaní úveru:

1. klient predloží B žiadosť o poskytnutie úveru a vyžiada si predbežné info (podmienky pre poskytnutie úveru)

2. klient predloží B doklady:

a) o existencii podnik. subjektu: výpis z obch. regis., živnost. list, koncesnú zriaďovacia listinu -spol. zmluvu, zakladateľská listina, stanovy

b) doklady potrebné pre finančnú analýzu: podnikateľský plán, účtovné výkazy (súvaha, výkaz ziskov a strát, výkaz cash flow) -daňové priznanie s prezentačnou pečiatkou daňového úradu

3. oprávnený ZAM B analyzuje žiadosť, postavenie klienta, pravdepodobnosť splácania úveru

-B na základe podnikateľského plánu posudzuje návratnosť úveru, preveruje M pomery klienta: stabilné fin. výsledky (primeraná rentabilita), presné a včasné plnenie zmluvných a platobných záväzkov

Bankovní zamestnanci ďalej vykonávajú finančnú analýzu:

a) analýza peňažných tokov (cash flow) pre posúdenie fin. výkonnosti P

b) analýza ekonomicko-fin. hospodárenia P pomocou fin. ukazovateľov (ukazovatele likvidity, zadĺženosti a aktivity)

Výsledkom je zhodnotenie klienta z hľadiska úverov. rizika. Podľa miery rizika žiada B klienta o zabezpečenie úveru

4. zabezpečenie úveru: opatrenia, kt. umožňujú úspešne uplatniť nároky B voči dlžníkovi alebo 3os. a dosiahnuť uhradenie úver. a úrok. pohľadávky. Hl. funkciou ZÚ je presunúť časť úverového rizika na klienta alebo 3.os.

Ručiteľ: vedľajší dlžník sa zaväzuje k ručeniu vždy písomnou formou

5. Postúpenie pohľadávok: veriteľ môže PP aj bez súhlasu dlžníka písomn. zmluvou inej osoby

-s PP prechádza aj jej príslušenstvo napr. zmluvné pokuty a penále.

6. Ručenie zmenkové: pri poskytovaní úveru môže byť Z využitá ako súčasť obchod. úver. vzťahu, kedy je Z zároveň úver. aj zabezpeč. nástrojom. Z je uložená v B ako zabezpečenie úveru -len čo úverový dlžník splatí poskytnutý úver, Z sa mu vráti. Ak nesplatí úver, použije B Z na vymáhanie pohľadávky voči dlžníkovi

b) Zabezpečenie úveru prostredníctvom práva na veci dlžníka:

-Záložné právo: je právo na cudziu vec, kt. sa zabezpečuje pohľadávka s jej príslušenstvom

-Predmetom ZP je založená vec -záloha, ale aj prírastok a príslušenstvo, napr. CP + V

-pri zálohe veci je táto vec odovzdaná veriteľovi alebo inej osobe na uschovanie, napr. T umiestnený vo verejných skladoch. B má právo žiadať o vydanie zálohu v prípade nesplnenia záväzku dlžníkom

-Predmetom zálohy býva M, kt. je ľahko obchodovateľný a má relatívne stále vysokú C

-založenie pohľadávky: predmetom zálohy je pohľadávka. Veriteľovi B sú odovzdané doklady o jej existencii

-založením pohľadávky vzniká B právo na úhradu pohľadávky

-Hypotéka: pri tejto forme zabezpečenia úveru je zálohom nehnuteľný M

7. Efektívnosť úveru: pracovník B zhodnotí EÚ, vypracuje návrh úverovej zmluvy

-EÚ spočíva v tom, že výška úrokov získaných z úverov musí byť vyššia ako N B na získanie a poskyt. fin. prostr., z kt. bude úver poskytnutý

8. Pracovná skupina: v jej kompetencii je schvaľovať úvery na zákl. podkladov rozhodne o poskyt. úveru

9. Podpis definitívnej úverovej zmluvy: ÚZ musí byť pripravená z ekonomickej a právnej stránky, musí mať

písomnú formu a musí ju podpísať: poverený zástupca B, štatutárny orgán klienta

10. B otvorí úverový účet pre klienta, alebo sumu úveru prevedie na jeho BÚ a umožní mu čerpanie prostriedkov z účtu: Čerpanie úveru môže byť:

- a.) **jednorázové:** ak sa z úveru naraz zaplatí objekt úverovania alebo vykoná prevod na BÚ vo výške povoleného úveru
 b.) **postupné:** B s klientom v ÚZ dohodnú lehotu na vyčerpanie úveru

11. B pracovník kontroluje: skutočné čerpanie úveru, splácanie úveru a úrokov

-**kontrola hodnoty zabezpečenia úveru:** predmet ZÚ sa môže postupom času znehodnocovať, napr. klesne trhová hodnota založenej nehnuteľnosti alebo CP

-ak dôjde k **porušeniu zmluvných podmienok** z hľadiska klienta, napr. porušenie účelovosti úveru, môže B požadovať zaplatenie úveru alebo jeho časti pred lehotou splatnosti

Ak nie je možná dohoda s klientom: B prednostne použije prostriedky na BÚ ne zaplatenie úveru, realizuje zabezpečenia úveru, súdne vymáhanie pohľadávky

6. Platobný styk: prevod peňazí od platiteľa k príjemcovi, uskutočňuje sa pomocou rozličných nástrojov

-ide o všetky druhy platieb, kt. sa uskutočňujú medzi FO a PO bez ohľadu na to, či ide o obch. alebo osobné vzťahy

PS v SR upravujú právne normy: Obchodný zákonník, Zákon o platobnom styku, o bankách, Devízový zákon

Účastníkmi platobného styku sú:

1. **platiteľ:** ten, kto platí, má úbytok peňazí

2. **príjemca peňazí:** ten, komu sa platí, má prírastok peňazí

3. **nštitúcia:** napr. B, kt. vykonáva prevod medzi platiteľom a príjemcom platby

Delenie platobného styku:

1. **Podľa územia:** tuzemský, medzinárodný

2. **Podľa organizácie platieb:** hotovostný, bezhotovostný, kombinovaný

3. **Podľa technológie spracovaných údajov:** tradičný, elektronických

1. Hotovostný PS: uskutočňuje sa prostr. bankoviek a mincí, kt. sú fyzicky prítomné, bankovky -papier. peniaze, vydáva ich NBS. Mince -drobné kovové peniaze, majú nízku menovitú hodnotu. Hotovostný styk sa uskutočňuje:

1. priamo:

Nevýhody HPS: potreba držania väčšieho množstva peňazí v hotovosti -môže viesť ku krádeži, prepadávaníu

v domácnostiach, pri preprave hotovosti, **zdlhavý spôsob platby:** peňažné sumy treba viackrát prepočítavať,

kontrolovať, **nákladnosť:** pretože treba zabezpečovať min. ochranu: trezory, súkromná al. verejná ochranka

Doklady používané pri HPS: Bloky z registračných pokladníc, Príjmové a výdavkové pokladničné doklady, Poštová dobieška, Cenný list, Poštový peňažný poukaz typu U, R

2. Bezhotovostný PS: peniaze sa pri ňom nepoužívajú v hotovosti ale vo forme depozitných -B peňazí

-reálne hotovostné peniaze sa do obehu nedostávajú, nastáva iba pohyb depozitných peňazí na BÚ účastníkov platby

Výhody BPS: rýchlosť a operatívnosť- bezhotovostné platby zrýchľujú obeh B peňazí prevodom z účtu na účet, najrýchlejším spôsobom BPS je systém Internetbanking-Homebanking, kde sa príkazy na úhradu realizujú priamo z firmy, alebo z domova klienta B prostredn. PC, v tomto prípade netreba ísť do B osobne s platobným príkazom, stačí ho len odoslať cez internet

·hospodárnosť, racionálnosť a úspornosť N: odpadáva manipulácia s peniazmi a vklady v B sú úročené a prinášajú pre klienta úrok

·bezpečnosť a istota: vylučujú sa negatívne javy: lúpeže, straty, zničenie a znehodnotenie peňazí

Doklady BPS: Príkaz na úhradu a inkaso, Hromadný a trvalý príkaz na úhradu, Šek, Platobná Zmenka -je CP, kt. predstavuje bezpodmienečný písomný záväzok zaplatiť v stanovenom čase určitú sumu peňazí, slúži na prekonanie krátkodobej platobnej neschopnosti, vyrovnáva záväzok

3. Kombinovaný platobný styk (pohotovostný): ide o spojenie HPS a BPS platenia v jednej hospodárskej operácii

Doklady KPS: Poštový peňažný poukaz typu E, Vklad na účet, Výber z účtu, Platobná, Pokladničný šek

Platobné karty: umožňujú rýchly a pohodlný výber hotovosti po celý týždeň, 24 hodín denne

-výpis o vykonaných výberoch hotovostí dostáva klient ihneď v bankomate. PK sa využívajú pri bezhotovostnom platení za nákup T a poskytnuté S vo vybraných organizáciách. B majú svoje siete bankomatov na celom území SR

Z hľadiska územnej platnosti karty rozoznávame: tuzemské, medzinárodné.

Z hľadiska pôžičkovosti rozoznávame karty: kreditné, debetné, úverové, karty organizácií

Elektronický platobný styk: nový spôsob komunikácie klienta s B, pri styku s B využívajú napr. telefón, mobil, PC
Banky v SR používajú aj tieto ďalšie formy: Telephone banking, Mobil banking, GSM banking, Homebanking, Internetbanking, E-mail banking

-výhody pre klienta: úspora času, N, celodenný kontakt klienta s B, pohodlný prístup, vyššia kvalita S, nižšie B poplatky

7. PODNIK A PODNIKANIE

Podnikanie: sústavná zárobková čin. uskutočňovaná podnikateľom vo vl. mene, na vl. zodpovednosť s cieľom dosahovať zisk

Podnikanie upravujú základné právne normy medzi kt. patrí:

1. **Obchodný zákonník:** upravuje vzájomné vzťahy medzi podnikateľskými subjektmi

2. **Občiansky zákonník:** upravuje vzájomné vzťahy medzi občanom a podnikateľom

3. **Živnostenský zákon:** upravuje podmienky živnostenského podnikania

Základné znaky podnikania:

1. **Produkt:** výsledok podnik. činnosti -je to výrobok alebo S, kt. podnikateľ ponúka na trhu

2. **Zisk:** základný podnik. cieľ

3. **Zodpovednosť** podnikateľa za činnosť, kt. uskutočňuje

4. **Kontinuita:** nepretržitosť podnikania

Práva a povinnosti podnikateľa: podnikateľ je os., kt. využíva svoje fyzic. a dušev. schopnosti v podnik. prostredí
 -podnikateľom sa môže stať každý občan, kt. spĺňa 3 podmienky: nad 18 r., spôsobilosť na právne úkony, je bezúhonný

Podnikateľom podľa obch. zákonníka je: osoba, kt. je zapísaná v obch. reg., podniká na základe živnost. opravn., podniká na zák. iného než živnosť. oprávnenia podľa osobitných predpisov, FO, kt. vykonáva poľnoh. výrobu a je zapísaná do evidencie podľa osobitného predpisu

Podnik: samostatný ekonomicko-právny subjekt, kt. využíva výrobné činitele na výrobu výrobkov a poskytovanie S

Funkcie podniku:

1. **Ekonomická:** spočíva v tom, že P vyrába V, poskytuje S za účelom dosahovania zisku

Činnosti: zásobovacia (nákup M, surovín potrebných na výrobu), výrobná (premena vstupov na výstupy), odbytová (predaj hotových výrobk.)

2. **Mimeoekonomická:** nevyplýva priamo z hos. čin. P a zahŕňa: soc., bezpečnostnú, funkcia ochrany živ. prostredia, kultúrno-spoločenská a vzdelávacia

Znaky podniku:

1. **Ekonomická samostatnosť:** P sám rozhoduje akú právnu formu podnikania si zvolí, čo bude vyrábať, akých bude mať obchodných partnerov a pod. -Štát nezasahuje priamo do činnosti P, jeho úlohou je určiť všeob. pravidla podnikania

2. **Právna subjektivita:** P má právo vo vl. mene uzatvárať zmluvy s inými subjektmi, zodpovedá za záväzky vyplývajúce z uzatvorených zmlúv

Založenie a vznik podniku: Podnikateľský zámer: dokument, kt. si podnikateľ vypracúva pri vzniku P. **Obsahuje:**

1. Vecne: techn. stránku podnikania: je potrebné zvoliť si vhodný spôsob podnikania, dostatok financií, M, vybrať si vhodných ľudí

2. Ekonomickú stránku podnikania: pred vznikom P je treba zistiť, či bude budúce podnikanie rentabilné a ako sa P presadí na trhu, je potrebné, aby mal podnikateľ predstavu o výške N v spojení s podnikaním

Vznik P: PO zápisom do obch. registra, FO vydaním živnost. oprávnenia al. iného oprávnenia na zákl. osobitného predpisu
V rámci obchodného zákonníka rozlišujeme:

1. FO: samostatní súkromní podnikatelia, vystupujú pod vl. menom, spôsobilosť na podnikanie vzniká dovŕšením 18r

2. PO: útvar, kt. vytvorili ľudia v rôznej právnej forme. Musí byť zapísaná do obch. registra

3. Obch. register: verejný zoznam P. do kt. sa zapisujú zákonom ustanovené údaje týkajúce sa podnikateľov (obch. meno, sídlo spol., miesto podnikania, IČO, predmet podnikania, právna forma podnikania, meno a bydlisko osôb, kt. sú štatutárnym orgánom P, meno prokuristu)

Delenie podnikov:

1) podľa výsledku (konečného produktu) P: výrobné, S, dopravné, obchodné, B, poisťovne

2) podľa sektoru NAH: primárneho (družstvo), sekundárneho (INA), terciárneho (B), kvarciárneho (školsko)

3) podľa typu výroby: kusovej, sériovej, hromadnej

4) podľa veľkosti: mikro, malé, stredné, veľké

5) podľa vlastníctva: súkromné, štátne, verejné, zmiešané

6) podľa právnej formy podnikov: P jednotlivca, obch. spol., družstvá, štátne a verejné podniky

Družstvo: je spol. osôb (FO, PO) založené na účelom podnikania alebo zabezpečovania hos., soc potrieb
 -ručí za záväzky celým svojim M, členovia neručia za záväzky družstva, zákl. vnútroorganizačným predpisom sú stanovy -ZI tvorí súhrn členských vzťahov, ich výšku určujú stanovy, ZI je 1250

-na založenie sa vyžaduje konanie členskej schôdze. Vzniká dňom zápisu do OR -splatená aspoň polovicu ZI

Orgány D: **1. Členská schôdza:** najvyšší orgán družstva, schádza sa min 1x r., pri hlasovaní má každý člen 1 hlas, mení stanovy a rozhoduje o rozdelení zisku, zmene ZI

2. Predstavenstvo: štatutárny orgán, riadi družstvo navonok. Volí si predsedu, podpredsedov

3. Kontrolná komisia: kontroluje činnosť družstva a prerokúva sťažnosti členov, min. 3 členovia

Zrušenie D: uznesením členskou schôdze, rozhodnutím súdu, **Zánik D:** vymazaním z obchodného registra

8. OBCHODNÉ SPOLOČNOSTI

Verejná obchodná spoločnosť: založená min. 2 osobami, kt. podnikajú pod spol. obch. menom, ručia za záväzky spol. spoločne a nerozdielne celým svojim M (neobmedzené ručenie)

Obch. meno: označenie v.o.s. al. obch. spol. Zakladá sa spol. zmluvou -obch. meno a sídlo spol., predmet podnikania
 -vzniká dňom zápisu do obch. registra

Štatutárny orgán: všetci spoločníci, každý zo spoločníkov osobitne, 1 zo spoločníkov (spol. zmluva)

Rozdelenie zisku: zisk sa delí rovným dielom (ak spol. zmluva neurčuje inak)

Komanditná spoločnosť: jej char. znakom je existencia 2 typov spoločníkov:

1. Komandisti: 1 al. viac spoločníkov, kt. ručia za záväzky spol. do výšky svojho nesplaten. vkladu zapísaného v OR

2. Komplementári: 1 alebo viac spoločníkov, kt. ručia za svoje záväzky spol. celým svojim M

-obch. meno musí obsahovať označenie k. s. al. kom. spol., spol. sa zakladá spol. zmluvou, spol. vzniká dňom zápisu do OR, na obch. vedenie spol. sú oprávnení iba komplementári, kt. tvoria zároveň štatutárny orgán, komandisti majú právo kontroly, oprávnenie k nahliadnutiu do účtovných kníh

-spol. zaniká ku dňu výmazu z OR. Pri zrušení spol. s likvidáciou majú spoločníci nárok na likvidačný zostatok

Rozdelenie zisku:

a) zisk sa rozdelí na časť pripadajúcu komplementárom a na časť pripadajúcu komandistom (1:1)

b) časť zisku pripadajúca komandistom tvorí základ dane z príjmov PO (zdaní sa)

c) po zdanení sa rozdelí komandistom podľa výšky splatených vkladov a znova sa zdaní

d) časť pripadajúca komplementárom sa medzi nich rozdelí rovným dielom a zdaní sa

S.R.O.: zodpovedá za svoje záväzky celým svojim M. Spoločník ručí za záväzky S do výšky svojho nesplat. vkladu
 -obch. meno má označenie s. r. o., spol. s r. o., je založená spol. zmluvou -viacerí zakladatelia, zakladateľskou listinou -1 zakladateľ, max. 50 spoločníkov (FO, PO). Min. výška vkladu 1 spoločníka je 750 €. Celá výška vkladu musí byť splatená do 5r, spol. zaniká ku dňu vymazania z OR

Práva spoločníka: **1.** Majetkové: právo podieľať sa na zisku a likvidačnom zostatku

2. Právo týkajúce sa riadenia spol. a kontroly: zúčastňovať sa valného zhromaždenia

3. Právo na info

ZI: min 5000€, vzniká dňom zápisu do OR. Pred zápisom musí byť celková hodnota splatných vkladov aspoň 50%, t. j. 2500€ (30% z každého peňažného vkladu)

Rezervný fond: je zo zákona povinný. Možno ho použiť na krytie strát S (dočasný nepriaznivý stav hospodárenia) Vytvára sa z čistého zisku spoločnosti min. 5%

Zisk: spoločníci majú nárok na podiel zisku (o veľkosti rozhodne valné zhromaždenie)

Orgány spoločnosti:

1.Valné zhromaždenie: je najvyšším orgánom, tvoria ho všetci spoločníci, do jeho pôsobnosti patrí: rozhodovanie o zmene spol. zmluvy, vylúčenie spoločníka, rozhodovanie o zvyšovaní resp. znižovaní ZI

2.Konatelia: štatutárny orgán spol. Konateľ rozhoduje o obch. vedení spol.

3.Dozorná rada: vykonáva kontrolnú čin. v spol. (nahliada do účtovných kníh..)

A.S.: PO, kt. za poručenie svojich záväzkov zodpovedá celým svojim M. Akcionár neručí za záväzky S -obch. meno označenie a.s., akc.spol., ZI min. 25 000€, vzniká dňom zápisu do OR, zaniká ku dňu výmazu z OR -spol. môže založiť min.: 1.PO -Zakladateľská listina, 2.FO -Zakladateľská zmluva

Akcia: je CP, s kt. sú spojené práva akcionára

Náležitosti akcie: Obch. meno, sídlo firmy, číselné označenie, menovitá hodnota, druh akcie, výška ZI, počet akcií v čase vydania, dátum vydania, podpisy členov predstavenstva

Práva akcionára: oprávnenie zúčastniť sa na riadení S, právo podieľať sa na zisku, právo podieľať sa na likvidačnom zostatku -S je povinná vytvárať rezervný fond

Dividenda: podiel na zisku, kt. pripadá na menovitou hodnotu 1 akcie

Ážio: rozdiel medzi menovitou hodnotou a trhovou cenou akcie

Orgány spoločnosti:

1.Valné zhromaždenie: najvyšší orgán. Rozhoduje sa o vydaní akcií, rozhoduje sa o zvýšení a znížení ZI

2.Predstavenstvo: štatutárny orgán

3.Dozorná rada: má kontrolnú funkciu

9. Živnostenské podnikanie

Živnosť: je sústavná čin. vykonávaná samostatne podnikateľom vo vl. mene na vl. zodpovednosť za účelom dosiahnutia zisku a za podmienok stanovených živnostenským zákonom

Osoby oprávnené prevádzkovať Ž: FO, PO prostredn. zodpovedného zástupcu

Podmienky prevádzkovania Ž: 18 r., bezúhonnosť, spoľahlivosť na právne úkony, odborná spôsobilosť, iná spôsobilosť podľa zákona

Druhy Ž: remeselné, viazané, voľné živnosti

Z hľadiska predmetu podnikania:

1.Obchodné Ž: kúpa T na predaj MO, VO, pohostinská čin. (do 10 lôžok)

2.Výrobné Ž: čin. súvisiace so zabezpečením výroby, výroba obalov, etikiet umožňujúcich predaj V...

3.Ž poskytujúce S: opravy a údržby vecí, preprava osôb a T, iné práce a výkony na uspokojovanie potrieb

Osvedčenie o živnostenskom oprávnení (nahrádza živ. list a koncesnú listinu):

-SK FO v oprávnení uvedie: osobné údaje, obch. meno, predmet podnikania, IČO, miesto podnikania adresy prevádzkarní, doba podnikania, deň začatia živnosti

Osvedčenie obsahuje: FO, osobné údaje, obch. meno (právna forma u PO), IČO, predmety podnikania, miesto podnikania (u PO sídlo), doba, na kt. sa živnosť. podnikanie vydáva, deň začatia živnosti, dátum vydania osvedčenia

Zánik živnostenského oprávnenia: smrťou FO -ak v živnosti nepokračujú dedičia alebo správca dedičstva, uplynutím doby na kt. bolo oprávnenie vydané, rozhodnutím živnost. úradu, zrušením trvalého pobytu na území SR

Živnostenský register:

1.)Verejná časť: meno, miesto podnikania, predmet podnikania, štátna príslušnosť

2.)Neverejná časť: dátum narodenia, rodné číslo

Živnostenská komora: je orgán, kt. zastrešuje živnostníkov, sídlo Žilina, všetky zákony súvisiace so živnostenským podnikaním

10.Kúpna zmluva

Právne podmienky KZ:

1. Súhlasný prejav vôle oboch účastníkov
 2. Účastníci KZ musia byť spôsobilí na právne úkony
 3. Dobrovoľnosť a vážnosť -KZ nesmie byť uzatvorená pod nátlakom
 4. Konkrétosť a zrozumiteľnosť obsahu KZ
 5. Reálnosť možnosti obchodu
 6. Prípustnosť KZ -jej obsah musí byť v súlade správnymi normami a dobrými mravmi
- 3.Obsah kúpnej zmluvy

a)Druh:

- 1.**Zastupiteľný:** vzor určitej skupiny T, kt. je podľa char. rovnaká
- 2.**Nezastupiteľný:** kúpa na základe predchádzajúcej prehliadky podrobného opisu, vyobrazenia

b)Kvalita predmetu KZ:

- 1.**Vzorka:** DOD ich poskytuje pred kúpou, na základe nej môže kupujúci určiť vlastnosti daného druhu predmetu KZ -pri kúpe na skúšku kupujúci po uplynutí skúš. doby predmet vráti, ak nespĺňa očakávané vlastnosti al. si ho ponechá -skúšobná doba vzniká po uzatvorení KZ
 - 2.**Ochranná zmluva:** vzájomne odlišujú V, T jedného druhu: slovné, obrázkové, kombinované
 - 3.**Typy:** krátka, jednoznačná charakteristika tvaru. Napr.: ŠKODA...
- Normy:** smernice, kt. zjednocujú pojmy, tovary, vlastnosti v rámci štátu, odvetvia, Napr.: označenie výkresu A1, A2
- Obchodné triedy:** jednoznačné vyjadrovanie kvality

c) Množstvo predmetu KZ: v súlade s obch. zákon. má byť vyjadrené v akýchkoľvek známych a určitých jednotkách -miera jednotky závisí od druhu a char. predmetu KZ: dĺžkové, hmotnostné, plošné, objemové, duté, kusové, baliace -v KZ musí byť množstvo vyjadrené presne s určitou toleranciou. Určujú sa veličiny: Brutto- hrubá hmotnosť T a obalom, Tara- hmotnosť obalu, Netto- hmotnosť T bez obalu

d) Cena predmetu KZ: peňažná suma, za kt. predmet KZ kupuje a predáva. Môže byť určená: pevne stanovenou C, s pohyblivou C

C doložka: na základe nej má predávajúci právo zvýšiť kúpnu C T vzhľadom na rast výrobných N

C zľava: rabat poskytnutý ODB: množstevný: pri odbere potrebného množstva, Vernostný: stálym zákazníkom,

Časový: výpredaj

e) Dodacie podmienky:

1. Miesto dodania: miesto, kde treba dopraviť a odovzdať predmet kúpnej zmluvy kupujúcemu. Týmto miestom môže byť napr. sídlo kupujúceho. V rámci odovzdania je potrebné skontrolovať množstvo a kvalitu predmetu KZ

2. Čas plnenia: časový okamih do kedy je predávajúci povinný predmet odovzdať kupujúcemu

3. Riziko a prechod N: ak v KZ nie je uvedené inak, tak za predmet zodpovedá do momentu odovzdania predávajúci

f) Platobné podmienky:

1. Doba splatnosti: časový interval, v rámci kt. sa kupujúci zaväzuje, že za predmet KZ zaplatí. Vyjadrená v d al. m

2. Spôsob platby: a.) Promptné: platba za predmet sa uskutočňuje hneď pri jeho dodaní

b.) Neskôr: platba sa realizuje v rámci doby splatnosti, kt. sa určuje po dátumu dodania predmetu KZ

c.) Vopred: platba sa realizuje ešte pred dodaním predmetu, v určitej výške al. v plnej hodnote predmetu KZ

-zvyšná suma sa uhradí až po dodaní predmetu KZ

3. Miesto platby: pri hotovostnej platbe týmto miestom býva sídlo predávajúceho a pri bezhotovostnej platbe ním býva účet predávajúceho v B

Účtovanie pohľadávok, záväzkov: pre každého DOD i ODB sa v P zriaďuje samostatný analytický účet (konto), na kt. sa sleduje vždy aj zostatok (saldo), výšky pohľadávky ODB, alebo záväzku voči DOD. Súbor týchto účtov sa označuje ako **saldo konto**. V P sa SK vedie formou voľných listov alebo riadkového SK, pri kt. sa musí viesť kniha prijatých faktúr (DOD) a kniha vydaných faktúr (ODB). Členenie pohľadávok a záväzkov môže byť podľa časového hľadiska -do 1r, nad 1r alebo podľa toho, či ide o domácich alebo zahraničných DOD, ODB

11. Daňová sústava SR: je súhrn daní vyberaných na území daného štátu

Daň: povinná, z pravidla opakujúca sa zákonom určená platba, kt. odovzdávajú FO alebo PO v určitej výške a v stanovenej lehote do štátneho alebo miestneho rozpočtu

Klasifikácia daní:

1. Podľa predmetu zdanenia: DzP, majetkové D, D zo spotreby -DPH a spotrebná D

2. Podľa subjektu: DzP FO, DzP PO

3. Podľa dopadu na daňové subjekty:

a) priame dane: vyrubujú sa priamo z príjmu alebo M FO al. PO. Priamo ju zaťažujú

b) nepriame dane: sú viazané na jednotlivé druhy V al. S, ich konečný dopad sa prenáša z výrobcu na spotrebiteľa, kt. ich znáša nepriamo v C nakupovaných T a S

Daňová sústava SR

1. Daň zo spotreby: D z: piva, vína, liehu, tabak. V, minerál. olejov, elektriny, uhlia, zemného plynu

2. Dane z príjmov: DzP FO, DzP PO

3. Miestne dane: z nehnuteľností, z MOV, za psa, za užívanie verejného priestranstva, za predajné automaty, za vjazd a zotrvanie MOV v historickej časti mesta, za nevýherné hracie automaty, za jadrové zariadenie

Základné daňové pojmy

Subjekt dane: FO alebo PO. Subjekt D môže byť:

a) daňovník: subjekt dane, kt. v skutočnosti daň zaťažuje (ZAM pri príjmoch zo závislej činnosti, kupujúci pri DPH)

- b) platiteľ dane: je zodpovedný za odvedenie správcovi D (ZML pri príjmoch zo závislej činnosti, obchod pri DPH)
 c) daňový dlžník: FO alebo PO, kt. vzniká povinnosť platiť spotrebnú D

Objekt (predmet) dane: je to, z čoho sa určité D vyrubuje (príjem, T, S, M...)

Základ dane: kvantitatívne vyjadrenie sadzby D (v €, l, ks, m, t...)

Sadzba dane: nástroj, pomocou kt. sa vypočíta z D základu výška D povinnosti

a) pevná: v € (pri spotrebnej D z vína), b) percentuálna: v % (PDH 20%, D z P 19%), c) kombinovaná: pri cigaretách

Správca dane: fin. úrad, kt. kontroluje správnosť výpočtu a odvedenia D, ukladá pokuty a penále pri nesplnení daňových povinností. **Správcom dane je:** D, colný, mestský, obecný úrad

Zdaňovacie obdobie: obdobie, za kt. je platiteľ povinný D vypočítať a odvieť príslušnému správcovi D (m, r, štvrťr.)

Splatnosť dane: termín, do kt. je platiteľ povinný podať D priznanie a D zaplatiť

Daňové priznanie: tlačivo, na kt. si sám platiteľ vypočíta D a kt. predkladá správcovi D

Rozpočtové provizorium: doba, kedy ešte nie je schválený štátny rozpočet

Štátny rozpočet: centralizovaný peňažný fond (z účtovného hľadiska je bilanciou príjmov a výdavkov)

2 časti: a) príjmová: D príjmy (priame, nepriame, miestne D...), nedaňové príjmy (poplatky občanov...), granty a transfery -80 % z príjmov do štátneho rozpočtu tvoria D

b) výdavková: výdavky ministerstiev, kancelárie prezidenta, iných vládnych organizácií, splátky pôžičiek

Rozpočtový proces pri schvaľovaní ŠR na daný kalend. rok pozostáva z: vypracovanie návrhu ŠR -ministerstvo financií, schválenie návrhu ŠR -schvaľuje parlament, plnenie ŠR a kontrola plnenia ŠR, vypracovanie a schválenie štátneho záverečného účtu -Ministerstvo financií

Konečný VH štátu, môže mať podobu: vyrovnaný rozpočet: príjmy = výdavkom, prebytkový rozpočet: $P > V$, schodok v rozpočte (deficitný rozpočet): $P < V$

Spotrebné dane: nepriame D, zaťažujú konečnú spotrebu a zaplatí ich spotrebiteľ v C T

-sú selektívne D -vyberajú sa z vybraných druhov V

Predmet dane: V vyrobené na území SR, dodané z iného členského štátu EÚ al. dovezené z 3 štátov (mimo EÚ)

Sú to: Víno (šumivé, tiché, medziprodukt), Pivo, Lieh, Tabak. V (cigarety, cigáry, cigárky, tabak), Minerálny olej (nafta, benzín), Energia (uhlie, elektrina, zemný plyn)

Subjekt dane: D dlžník, FO alebo PO, kt. predmet D vyrába, dováža

Základ dane: pri víne, pive, liehu množstvo vyjadrené v hl, tabak. výrobky -počet ks cigariet v spotrebit. balení a C cigariet uvedená na kontrolnej známke, minerál. oleje -vyjadrené v l alebo kg, energie -elektrina, uhlie -t, zemný plyn

Sadzba dane: je daná aktuálnym sadzobníkom príslušného D zákona

Môže byť: pevná, kombinovaná (u cigariet)

Výpočet dane: $D = \text{základ D} \times \text{sadzba D}$

Kombinovaná sadzba dane: $D = \text{špecifická časť D} + \text{percentuálna časť sadzby D}$

Špecifická časť dane = počet ks cigariet v balení \times špecifická časť kombin. sadzby D

Oslobodenie od dane: V, odovzdané ako vzorky na vykonanie kvalitatívnej skúšky. V, kt. sa používajú na výrobu liekov, potravín (lieh)

Vznik daňovej povinnosti: platí pre všetky spotrebné D

Uvedením V do D voľného obehu (je akýkoľvek dovoz daného predmetu, al. vyskladnenie T z D skladu, za účelom ďalšieho predaja al. osobnej spotreby)

Zdaňovacie obdobie: 1 kalendár. mesiac. D priznanie sa podáva do 25 dňa nasledovného kalendár. mesiaca

Správca dane: miestny príslušný colný úrad

DPH: nepriama D, odvádza ju platiteľ(výrobca, podnikateľ, dovozca), ale v konečnom dôsledku zaťažuje spotrebiteľa (daňovníkov), má spotrebný char. -postihuje každú spotrebu bez výnimky, univerzálna D

Predmet DPH: sú zdaniteľné obchody, kt. sa uskutočňujú v tuzemsku, medzi tuzemskom a členskými štátmi EÚ, medzi tuzemskom a 3 štátmi

Zdaniteľným obchodom je: dodanie T a S, nadobudnutie T z iného členského štátu EÚ, dovoz T

Samozdanenie: pri vstupe SR do EÚ sa nákup T z iného členského štátu EÚ nezdaňuje ako dovoz T

-T sa zdaňuje v krajine určenia t. j. v krajine kt. T nadobudla, podmienkou je aby kupujúci aj predávajúci boli platiteľmi DPH, mali nárok disponovať s T ako vlastníci, a aby bol skutočne dodaný do tuzemska

Subjekt dane -zdaniteľná osoba: FO al. PO, kt. vykonáva nezávisle ekonomickú čin. (dodáva T, poskyt. S), obch. spol., živnostníci, občianske združenia, za zdaniteľné osoby sa nepovažujú obce, vyššie územné celky, štátne orgány

Registračná povinnosť

a)**povinná registrácia:** zdaniteľná osoba, kt. dosiahla za 12 po sebe idúcich kalend. mesiacov obrat 49 790 €, je povinná podať D úradu žiadosť o registráciu do 20 dní

b)**dobrovoľná:** neviaže sa na dosiahnutie obratu, môže o ňu požiadať osoba, kt. nedosiahla obrat 49 790 € a viac, ale je pre ňu dôležité, aby bola v budúcnosti platiteľom DPH

D úrad prideli platiteľovi D IČO pre DPH -musia sa uvádzať na všetkých D dokladoch (FA)

Základ dane: C, kt. neobsahuje D (bez DPH), C, kt. obsahuje D (C s DPH), colná hodnota -pri dovoze z 3 štátov

Oslobodenie od dane: S poštovné, kultúrne, vzdelávacie, prepravné, prenájom nehnuteľností, S soc. pomoci, poisťovacie S, predaj poštových cenín a kolkov

Výpočet dane:

1.**nepriama (fakturačná) metóda:** základom je C bez D. DPH sa vypočíta ako % zo ZD. Používa sa pri bezhotovostnom platobnom styku (nákupe na FA) **DPH = C bez D x sadzba D v %**

2.**priama metóda:** základom výpočtu je C s D. Využíva sa pri hotovostnom platobnom styku. Dokladom je zvyčajne výstup z registr. pokladnice = bloček **DPH = C s DPH x sadzba D 100 + sadzba D**

Odpočet dane: D zaúčtovaná a zaplatená za prijaté zdaniteľné plnenie. Platiteľ D má nárok na odpočet zaplatenej D za prijaté zdaniteľné plnenie

Môžu nastať 2 situácie:

1.D pri predaji > D pri nákupe = vl. D povinnosť voči správcovi D (rozdiel platiteľ odvádza D úradu)

2.D pri predaji < D pri nákupe = vzniká nadmerný odpočet (povinnosť D úradu zaplatiť rozdiel daňovníkovi)

Nadmerný odpočet, kt. vznikne platiteľovi D v prísluš. D období (kalend. M.) si platiteľ kompenzuje s vl. D povinnosťou v nasledujúcom D období. Ak ani potom nemá D povinnosť a vychádza mu opäť nadmerný odpočet. D úrad mu nadmernú sumu odpočtu vráti

Sadzba dane: 20 % zo základu D

Zdaňovacie obdobie: ak zdaniteľná osoba dosiahla za predchádzajúci kalen. r, obrat vyšší než 331 939 €, platí DPH m. Ak dosiahla nižší platí DPH štvrťročne

Daňové priznanie a splatnosť: platiteľ D je povinný do 25d po skončení zdaňovacieho obdobia, podať D priznanie a v tej istej lehote zaplatiť vl. D povinnosť

Správca dane: je príslušný DÚ v mieste bydliska FO alebo v meste sídla PO

12.Priame dane

Daň z príjmov: priama D, má univerzálny char. -zdaňujú sa všetky druhy príjmu, je upravená zákonom o DZP

Delíme ju na: a)DzP PO, b)DzP FO

Daň z príjmov FO: Subjekt D:

a)**Daňovník:** FO, kt. dosahuje príjmy podliehajúcej D. **Rozlišujeme 2 typy daňovníkov:**

1.**S neobmedzenou D povinnosťou:** FO, na území SR má trvalý pobyt alebo aspoň 183 dní v kal. r.

-zdaňujú sa celosvet. príjmy. zo zahr. príjmov, kt. boli zdanené už v zahraničí sa daň v SR neplatí

2.**S obmedzenou D povinnosťou:** FO, kt. nemá na území SR trvalý pobyt ani sa tu nezdržiava 183 dní, odvádza štátu DzP, kt. dosiahla na území v SR

b)**Platiteľ D:** osoba, kt. zráža daňovníkovi DZP a odvádza ju za neho správcovi D (ZML kt. odvádza preddavky D z miezd ZAM)

FO: živnostník je súčasne aj platiteľ D aj daňovník

Predmet dane: sú príjmy FO z viacerých čin.:

1. Príjmy zo závislej čin.: mzdy a platy (robotníkov a ZAM), funkčné platy (poslanci, starostovia, notári).

2. Príjmy z podnikania, a inej samostatnej zárobkovej čin. a z prenájmu (živnostníci)

3. Príjmy z kapitálového M (výnosy z CP, úroky, výhra z vkladov na vkladných knižkách)

4. Ostatné príjmy (príjmy z predaja hnutelných vecí, výhry v lotériách)

Oslobodenie D: dávky a podpory soc. poistenia, štipendiá, príjmy z príležitosti čin. do výšky 500€

Základ D: v F zákone sú vymedzené 2 druhy ZD:

a) čiastkový ZD: počíta sa za každý druh ZD

$ZD = \check{C}ZD \text{ z príj. zo zárob. čin.} + \check{C}ZD \text{ z príj. z podnik. a inej sam. zar. čin} + \check{C}ZD \text{ z kapitál. M} + \check{C}ZD \text{ z príj. príležitostnej čin. (ostatné príjmy)}$

b) samostatný ZD (SZD): je ZD kt. sa zdaní vopred tzv. zrážkovými spôsobom a nezapočítava sa do ZD (prijaté úroky B sú príjmy FO ale zdaňuje ich B vopred zrážkou)

Úprava ZD: ZD sa môže upravovať o nezdaniteľnú časť:

a) na daňovníka 3559,30 € ročne, 296,60 € mesačne

b) na manžela/ku ak jeden z manželov nemá vl. príjem - výdavky pri príjmoch z podnikan., prenájmu, ostatn. príjmov

Sadzba dane: 19 %, človek ak dosiahne za rok 1770 € nemá nárok na odpočet D

Daňový bonus: D úľava, kt. si môže uplatniť 1 z rodičov na nezaopatrené dieťa -20,02 € D - D bonus = D na úhradu

Platenie dane: Spôsoby platenia D:

1. preddavky (mesačne): ZML vypočíta ZAM DzP zo závislej čin. a odvedie ju ako preddavok správcovi D

-po skončení kal. r. vykoná ZML ZAM ročné zúčtovanie na D (15.2.). Môžu vzniknúť 2 rozdiely:

a) preplatok na dani: suma preddavku je vyššia ako skutočná D povinnosť

b) nedoplatok na dani: suma preddavku je nižšia ako ročná D skutočná povinnosť

2. zrážkovým spôsobom: pri práci na základe dohody o výkone práce, na základe dohody brigády študenta, zrážkovú D platia autori príspevkov do novín, časopisov, TV

3. daňovým priznaním: FO- podnikateľ podáva D priznanie zo všetkých zdaniteľných príjmov v príslušnom zdaňovacom období a odvedú D správcovi D

Zdaňovacie obdobie: za 1r sa musí zaplatiť do 31. 3., **Správca dane:** D úrad podľa miesta bydliska FO

Daň z príjmov PO: Subjekt dane:

a) PO daňovník s neobm. D povinnosťou: sídlo na území SR, zdaňujú sa príjmy zo zdrojov SR a zo zahraničia

b) PO s obmedzenou daňovou povinnosťou sídlo v zahraničí, zdaňujú sa len príjmy zo zdrojov na SR

Predmet dane: rozlišujeme subjekty:

a) subjekty, kt. sú zapísané v obch. reg., založené za účelom podnikania, predmetom D sú príjmy a V zo všetkých čin.

b) subjekty, kt. nie sú zapísané v obch. reg., nie sú založené na podnikanie, podnik. čin. vykonávajú popri svojej hl.

čin., ide o nezisk. sektor (napr. nadácie, obce, politické strany, ZP), predmetom D sú príjmy z čin., z kt. dosahujú zisk

Základ dane: a) ak PO vedie podvojné Ú tak ZD sa vypočíta: $ZD = V - N$

b) ak PO vedie jednoduché Ú tak ZD sa vypočíta: $ZD = \text{príjmy} - \text{výdavky}$

-ZD sa upravuje o položky, kt. sa nezahŕňajú do ZD -znižujú ZD o odpočítateľ. položky (príjmy darovaním, príjmy kt.

sa zdaňujú zrážkou), o položky, kt. zvyšujú ZD -ide o pripočítateľ. položky (spotreba pohonných hmôt nad normu)

Sadzba dane: 19 %

Platenie dane: 1 kal. r., D priznanie je treba podať a D zaplatiť do 31. 3. nasledujúceho kal. r.

Správca dane: D úrad podľa miesta sídla PO

Minimálna mzda mesačne 317 € a na hodinu 1,82 €

Miestne dane a poplatky: sú jedným zo zdrojov príjmov miestnej samosprávy (spravuje ich mestský al. obecný úrad). Mestá a obce majú právo rozhodnúť sa, kt. z miestnych D zavedú v rámci svojho územia, aká bude výška sadzby a aké budú oslobodenia. Tieto rozhodnutia zverejňujú formou všeobecného záväzného nariadenia (VZN)

Daň z nehnuteľností: priama majetková D a skladá sa:

1. Daň z pozemkov: Subjekt dane:

a) vlastník: osoba, kt. je zapísaná v katastri nehnuteľností

b) správca: osoba, kt. spravuje nehnuteľnosť, kt. je vo vlastníctve štátu, vyššieho územného celku (VÚC)

c) nájomca: osoba, kt. je zapísaná ako nájomca v katastri nehnuteľností a nájomný vzťah trvá najmenej 5r.

d) užívateľ: osoba, kt. skutočne užíva nehnuteľnosť, ak nemožno určiť vlastníka, správcu alebo nájomcu

Predmet dane: rôzne druhy pozemkov rozdelené do skupín, napr. orná pôda, vinice, chmeľnice, ovocné sady, stavebné pozemky, záhrady, rybníky, lesné pozemky

Oslobodenie dane: pozemky vo vlastníctve obce (cintoríny, národné parky)

Základ dane: C pozemkov vyjadrená v €, **Sadzba dane:** ročná sadzba 0,25 %

Výpočet dane = základ D x sadzba D

Správca dane: miesto al. obec na kt. území sa dané miesto nachádza

2.Daň zo stavieb: Subjekt dane: vlastník, užívateľ, správca, nájomca

Predmet dane: stavby na území SR, s min. 1 nadzemným al. podzemným podlažím spojených so zemou pevným základom, napr. stavby na bývanie, garáže, priemyselné stavby, skleníky, nie sú vodovody a kanalizácie

Oslobodenie dane: stavby vo vlastníctve obce (múzeá, divadlá)

Základ dane: výmera zastavanej plochy v m², **Sadzba dane:** uvedená v € za m² (0,033 €/m²)

Výpočet dane = základ dane x sadzba dane

Správca dane: obecný a mestský úrad

3.Daň z bytov: Subjekt dane: vlastník bytového alebo nebytového priestoru al. správca

Predmet dane: byty a nebytové priestory (pivnica, komora v suteréne)

Oslobodenie dane: byty vo vlastníctve obce, vo vlastníctve občanov ZŤP, občanom v hmotnej núdzi

Základ dane: výmera podlahovej plochy v m², **Sadzba dane:** určená zákonom uvedená v € za m²

Výpočet dane = ZD x sadzba dane

Správca dane: mestský alebo obecný úrad

Vznik a zánik daňovej povinnosti: platí pre všetky 3 dane z nehnuteľností

-dôležitý je stav k 1. 1. zdaňovacieho obdobia. Subjekt D je povinný oznámiť správcovi D v skutočnosti o vzniku alebo zániku D povinnosti (ak kúpi alebo predá nehnuteľnosť)

-do 30 d odo dňa, keď k tejto skutočnosti došlo a daňovník je povinný podať D priznanie k D z nehnuteľností do 31. 1. toho zdaňovacieho obdobia v kt. mu vznikla D povinnosť

-v ďalších obdobiach sa podáva D priznanie ak nastali zmeny, kt. sú rozhodujúce pre platenie D (napr. ak daňovník zväčšil plochu RD prístavbou, zbúral garáž, postavil), ak nedošlo k zmenám D priznanie sa nepodáva

-Daň z nehnuteľností vyrubuje správca D každoročne podľa stavu k 1. 1. príslušného zdaňovacieho obdobia. Takto vyrubená D je splatná do 15d odo dňa nadobudnutia platobného výmeru na D

Daň z motorových vozidiel: Subjekt dane: FO a PO, kt. používajú motorové vozidlo na podnikanie

Predmet dane: motorové a prípojné vozidlá kategórie (osobné, nákladné, prípojné vozidlá a návěsy)

-ide o vozidlá, kt. sa používajú na podnikanie v SR alebo na čin. z kt. plynú príjmy

Oslobodenie dane: vozidlá diplomatických misií, konzulárnych úradov, vozidlá využívané VÚC, vozidlá záchranej zdravotnej S, vozidlá pravidelnej autobusovej dopravy

Základ dane: u os.auta -ZD zdvihový objem motora v cm³, úžitkové vozidlá a autobusy -celková hmotnosť v t a počet náprav

Sadzba dane: určuje zákon na základe VÚC

Výpočet dane = Ročná sadzba D x počet dní v kt. vozidlo podlieha dani

Počet kalendárnych dní v roku (365)

Vznik a zánik daňovej povinnosti: DP vzniká nasledujúcim dňom po dni použitia vozidla na podnikanie a zaniká posledným dňom mesiaca, kedy sa vozidlo prestalo používať na podnikanie

Daňové priznanie a platenie dane: daňovník je povinný podať DP a zaplatiť D do 31.1. za uplynulé zdaňovacie obdobie. Platí sa ročne, štvrtročne, mesačne

Správca dane: VÚC, ale vyberá to cez D úrad, D priznanie sa podáva na D úrad

13.Nepriame dane:

-odvádza ich výrobca, obchodník al. poskytovateľ S, ich výška sa presúva do C nakup. výr. a poskyt. S

-dopad ND sa presúva z výrobcu na spotrebiteľa, kt. ich znáša v cene nakupovaných T alebo poskytovaných S

Delenie: a)DPH, b)spotrebné dane (z vína, piva, liehu, tabaku a tabakových výr., z min. olejov, energií)

Daň z pridanej hodnoty (DPH): je ND, vyberá sa po častiach v jednotlivých fázach výroby a odbytu

-univerzálna D, odvádza ju platiteľ, ale zaťažuje spotrebiteľa -je súčasťou C, je to všeobecná ND spotreb. char.

Predmet dane: zdaniteľným obchodom je dodanie T, S, dovoz T, nadobudnutie T z iného členského štátu EÚ

Subjekt dane: FO, PO, kt. vykonáva nezávisle akúkoľvek ekonomickú čin. bez ohľadu na účel a výsledky tejto čin.

Vykonávanie ekonomickej čin.: osoby dodávajú T al. poskytujú S vo výr. či obch. odvetví a dosahujú za ne príjem -za zdaniteľné orgány nie sú považované: obce, VÚC, orgány verejnej moci

Registračná povinnosť: registrovaní platitelia sú povinní odvádzať D štátu zo svojich zdaniteľných obchodov, kt. sú predmetom D a zároveň majú právo na odpočet D, **Registrácia môže byť:**

1.Povinná: PO, kt. majú na území SR svoje sídlo a FO, kt. majú na území SR miesto podnikania

-je viazaná na dosiahnutie obratu, ak osoby dosiahli obrat po sebe idúcich 12 kal. m. sumu 49 790,87 €, sú **povinní**

požiadať: žiadosť o R za platiteľa DPH najneskôr do 20d nasledujúceho kal. m. po m., v kt. dosiahli tento obrat

2.Dobrovoľná: neviaže sa na dosiahnutie obratu, ale za nesplnenie RP môžu byť udelené sankcie

-dôvodom pre zrušenie R je nižší obrat ako zákonom stanovená výška

-ak DÚ zistí, že FO nevykonáva žiadnu čin. podliehajúcu dani, môže R platiteľa zrušiť

Základ dane: suma, kt. zdaňuje všetko, čo DOD za dodanie T alebo S prijal po odpočítaní, resp. po vylúčení samotnej D na výstupe, kt. sa musí odvieť do štátneho rozpočtu

-ak je ZD C, kt. neobsahuje D, potom: $D = C \text{ bez } D \times \text{sadzba } D$

-ak je ZD C, kt. D obsahuje, potom: $D = C \text{ s } D \times \text{sadzba } D + \text{sadzba } D$

Spotrebné dane: sú ND, kt. spotrebiteľ zaplatí v C nakúpeného vybraného druhu T

Spotrebná daň z vína (tiché, šumivé víno a medziprodukt, mušt a burčiak)

Subjekt dane: je výrobca vína -vinár alebo iná FO, kt. vyrobí víno vo väčšom množstve ako 1000 litrov r.

Predmet dane: víno vyrobené na D území, dodané na D úz. z iného členského štátu, dovezené na D úz. z 3 štátu

Základ dane: množstvo vína vyjadrené v l, **Sadzba dane:** je rozdielna podľa produktov

Spotrebná daň z piva

Subjekt dane: FO al. PO, kt. v tuzemsku pivo vyrába, vyváža do zahraničia, dováža do tuzemska alebo osoba, kt. uskutočňuje výčap piva al. nakúpila pivo iným spôsobom ako ustanovuje zákon

Predmet dane: pivo vyrobené na D území, dodané z iného členského štátu alebo z 3 štátov

-pivo je alko nápoj s obsahom alkoholu viac ako 0,5 % objemu, kt. vznikol liehovým kvasením mladiny

Základ dane: je množstvo piva v l

Sadzba dane: závisí od stupňovitosti alebo od druhu piva, ak sa na etikete neuvádza stupňovitosť, ani o aký druh piva ide, potom takto neoznačené pivo podlieha najvyššej sadzbe D

Spotrebná daň z liehu

Subjekt dane: výrobca liehu, jeho dovozca alebo vývozca

Predmet dane: lieh vyrobený na D území, dodaný z iného členského alebo 3 štátov

Základ dane: je množstvo liehu v lit. 100% alkoholu pri 20 °C

Sadzba dane: je pre lieh, liehoviny a destiláty jednotná (len označené kontrolnou známkou)

-pestovateľské pálenie ovocia je S pre pestovateľov, kt. si môžu vyrobiť lieh v malých liehovaroch

Spotrebná daň z tabaku a tabakových výrobkov

Subjekt dane: FO a PO, kt. vyrába tabak. výr., dovozca, vývozca a osoba, kt. nevie dokázať spôsob nadobudnutia

Predmet dane: tabak, tabak. výr. na D území vyrobené al. dovezené z členských alebo 3 štátov

Základ dane: množstvo tabak. výrobkov v kusoch alebo tabak v kg

Sadzba dane: pri cigaretách závisí od dĺžky cigarety, pri tabaku je to rozdielne podľa kategórie tabaku (cigaretový, ľuľkový, fajkový, žuvací, šňupací), cigary a cigarilos sú od tejto D oslobodené

Spotrebná daň z minerálnych olejov

Subjekt dane: výrobca palív a mazív, dovozca a vývozca, FO a PO, kt. skladujú, vyskladňujú alebo spotrebúvajú palivá, kt. nadobudli iným spôsobom ako stanovuje zákon

Predmet dane: min. oleje na D území vyrobené, dovezené z členského al. 3 štátov, pohonné lát., palivá, biogénne lát.

Základ dane: množstvo min. oleja vyjadrené v litroch pri teplote 15 °C/ kg

Sadzba dane: individuálne podľa druhu oleja

Spotrebná daň z elektriny, uhlia a zemného plynu

Subjekt dane: výrobca, dovozca, vývozca, FO a PO, kt. nadobudla tieto komodity inak ako stanovuje zákon

Predmet dane: elektrická energia, uhlie (koks, čierne, hnedé) a zemný plyn

Základ dane: množstvo elektriny v kilowattoch na hod., množstvo uhlia v t, množstvo zemného plynu v m³

Sadzba dane: jednotlivo za elektrinu, za rôzne druhy uhlia, koks, biomasa a zemný plyn určený na vykurovanie

14.Personálna činnosť

Personálny manažment: zameriava sa na riadenie ľudských zdrojov

Personálna stratégia: obsahuje dlhodobé ciele, kt. sa týkajú potreby ZAM a ich rozvoja a základné spôsoby a metódy, ako tieto ciele dosiahnuť

Subjekty personálneho manažmentu: 1.vrcholový manažment, 2.ZAM personálneho útvaru, 3.manažéri všetkých úrovní riadenia

Má zodpovednosť za: sformulovanie poslania P, strategických cieľov, výber a uskutočnenie stratégie, stanovenie cieľov PM a spôsobov ich plnenia, formulovanie person. politiky, centralizované S pre všetky útvary a ZAM P, plánujú a organizujú prácu, hodnotia výkony ZAM kt. riadia, rozhodujú o výbere svojich podriadených, zabezpečujú adaptáciu nových ZAM

Získavanie ZAM: je prilákanie vhodných uchádzačov na voľné pracovné miesto v P s primeranými N a včas -je potrebné získať zákl. info o uchádzačoch, kt. potom možno využiť na výber najvhodnejšieho z nich

Zdroje získavania ZAM: externé a interné zdroje

1.Externé: uchádzači o zamestnanie z vonkajšieho prostredia -absolventi škôl, vzdelávacích kurzov, voľné prac. sily na trhu práce (nezamestnaní evid. na úradoch práce, soc. vecí a rodiny), ZAM iných P, kt. si hľadajú nové zamestnanie

Výhody: širšia možnosť výberu ZAM, nové myšlienky a nápady na riešenie P problémov, možnosť využitia skúseností ZAM z iných P

Nevýhody: vyššie N na získavanie ZAM, dlhší čas potrebný na výber uchádzačov, neznalosť P a tým dlhšia doba zapracovania ZAM (adaptácie), prenášanie zlovykov z bývalého pracoviska

2.Interné: vl. ZAM P. Na zák. kariérneho rastu môžu postúpiť na voľné pracovné miesta alebo môžu byť preradení na základe plánu rozmiestnenia ZAM

Výhody: nižšie N na získavanie ZAM, rýchlejšie obsadenie prac. miesta, možnosť prac. postupu ZAM, vyššia motivácia ZAM, ZAM poznajú P, P pozná schopnosti ZAM

Nevýhody: vyššie N na vzdelávanie ZAM, obmedzený výber uchádzačov, prehliadanie chýb vl. ZAM (tzv. P slepota), chýbajú nové pohľady na riešenie P problémov

Metódy získavania ZAM: inzercia v médiách, vývesky, letáky, plagátová reklama, internet, sprostredkovanie ponuky práce prostr. úradu práce, vzdelávacích inštitúcie, personálnych útvarov a i. P a vl. ZAM, využitie sprostredkovateľských S a personálno-poradenských agentúr

Výber ZAM: realizuje sa na základe posúdenia a selekcie uchádzačov o prácu

Výberový postup: preferuje sa stupňovitý systém výberu, postupne sa vylučujú uchádzači na zákl. metód výberu, v konečnej fáze sa vyberú tí uchádzači, u kt. sa zistili najvyššie predpoklady na vykonávanie pracovnej čin.

1.informatívny rozhovor, 2.podanie žiadosti o prijatie, 3.sústredenie a kontrola dokumentácie, 4.odborné posúdenie prac. spôsobilosti, 5.analýza všetkých info, 6.výberový rozhovor, 7.celkové vyhodnotenie a rozhodnutie o prijatí, 8.uzavretie prac. zmluvy

Metódy posudzovania uchádzačov: 1.rozhovor, 2.dotazník, 3.analýza dokumentácie a referencie, 4.skúšky odbornej spôsobilosti, 5.psychologická diagnostika

Pracovný pomer: pracovnoprávny vzťah medzi ZAM a ZML

-jeho vznik, zmenu a skončenie upravuje zákonník práce a ďalšie pracovnoprávne predpisy

-pred uzatvorením prac. zmluvy je ZML povinný oboznámiť uchádzača o zamestnanie s právami a povinnosťami a s prac. a mzdovými podm.

Účastníci pracovnoprávneho vzťahu:

1.ZAM: FO, kt. vykonáva závislú prácu podľa pokynov ZML a dostáva mzdu (plat) alebo odmenu

2.ZML: FO al. PO, kt. zamestnáva aspoň jednu FO

Založenie a vznik PP: zakladá sa písomnou PZ medzi ZML a ZAM

-môže byť uzatvorený na určitú dobu, neurčitý čas

-v PZ nie je určená doba trvania prac. pomeru, predpokladá sa, že ZAM bude pracovať v P dlhší čas

-je uzatvorený na neurčitý čas aj vtedy, ak PP na určitú dobu nebol dohodnutý písomne

-v PZ je určená doba trvania (dátumom, počtom rokov, mesiacov a i.). -PP sa končí uplynutím tejto doby

-PP na určitú dobu možno dohodnúť najdlhšie na 3r. -počas nich ho možno predĺžiť al. opätovne dohodnúť najviac 1x

Pracovná zmluva: súhlasný prejav vôle ZAM a ZML, kt. vedie ku vzniku PP, je uzatvorená písomne a jedno vyhotovenie musí dostať ZAM -PP vzniká odo dňa, kt. bol dohodnutý v pracovnej zmluve ako deň nástupu do práce

Náležitosti pracovnej zmluvy: druh práce, miesto výkonu práce, deň nástupu do práce, mzdové podmienky

Zmena prac. zmluvy: dohodnutý obsah PZ sa môže zmeniť vtedy, ak sa ZAM a ZML dohodnú na jeho zmene

-dohoda o zmene sa musí urobiť písomne

Charakteristika prac. čín.: obec, organizačná časť alebo inak určené miesto, výška mzdy alebo odkaz na kolektívnu zmluvu, resp. P mzdový predpis, ZML môže v pracovnej zmluve uviesť aj vedľajšie náležitosti (pracovný čas, dĺžku výpovednej lehoty...)

Skúšobná doba: v PZ možno dohodnúť skúšobnú dobu max na 3m -musí sa dohodnúť písomne, inak je neplatná -počas nej môže ZAM aj ZML skončiť PP z akéhokoľvek dôvodu al. bez uvedenia dôvodu

Preradenie na inú prácu: ZML je povinný vopred prerokovať so ZAM s uvedením dôvodu preradenia a doby, počas kt. má preradenie trvať

Skončenie pracovného pomeru: v prípade SPP zaniká pracovnoprávny vzťah medzi ZML a ZAM

Zákonník práce umožňuje skončiť PP:

a)dohodou medzi ZML a ZAM: dohodne sa čas SPP, ak to ZAM požaduje, ZML je povinný udať dôvod SPP

b)výpoveďou zo strany ZML al. ZAM: výpoveď - písomne a doručiť druhému účastníkovi, inak je neplatná -ZML môže dať ZAM výpoveď iba z dôvodov ustanovených v zákonníku práce, dôvod sa musí presne vymedziť

c)okamžité skončenie PP: výnimočný odchod ZAM z P, na zák. závažných dôvodov (závažné porušenie prac. disciplíny, právoplatné odsúdenie pre úmyselný trestný čin)

-ZAM môže skončiť PP, ak mu ZML nevyplatil mzdu

-dôvody stanovuje zákonník práce, musí mať vždy písomnú formu s uvedením dôvodu, právoplatnosť nastáva okamihom doručenia

d)skončenie PP v skúšobnej dobe: môže ZML aj ZAM vykonať s uvedením alebo bez uvedenia dôvodu

-písomné oznámenie sa má doručiť druhej strane z pravidla aspoň 3 dni pred skončením PP

e)skončenie PP na dobu určitú: ak ZAM po uplynutí dohodnutej doby pokračuje vo vykonávaní práce, s vedomím ZML, mení sa tento PP na neurčitý čas

Zvyšovanie kvalifikácie ZAM: zn. pokračovanie odb. prípravy ZAM v rámci ich doterajšieho odborného zamerania -ide o obnovenie a udržiavanie nadobudnutých vedomostí a zručností a o ich prehĺbovanie

Rekvalifikácia ZAM: preškolenie: úplná al. čiastočná zmena kvalifikácie, kt. môže viesť k novému uplatneniu ZAM, pomáha riešiť problém nezamestnanosti, je prevenciou pred stratou zamestnania

-rekvalifikáciu zabezpečujú P a úrady práce soc. vecí a rodiny

Prac. čas: časový úsek, v kt. je ZAM k dispozícii ZML, vykonáva prácu a plní povinnosti v súlade s prac. zmluvou

Prestávky v práci: ZML je povinný poskytnúť ZAM, kt. pracovná zmena je dlhšia ako 6 hodín (u mladistvého dlhšia ako 4,5), prestávku na odpočinok a jedenie v trvaní 30 min

Dovolenka: ZAM má nárok na:

1.D za kal. r. alebo jej pomernú časť: ak pracoval nepretržite aspoň 60d v kal. r. u toho istého ZML, má nárok na D v rozsahu 4t, ak PP netrval nepretržite počas celého kal. r., má nárok na pomernú časť D. Ak odpracoval 15r., má nárok na 5t D

2.D za odpracované dni: ak nemá nárok na D za kal. r. al. jej pomernú časť, patrí mu D v dĺžke 1/12 D za kal. r. za každých 21 odpracovaných dní v príslušnom r.

3.dodatkovú D: ak pracoval po celý r. v sťažných al. zdraviu škodlivých podmienkach má nárok na DD v dĺžke jedného týždňa. Ak nepracoval celý rok, DD sa mu kráti

Pracovné prostredie: tvoria fyzikálne a sociálno-psychologické faktory, kt. vplyvajú na výkon ZAM

-ZML je povinný vytvárať pre ZAM vhodné pracovné prostredie, kt. priaznivo ovplyvňuje ich pracovný výkon

Faktory pracovného prostredia: 1.fyzikálne (osvetlenie, farebná úprava pracoviska, hlučnosť...)

2.soc.-psychologické (veľkosť pracoviska a prac. skupiny, vzťahy medzi ZAM...)

Personálne plánovanie: zákl. úlohou PP je stanovenie potrebného počtu a štruktúry ZAM z hľadiska času -ide o zistenie čistej potreby ZAM, (môže sa zistiť pre rôzne kategórie, profesie, kvalifikačné skupiny)

Základné postupy, kt. sa využívajú pri stanovení potreby ZAM:

a)empirické: sú založené na prakt. skúsenostiach, poznatkoch a intuícii samotných manažérov príp. úsudku expertov

b)trendové: závisia od určitej veličiny napr. od vývoja obratu

c)ukazovateľové: základom je stabilný vzťah medzi určitým ukazovateľom a vývojom potreby ZAM

-najčastejším ukazovateľom je produktivita práce

Tradičné metódy, kt. sa používajú na výpočet potreby ZAM:

1.Metóda normohodín: podmienkou jej použitia je normovaná spotreba času na výrobok alebo operáciu

2.Metóda noriem obsluhy: udáva počet robotníkov potrebných na obsluhu výrobného zariadenia

3.Metóda obsluhovaných miest: počet ZAM závisí od počtu objektov, kt. je potrebné obslúžiť a od prácnosti obsluhy (od počtu prac. miest, kt. má obslúžiť 1ZAM)

15. Motivácia pracovníkov

Ovplyvňovanie: 3. funkcia P manažmentu, kt. sa cieľavedome uplatňuje na dosiahnutie dlhodobých P cieľov -proces systémovo-cielených čin. pracovníkov P pri plnení príkazov zahŕňajúcich čin.: vedenie, motivovanie, vytváranie skupín, komunikovanie

Predmet ovplyvňovania: pracovníci P so sprievodnými aktivitami: morálka, riešenie konfliktov, rozvoj dobrých prac. vzťahov medzi jednotlivcami. Schopnosť manažérov ovplyvniť ostatných pracovníkov P je základným činiteľom dosiahnutia P cieľov

Vedenie ľudí: proces usmerňovania a správania ostat. ľudí v záujme dosiahnutia vopred stanovených cieľov -ústrednou témou vedenia je pridelovanie úloh a vecí dostatočnému počtu ľudí

1) Vedúci verzus manažér: Vedenie je subsystémom manažmentu. Riadenie je širší pojem ako vedenie ľudí -zdôrazňuje hl. výsledky správania. Manažéri naisto vedia, že práca je potrebná a vodcovia dbajú o to, aby sa ich stúpenci pokúsili urobiť túto prácu včas a zodpovedne

2) Úspešné VL: je založené na prieskume a využívaní skúseností úspešných vodcov prac. skupín

Charakteristiky úspešných vodcov: **1.** inteligencia, zahŕňajúca zdravý úsudok a verbálne schopnosti, **2.** kvalifikačná a fyzická výkonnosť, **3.** emocionálna zrelosť a stabilita, **4.** nezávislosť, vytrvalosť a postupné zvyšovanie výkonnosti, **5.** zručnosť soc. účasti a prispôsobovanie sa rôznym skupinám, **6.** túžba po spol. postavení a socio-ekon. pozícii v P

3) Rozhodovacie situácie pri VL: vedúci manažéri prijímajú rozhodnutia, na zákl. kt. usmerňujú čin. jednotlivcov, prac. skupín

-rozhodovací proces pozostáva z identifikácie problému, analyzovania rôznych alternatív umožňujúcich riešiť daný problém, z výberu najvhodnejšej alternatívy a uplatnenia rozhodnutí v manažérskej práci

Rozhodovacie situácie:

1. VL bez možnosti ich účasti na rozhodovaní -úkolový typ manažéra

2. VL s ich max účast'ou na rozhodnutiach: manažér prijíma rozhodnutia, kt. sú rozhodnutiami prac. skupiny -susedský typ manažéra

3. VL s kompromisným prístupom manažéra k plneniu P cieľov: -kompromisný typ manažéra

4. VL s minimálnou účinnosťou rozhodnutí -ľahostajný typ manažéra

5. VL k splneniu podnikových úloh prostredníctvom ich účasti na rozhodovaní: je predpokladom úspešného kooperujúceho vedúceho manažéra kolektívneho typu

4) Účinnosť štýlov VL: každý štýl VL má svoj život. cyklus a obmedzený čas efekt. ovplyvňovania výsledkov P org. Životný cyklus VL je založ. na vzťahu medzi znalosťou jednotlivcov, požadov. splnením úloh a rešpekt. skup. záujmov

Zrelosť: schopnosť stúpencov uskutočňovať ich prácu nezávisle, niesť zodpovednosť a mať túžbu dosiahnuť úspech

5) Transformačné VL: vedenie, kt. inšpiruje P manažérov k dosahovaniu P úspechov a podriadených pracovníkov

vo vieru, že manažéri vedú P spravodlivo a bezúhonne. Manažéri tohto typu pripravujú P na budúce organiz. zmeny

6) Dôvera: je viera a spoľahnutie sa pracovníkov na schopnosti a bezúhonnosť vedúceho manažéra. Prvoradou úlohou manažéra je dosahovať dôveryhodnosť svojich rozhodnutí a štýlu práce

Motivovanie: vnútorný stav, vyvolávajúci individuálne správanie v čin., kt. zaručujú dosiahnutie cieľa

-úlohou manažérov je ovládať správanie pracovníkov prostredn. účinného ovplyvňovania na dosiahnutie P cieľov

Procesné teórie M: zdôrazňujú osoby, kt. sú motivované

Obsahové teórie M: zdôrazňujú vnútorné char. ľudí (poznávanie ľudských potrieb a možnosti ich uspokojovania)

Motivovanie P pracovníkov a motivačné stratégie: ľudia sú motivovaní uspokojovaním vl. potrieb

-z manažérskeho hľadiska je M proces spájania príležitostí rastu výkonnosti pracovníkov P s uspokojovaním ich individuálnych potrieb

Osobnosť manažéra: Nároky na manažéra súčasnosti: rovnocenná orientácia na úspech na trhu i vo vedení ľudí, znalosť marketingu a orientácie na zákazníka, intelligenčné dispozície, kt. umožňujú operatívne riešenie problémov vo vecných i soc. čin., mobilitu ako pružnosť, pripravenosť na častú zmenu miest, ako prac., tak i geografických, pôsobenie na verejnosť, ovládanie všetkých foriem komunikácie umocňujúcich pôsobenie public relations, etiku manažérskeho správania a jednanja, zvlášť dôveryhodnosť manažéra, jeho morálnu povosť, kredit a individuálnu statočnosť, chápanie komplexných javov (globálnosť), umenie pracovať s trhom pracovných síl

Vlastnosti manažéra: konštruktívnosť, disciplína, lojalnosť, absolútna statočnosť, veľkorysosť, manažér má byť osobnosť -presvedčivá a silná, manažér má mať tvorivé myslenie.

Osobné vlastnosti manažéra: sebavedomie, autorita, hlavne neformálna, dobrá motivovanosť a schopnosť motivácie seba i iných, priebornosť, lojalita voči firme, zákazníkom, vedeniu i spolupracovníkom, takt a korektnosť

16. Dlhodobý majetok a jeho opotrebenie

Majetok P: hmotné a nehmotné veci, kt. P vlastní alebo ich má v prenájme a kt. využíva pre svoju P činnosť -predstavuje materiálnu, technickú základňu a je jedným z VF, **Delí sa na:** Dlhodobý, Krátkodobý

Dlhodobý majetok: sa vo výr. procese nespotrebuje naraz, postupne sa opotrebuje, doba použiteľnosti je dlhšia ako

1r

1) Z hľadiska predmetu:

a) dlhodobý hmotný: doba splatnosti nad 1r, vstupná C je 1 700 €

b) dlhodobý nehmotný: doba splatnosti nad 1r, vstupná C je 2 400 €

c) dlhodobý finančný: doba splatnosti nad 1r, CP, akcie

d) dlhodobé pohľadávky: doba splatnosti nad 1r, pôžičky, kt. sme poskytli

2) Z hľadiska odpisovania:

a) odpisovaný: odpisuje sa, aby sa zistila zostatková hodnota

b) neodpisovaný: neodpisuje sa, sú to pozemky, umelecké diela....

Obstaranie DM: ide o investičnú činnosť

Spôsoby obstarania:

1) nákupom: najčastejší spôsob obstarania, **DM je možné obstarat':**

a) **jednorázovo:** naraz

b) **postupne:** N vznikajú postupne, označujú sa ako nedokončené hmotné a nehmotné investície, ide o N od začiatku obstarania M až po jeho zaradenie do používania (zaplatený preddavok na nákup stroja)

2) vl. investičnou činnosťou: v P vznikajú rôzne N. Zaradenie DM do používania vytvoreného VIČ sa nazýva aktivácia DM (stavebná firma si postaví budovu)

3) bezplatným prevodom (darovaním): nevznikajú N súvisiace s obstaraním, môže vzniknúť N spojený s jeho uvedením do prevádzky (servis, montáž)

4) prevod z osobn. vlastníctva do podnikania: Podnikateľ sa rozhodne z os. používania do P previesť M na účely podnikania. Na základe zmluvy o kúpe najatej veci ide o finančný lízing. Obstaranie sa uskutočňuje formou postupných splátok pričom podnikateľ M má len v prenájme, počas celej doby prenájmu si majetok spláca- lízingové splátky. V lízingovej zmluve sa môže P so skutočným majiteľom M dohodnúť, že po splatení splátok a po skončení prenájmu zostane M v P (odkúpi ho za dohodnutú C v zmluve)

Oceňovanie DM: je vyjadrenie hodnoty DM v peňažných jednotkách (€)

Pri oceňovaní DM sa používajú 3 druhy cien:

1) Vstupná cena: celková cena DM, za kt. bol M obstaraný a z kt. sa počítajú odpisy, **Rozlišujeme 3 druhy VC:**

a) **obstarávacia cena:** C, za kt. sa DM obstará kúpou, vrátane N spojených s jeho obstaraním

b) **vl. N:** používajú a na ocenenie DM, kt. si P vytvoril vl. činnosťou. Je to súčet priamych a nepriamych N

c) **reprodukčná obstarávacia cena:** C, za kt. by sa M obstaral v čase, keď sa o ňom účtuje, takouto C sa väčšinou oceňuje darovaný M a ako podklad pre ocenenie slúžia aktuálne trhové C alebo C určená súdnym znalcom. Používa sa aj pri oceňovaní DHM nadobudnutého (bezplatne) na zákl. zmluvy o kúpe najatej veci -finančný lízing. Používa sa pri inventarizačných prebytkoch novozistený DHM al. DNМ, kt. doposiaľ nebol zaevidovaný v účtovníctve

2) Zostatková cena: vyjadruje rozdiel medzi vstupnou C DM a celkovou výškou odpisov

$ZC = VC - \text{odpisy}$ // $ZC = VC - \text{oprávky}$ (napočítané kumulované odpisy za viac rokov odpisovania)

3) Zvýšená VC: VC navýšená o techn. zhodnotenie DM v druhom až ďalších rokoch používania DM

Technické zhodnotenie: výdavky na stav. úpravy, rekonštrukciu, modernizáciu M, dokončené nadstavby a prístavby

Rekonštrukcia: zásahy do DM, v dôsledku kt sa menia jeho tech. parametre al. účel používania -prestavba budovy

Modernizácia: zásahy, pri kt. sa uplatňujú prvky pokroku, rozširuje sa vybavenosť alebo použiteľnosť DM (výmena starého softvéru za nový)

Zníženie ocenenia M:

a) **Trvalé:** prejavuje sa formou odpisovania a jeho celkovú hodnotu vyjadrujú oprávky

b)Prechodné: dočasné, pri znížení úžitkovej hodnoty DM, zachytáva sa pomocou opravných položiek k M

Opotrebenie DM: postupné znižovanie úžitkovej hodnoty M v dôsledku jeho využívania v podnikaní

-OM je možné znížiť správnym uskladnením, ošetrovaním, údržbou a účelným využívaním DM

1)fyziké opotrebenie: dochádza k zmene hmotnej podstaty DM:

a)aktívne: vzniká v dôsledku častého používania M (auto na prepravu materiálu)

b)pasívne: vzniká vplyvom klimatických podmienok (vietor, mráz, dážď- korózia, opadajúca omietka z budovy)

2)morálne opotrebenie: vzniká vplyvom vedecko-tech. pokrokov: M sa síce neznehodnocuje fyzicky, ale znižuje sa jeho výkonnosť a tým stráca na hodnote (Pc, mobily...)

Odpisovanie DM: činnosť, kt. sa vyjadruje miera opotrebenia DM vo forme odpisov

Odpis: vyjadruje hodnotu opotrebenia DM za určitý čas (1r) v peňažných J

1)úctovné odpisy: vykonávajú sa v súlade so zákonom o účtovníctve, vyjadrujú skutočný pokles hodnoty M-

opotrebenia, ku kt. dochádza pri používaní M v podnikaní

-M sa odpisuje len do výšky vstupnej C na základe zostaveného odpisového plánu

-základom pre výpočet odpisov je vstupná C. Úctovné odpisy sú nákladom P

Podnikateľ sa môže rozhodnúť, že použije (nesmie sa meniť počas celej doby odpisovania):

a)rovnomerné úctovné odpisy: každý rok sa odpisuje rovnaká čiastka $RO = VC : \text{doba odpisovania}$

b)nerovnomerné úctovné odpisy: vyjadruje skutočnú mieru opotrebenia $RO = (VC \times ROS \text{ v } \%) : 100$

2)daňové odpisy: vykonávajú sa v súlade so zákonom o DzP, M sa odpisuje zo VC, na konci odpisovania je

zostatková C 0, odpisuje sa len do výšky VC

Metódy odpisovania: a)rovnomerné $RO = VC : \text{doba odpisovania}$

b) zrýchlené $RO \text{ (v 1.r odpisovania)} = VC : \text{koeficient pre zrýchlené odpisovanie v 1.r}$

$RO \text{ (v ďalších r. odpisov)} = (2 \times ZC) : \text{koeficient pre zrýchlené odpis v ďalších r. -počet r. odpisovania}$

Postup pri odpisovaní DM:

1)zaradíme DM do odpisovej skupiny, stanovíme počet r. odpisovania, doba odpisovania: 1r 4,2r 6,3r 12,4r 20

2)Podnikateľ si zvolí metódu pre výpočet odpisov (úctovné, daňové) -rovnomerné, zrýchlené

3)Porovnanie úctovných a daňových odpisov vyjadrené vplyvom na základ dane:

ÚO väčšie DO = ÚO - DO = + pripočítateľná položka k ZD

ÚO menšie DO = ÚO - DO = - odpočítateľná položka k ZD

ÚO = DO , = ÚO = DO = 0 nemá vplyv na ZD

Nehmotný M: sa odpisuje najneskôr do 5.r od obstarania. **Z odpisovania je vylúčený M:** pozemky, pestovateľské celky trvalých porastov s dobou plodnosti dlhšou ako 3r, umelecké diela ak nie sú súčasťou stavieb

Údržba a opravy DM: zabezpečujú dobrý technický stav

Údržba: pravidelná starostlivosť o DHM, kt. predchádza opotrebeniu M (servisné kontroly, čistenie)

Oprava: odstránenie následku opotrebenia DHM, opravami sa obnovujú pôvodné úžitkové vlastnosti M a M sa uvedie do pôvodného stavu

Obnova M: činnosť zameraná na odstránenie opotrebenia. Môže byť:

a)čiastočná: robí sa pomocou opráv, údržby a zvyšuje C pôvodného M

b)úplná: vyradenie starého M likvidáciou a nákup nového

Vyradenie DHM: formy:

1)likvidáciou: v dôsledku morálneho, fyzic. opotrebenia -z dôvodu techn. zastarania alebo neopraviteľných porúch

2)predajom: v prípade nepotrebného M pre P čin. ho P môže predať

3)preradením do osob. používania: ak P M nepotrebuje na podnikanie, môže ho ešte prevziať do osobn. používania

4)darovaním: ide o sponzorské dary

17. Investičná činnosť

Význam investícií: rozvoj P závisí od neustálej obnovy, modernizácie a rozširovania výrobných kapacít -realizované investície môžu predurčiť rentabilitu a efektívnosť P z dlhodobého hľadiska

Investícia: suma fin. prostriedkov vložená do konkrétnych aktív, **Delenie:**

1.Z hľadiska aktív: hmotné, nehmotné, finančné

2.Z hľadiska viazanosti kapitálu: investície do stálych aktív a obežných aktív

3.Z hľadiska času: dlhodobé, krátkodobé, **4.Z hľadiska použitia:** čisté, obnovovacie (modernizácia)

Majetok P: hos. prost., kt. potrebuje pre svoju čin. -obstaráva sa, používa pri svojej čin., pretvára, eviduje, kontroluje

Delenie: 1.Dlhodobý majetok: používa sa viac ako 1r., počas čoho sa jeho forma nemení

Hmotný M: VC je vyššia ako 1 700€ (pozemky, stavby, umelecké predmety, ťažné zvieratá..) -hnuteľný, nehnuteľný

Nehmotný M: VC vyššia ako 2 400 €, dobu použiteľnosti viac ako 1.r -sú to zriaďovacie N- dávky spojené so

založením napr.: softvér, goodwill, oceníteľné autorské práva

Finančný M: CP, pôžičky, umelecké zb., pozemky, kt. podnikateľ obstaral s cieľom investovania peňaž. prostr.

Pohľadávky: ak výrobca predá T ODB, ale ešte ho nedoručil

Obstarávanie M: 1.Kúpa: zaplacením sumy -jednorázovo alebo postupne, **2.Vl. čin.:** vyrobíme ho sami pre seba,

3.Prevedením z osob. vl. do vl. firmy, 4.Prenájom: fin. lízing -M splácame a náš je po ukončení splácania,

5.Bezplatný prevod: darovanie

Oceňovanie majetku: spôsob, akým sa určí cena M

1.vstupná cena: C M pri jeho zaradení do užívania -z nej sa vypočítajú odpisy

2.obstarávací cena: C, za kt. sa M obstaral aj s N spojenými s obstaraním M (balné, preprava, poistné,..)

3.reprodukčná OC: C, za kt. by sme M kúpili (pri darovanom M, keď potrebujeme zistiť C -súdny znalec)

4.vlastné N: M, kt. sme vyrobili vl. čin.

5.zostatková cena: C M po zaúčtovaní odpisov (VC - odpisy = ZC)

6.zvýšená vstupná cena: M, kt. sa techn. zhotovil, zmodernizoval, zrekonštruoval. C zhodnotenia je min 1 700 €

C M sa môže znižovať: trvale (odpisy), prechodne (opravné položky)

Opotrebenie majetku: M v P sa používa: aktívne (stroje), pasívne (budovy)

-M sa používa vo vyr. procese -dochádza k jeho opotrebeniu -znižuje sa jeho hodnota a stráca sa jeho životnosť

Životnosť: doba, kedy sa M zaradí do používania do doby, kedy sa vyradí, počas tejto doby sa M opotrebuje

Opotrebenie: 1.fyzické: používa sa neustále (stroje), **2.morálne:** opotrebuje sa vplyvom vedecko-techn. pokroku

a)strácaním funkčných vlast. výrobkov (používaním, korózia), b)zastarávanie z hľadiska času: technický pokrok

Odpisy: vyjadrujú stupeň opotrebenia M, v účtovníctve ich dávame do N, počítajú sa počas celej doby životnosti M

Delenie: 1.účtovné: vyjad. reálny pokles hodnoty a sčítajú sa na účte oprávok, **2.daňové:** určujú horný limit odpisov

Metódy odpisovania: 1.rovnomerné: každý r. sa odpisuje tá istá suma, **Odpisové skupiny:** 1-4 r, 2-6 r, 3-12r, 4-20r

2.zrýchlené odpisovanie: v každom r. je iná výška odpisovanie

RO = VC : koeficient z 1r. odpisov, RO = 2x (VC - r. odpisov) : koeficient pre ďalšie r. -počet odpisových r

Neodpisujeme: pozemky, umelecké diela a zbierky, predmety z drahých kovov

Technické zhodnotenie: nadstavba, prístavba na majetku, rekonštrukcia, modernizácia

Vyradovanie: predaj, likvidácia, darovanie, predaním **Starostlivosť:** údržba, opravy -generálna oprava, obnova M

Krátkodobý majetok: Medzi KM zaradujeme:

1.Zásoby: -prekonnávajú časový a priestorový nesúlad medzi dodaním a spotrebou. Zabezpečujú plynulosť chodu P

-skladovaný mat. (suroviny, pomocný mat., obaly, náhradné diely) -nedokon. výroba, polotovary, T, vl.V, V, zvieratá

Druhy zásobovacích čin.:

- 1.Plánovanie:** plánujeme aké druhy Z potrebujeme a v akých množstvách. Vychádzame z noriem Z
- 2.Nákupná čin.:** vychádzame z noriem nákupu. U DOD si objednáваме potrebný materiál v potrebných množstvách
- 3.Preprava:** analyzujú sa ponuky od dopravcov. Vyberá sa najvýhodnejší dopravca
- 4.Skladovanie: Fázy:** prijatie materiálu na sklad (príjemka), skladovanie (skladová karta), výdaj materiálu (výdajka) -kontrolujeme kvalitu a kvantitu, v prípade že je T poškodený urobíme reklamačné konanie
- 5.Riadenie materiál.zásob:** zabezpečuje sa plynulosť, riadi sa množstvo podľa potreby aby neboli viazané fin. prost.
- Obstarávanie zásob: 1.Kúpa:** na faktúru od DOD, **2.Vl. čin.:** základný, pomocný, techn. materiál, polovýrobky, T
- Skladovanie zásob: Delenie P skladov:**

1.Podľa druhu zásob: a)zásobovacie: materiál, suroviny, b)výrobné: medziprodukty, c)odbytové: hotové výrobky

2.Podľa spôsobenia: a)otvorené, b)polootvorené, c)uzavreté

3.Podľa organizácie skladového hospodárstva: a)centralizované, b)decentralizované, c)kombinované

Doklady, kt. sa používajú pri manipulácii so Z: Prijemka, Výdajka, Skladová karta, Dodací list, Faktúra, Prevodka

2.Pohľadávky: vyplývajú z obch. vzťahov, P voči ODB: za predané a nezaplatené výrobky, T, S, P voči ZAM za manka a škody, voči spoločníkom za nesplatené vklady, z časového hľadiska: krátkodobé (do 1r), dlhodobé: nad 1r

3.Finančný majetok: peniaze v hotovosti, ceniny, karty, BÚ

a)Zásobovanie KM: v procese výroby sa spotrebúva jednorázovo -ide o kolobeh KM, b.)Výroba, c.)Realizácia

18.Zisťovanie výsledku hospodárenia

1.Náklady: peňažné vyjadrenie spotreby VF. N vedú vždy k zníženiu M

a)Druhovú delenie N: je to základné členenie v každom P:

1.prvotné N externé (jednoduché): v P pri styku s okolím. Vyjadrujú spotrebu VF pri vstupe do P (spotrebované nákupy, nakupované a použité S, mzdové a ostatné osobné N, dane a poplatky...)

2.druhotné N interné (zložené): vo vnútropodn. útvaroch- N, kt. poskytuje jeden vnútroorganizačný útvar druhému

b) Kalkulačné delenie N: zákl. znakom je účel, na kt. boli N vynaložené s presne vymedzenou kalk. jednotkou

Podľa toho delíme N: 1.priame: vznikajú v priamej súvislosti s výkonom (spotreba látky na 1 ks nohavíc v m)

2.nepriame N: režijné N, sú spol. pre všetky výkony (odpisy DM)

Kalkulovanie: priradovanie prísluš. časti celkových N na konkrétny výkon, výsledkom -kalkulácia N na J výkonu

Kalkulačná jednotka: výkon, na kt. sa uskutočňuje kalkulácia N, (napr. stolička, chlieb)

Kalkulačný vzorec:

1.Priamy materiál: vstupuje priamo do výrobku a tvorí jeho podstatu

2.Priame mzdy: mzdy robotníkov za odprac. čas al. prácu, musia bezprostredne súvisieť s uskutočnením výkonu

3.Ostatné priame N: dajú sa určiť priamo na kalkulačnú jednotku (zákonne soc. poistenie, licencie, patenty)

4.Výrobná réžia: spol. výrobné N, kt. súvisia s riadením a obsluhou výrobn. procesu (spotreba energie, odpisy)

Vlastné N výroby: súčet položiek 1 až 4

5.Správna réžia: spol. N P, kt. nezahrnúli do výr. réžie (N na kancelársky M). Súvisia s riadením a správou P

Vlastné N výkonu: súčet položiek VNV a 5

6.Odbytové N: N vynaložené na skladovanie zásob, mzdy pracovníkov odbytu, N na propagáciu, reklamu, predaj...

Úplné vlastné N výkonu: súčet položiek VNVY a 6

7.Zisk Predajná cena bez DPH – súčet položiek UVNV a 7

8.DPH Predajná cena s DPH – súčet položiek PC bez DPH a 8

Druhy kalkulácií: a)**predbežná:** P ešte pred uskutočnením výr. procesu určuje výšku predpoklad. N na výkon (podklad pre stanovenie predajnej C výkonu)

b)**výsledná:** P po ukončení výr. procesu zisťuje skut. výšku N na výkon, slúži ako základ pri zistení VH z realizácie výkonu

c)**priebežná:** v priebehu výr. procesu sa môžu zisťovať N na jednotku výkonu

Spôsoby výpočtu stanovovania kalkulácií:

1)**Kalkulácia delením:** ak P vyrába len jeden výkon

2)**Režijná prirážka:** vyjadruje koľko % v režijných N prípadne na každý druh výkonu

-pri výpočte je potrebné zvoliť vhodnú rozvrhovú základňu (napr. priame mzdy...)

3)**Režijná sadzba:** sa vypočíta ako pomer režijných N a rozvrhovej základne v naturálnych jednotkách

c)Podľa miery závislosti od objemu výkonov delíme N:

1.fixné: sa zo zmenou výroby celkovo nemenia, mení sa ich podiel pripadajúci na jednotku výkonu

-sú pevné, nepružné, (napr. odpisy DM, N na správny aparát, úroky z úverov...)

2.variabilné: menia sa so zmenou objemu výroby, sú pružné, premenlivé a tie **delíme na:**

a)proporcionálne, b)neproporcionálne (progresívne, degresívne, regresívne)

Nulový bod: bod, v kt. P nedosahuje ani zisk ani stratu. Vtedy je VH nulový.

d)delenie N z hľadiska účtovníctva:

1.z hos. čin.: súvisia z hl. čin. P, účtujú sa na účtoch ÚS 50 až 55 (spotreba M, cestovné, N na reprezentáciu)

- 2.z fin. čin.:** vznikajú pri fin. operáciách uskutočň. P, účtujú sa v ÚS 56 až 57 (úroky za poskyt. úver, kurzové straty)
3.z mimoriad. Čin.: vznikajú v súvislosti s nejakou mimor. čin. (živelné pohromy) účtujú sa v ÚS 58 (škody, manká)

2.Výnosy: sú výkony vyjadrené v peniazoch, predstavujú zvýšenie niektorého druhu M v peňažnom vyjadrení al. zníženie záväzkov v P

a)Delenie V v závislosti od spôsobu realizácie výkonov:

1.tržby (z predaja vl. výkonov ODB), **2.vnútrojedn. V** (pri odovzdávaní výkonov medzi jednotlivými útvarmi P)

b)Delenie V z hľadiska účtovníctva: 1.z hos. činnosti: externé (tržieb za vl. výkony), z fin. činnosti (predaj CP..)

2.z mimoriadnej činnosti: vznikajú z mimor. udalostí a P ich nemôže dopredu plánovať

3.HV: základný ekonomický ukazovateľ čin. ÚJ. Zistíme porovnaním N a V

Podľa oblasti činnosti vykonávanej ÚJ rozoznávame VH: z hos., fin., mimor. čin.

-HV ÚJ zistíme z účtovníctva porovnaním konečných stavov účtov ÚT 5 a ÚT 6 na účte 710 -ÚzaS

-HV zisťujeme aj neúčtovným spôsobom, najmä na účely stanovenia základu DzP

Schéma: $VH \text{ zistený z podkladov } \dot{U} + \text{ položky zvyšujúce } ZD - \text{ položky znižujúce } ZD = VH \text{ pred zdanením}$

Položky zvyšujúce ZD: napr. rozdiel medzi účt. a D odpismi (ak sú účt. odpisy vyššie ako D), kladný rozdiel medzi zostatkovou a predajnou C DM, D z darovania ...

Položky znižujúce ZD: zrušenie ostatn. rezerv a opravných položiek, ich zúčtovanie do V, prijaté dary od iných PO

-HV, kt. P dosiahne v bežnom r. sa vždy rozdeľuje a uhrádza až v nasledujúcom r., **platí:** ak sú $N >$ ako $V =$ strata, ak sú $N <$ ako $V =$ zisk

19.Finančná analýza: rozbor fin. situácie. Jej úlohou je určiť silné a slabé stránky P, t.j. také skutočnosti, o kt. sa P v budúcnosti môže oprieť, resp. by v budúcnosti mohli P spôsobiť určité ťažkosti

-za F zdravý sa považuje P, kt. spĺňa 2 podmienky: **likviditu** -schopnosť uhrádzať včas svoje záväzky, **rentabilitu** - výnosnosť kapitálu vloženého do podnikania. Ak P tieto 2 podmienky nespĺňa, hovoríme o tzv. **F tiesni**

F situáciu P ovplyvňujú rôzne činitele, kt. môžeme rozdeliť na:

1.Externé /vonkajšie/ činitele: sú dané, P ich svojou čin. nemôže ovplyvniť, musí sa im prispôbiť, napr. výška D sadzieb, miera inflácie, výška úrokových sadzieb v B, čin. konkurenčných P

2.Interné /vnútorné/ činitele: P ich môže svojou čin. ovplyvniť, napr. objem výkonov, objem tržieb, výška N, kvalita produktov, úroveň riadenia...

HL zdroje info na uskutočnenie FA patria:

1.Súvaha: info o M P a zdrojoch jeho krytia /A a P/

2.Výkaz ziskov a strát: info o N, V a HV P za hosp., fin. a mimor. čin. Umožňuje určiť činitele, kt. ovplyvnili HV

3.Výkaz Cash flow /prehľad fin. tokov/: poskytuje info o peňažných príjmoch, výdavkoch P a o ich rozdiel -info z tohto výkazu možno použiť pri plánovaní budúceho obdobia a pri hodnotení predchádzajúceho obdobia

4.Výkaz o použití, resp. rozdelení účtovného zisku

5.Ďalšie zdroje: napr. priebežné a výročné správy P, info o platobnej a úverovej schopnosti P a iné ukazovatele P

Finančné ukazovatele: umožňujú porovnať daný P s ostatnými P, al. dosahovaným priemerom v danom odvetví

Základné FU: ukazovatele likvidity, rentability, zadlženosti, peňažných tokov /cash flow/

1.Ukazovatele likvidity: Likvidita: schopnosť P uhradiť svoje splatné záväzky, **3 stupne L:**

A)Okamžitá L: udáva momentálnu platobnú schopnosť P. Na krytie krátkodobých záväzkov (záväzkov do 1r P použije najlikvidnejšie A -peniaze v hotovosti, na vkladových a BÚ, ceniny a obchodovateľné CP

Okamžitá likvidita = /najlikvidnejšie aktíva : krátkodobé záväzky/ x 100

B)Bežná L: hodnotí platobnú schopnosť P za kratší čas v budúcnosti. Na krytie krátkodobých záväzkov P použije najlikvidnejšie A a peňažné prostr., kt. získa inkasom krátkodobých pohľadávok splatných do 1r

Bežná likvidita = /najlikvidnejšie aktíva a splatné pohľadávky : krátkodobé záväzky / x 100

C)Celková L: slúži na dlhodobé hodnotenie vývoja a platobnej schopnosti. P na krytie krátkodobých záväzkov použije najlikvidnejšie A, splatné pohľadávky a zásoby. Tie sú najmenej L obežným M

Celková likvidita = /obežný majetok : krátkodobé záväzky/ x 100

2.Ukazovatele rentability /výnosnosti, ziskovosti/ používajú sa na hodnotenie efektívnosti činnosti P

-majú v čitateli zisk a v menovateli je vybraná veličina rentability počítame. Môže to byť napr. celkový kapitál, vl. kapitál, V, N, tržby.... **Miera rentability = /zisk : vybraná veličina/ x 100**

-v čitateli môže byť dosadený rôzny druh zisku, pričom najčastejšie sa dosahuje zisk po zdanení, t. j. **účtovný zisk**

3.Ukazovatele zadlženosti: hodnotia kapitálovú štruktúru P a schopnosť splácať svoje dlhy

Ukazovateľ zadlženosti = /cudzí zdroje : celkový majetok/ x 100

4.Ukazovatele peňažných tokov: Peňažné toky Cash flow sú toky, kt. tvoria: tok príjmov a výdavkov

-rozdiel medzi peňažnými príjmami a peňažnými výdavkami tvorí tok hotovosti – **cash flow**

Ukazovateľ cash flow: vyjadruje zmeny stavu peňažných prostr., môže byť kladný, alebo záporný

Ukazovateľ cash flow = konečný zostatok peňažných prostriedkov – začiatkový stav peňažných prostriedkov

K príjmom P patria: tržby za V a S, úvery, príjmy z prenájmu M

K výdavkom P patria: výdavky na nákup M, na nákup energie, na mzdy ZAM, dane, poistné, opravy M...

Postup pri FA P: 1.vypočítanie fin. ukazovateľov daného P,

2.porovnanie vypočítaných ukazovateľov s ukazovateľmi za daný odbor alebo s inými P

3.analyzovanie: hodnotenie vývoja ukazovateľov v čase

3.analyzovanie: hodnotenie vzájomného vzťahu medzi ukazovateľmi

4.navrhnutie opatrenia na zlepšenie fin. situácie a formulovanie cieľov na tvorbu fin. plánu

FA z hľadiska času:

1.ex post analýza: sledujú sa súčasné a minulé HV

2.ex ante analýza: predvída sa fin. situácia v budúcnosti a zistené podklady sa použijú na zostavenie fin. cieľov na ďalšie obdobie

20.Podnikateľský plán: dokument, kt. sprostredkúva prvý a najdôležitejší dojem o firme

-mapuje a analyzuje celé obdobie od úmyslu podnikat' až po obdobie, kedy sa podnikateľovi začnú vracat' vložené prostriedky (vrátenie investícií závisí od druhu P čin., od veľkosti P a iných faktorov)

-opisuje vonkajšie i vnútorné faktory súvisiace so založením a chodom P

-podnikateľ ho vypracováva pre seba, pre úspešné uchytenie a presadenie na trhu, pre investorov, na získanie úveru

-zachytáva dlhé obdobie, pri jeho tvorbe musíme zohľadňovat' riziká, kt. môžu byť odvetvové alebo ekonomické

Najvýznamnejšie odvetvové riziká: konkurencia, sezónnosť, prípadne iné podľa odvetvia

Najvýznamnejšie ekonomické riziká: politické faktory, ekonomická stabilita krajiny, vývoj inflácie, úrokové sadzby, kurzy cudzích mien, legislatíva na podnikanie, daňová politika, exportná a importná politika

-najrizikovejší je začínajúci P, menej rizikové sú nové aktivity v existujúcom, dobre fungujúcom P

Význam PP: poskytuje všetky info o P, produkte, marketingových aktivitách, o výrobe, o personále, o N,V,HV

-umožňuje vykonávat' lepšie rozhodnutia v budúcn., zabezpečiť kontrolu dosahovania stanov. cieľov, má presvedčiť:

a) investorov (návratnosť vlož. investícií, ziskovosť P, prežitie, úspech podniku)

b) ľudí, kt. požičiavajú peniaze (cash flow)

c) manažment firmy (použitie metódy pri vyprac.plánu, poloha prevádzky, určené ciele, cenotvorba, očakávaný HV)

Využitie plánu: na prezentáciu P, pre potreby získania fin. prostr. (formou úveru, formou získania kapitálu od potencionálnych investorov)

Funkcie PP:

1.Budúcemu podnikateľovi má preukázat' reálnosť al. nereálnosť realizácie jeho zámeru, ak sa dodržia stanovené podmienky

2.Podnikateľ získa info o potrebnej výške prevádzk. kapitálu, výške N, V, efektívnosti podnikania

3.Podkladom na získanie úveru alebo podpory z rôznych podporných programov, resp od tichého spoločníka

4.Nástrojom kontroly a riadenia P čin., či sa plnia zámery v P pláne a umožňuje analyzovat' dôvody prípad. odchýliek

Odporúčaná štruktúra: napriek tomu, že neexistuje ideálny vzor spracovania P zámeru (vždy bude originálom „šitým“ na mieru danej firmy), mal by obsahovat' predstavenie firmy (právna forma, účel založenia, pôvod kapitálu, organizačná a riadiaca štruktúra atď.), predstavenie predmetu činnosti firmy, definovanie trhu, na kt. chce firma pôsobiť, finančné plány. Pri vypracovávaní P plánu sa doporučuje využiť takúto štruktúru: zhrnutie, charakteristika P, charakteristika produktu (T a S), odvetvie a ekologizácia, marketing, výroba, riadenie P, ľudské zdroje, finančné údaje, prílohy (zvyšujú vierohodnosť plánu, obsahujú grafy, tabuľky, pomocné výpočty, opisy, schémy, mapky...)

PP: musí preukázať adekvátny trh pre daný biznis, schopnosť manažmentu riadiť budúci biznis, kvalitu a výnimočnosť T a S, opodstatnené financovanie vzhľadom na požiadavky

Samotné vypracovanie podnikateľského plánu: na P plán sa kladú určité požiadavky, kt. dodržiavanie je znakom jeho kvality a profesionality spracovania

Je to najmä: rozsah plánu, najčastejšie býva 40-50 strán, prílohy v rozmedzí 50-100 strán (v prílohách by mali byť uvedené podrobné prepočty, grafy, tabuľky, obrázky, zmluvy a iné doplňujúce materiály

Prílohy sú veľmi dôležité, pretože toho, kto dôverne nepozná P, môžu nepodložené info odradiť), jednoduchosť, predstaviť výhody a jedinečnosť poskytovaných T, V, S, vierohodnosť a reálnosť plánu, neskrývať slabé miesta, ale tiež upozorniť na silné stránky plánu, produktu a P, preukázať schopnosť splácať úroky a splátky úveru, PP je dokument, kt. reprezentuje firmu, preto je potrebné dbať na kvalitné spracovanie aj formálnej stránky plánu

21. Poistovníctvo:

-odvetvie nár. hos., kt. ponúka na poistnom trhu svoj T, je špecifický druh T, definujeme ho ako fiktívny T

-právny vzťah, pri kt. poisťovňa preberá na seba záväzok v zmysle platných poistných podmienok, že poistenému uhradí škodu, kt. mu vznikla

-zákl. úlohou bolo nahrádzať škody a kryť zvýšené potreby a tým odstraňovať škody, kt. spôsobili náhodné udalosti

-je vzťah medzi 2 zmluvnými stranami, pričom jedna je tá, kt. poisťuje a druhou stranou je poistený

-s rozvojom vedy a techniky vznikajú nové čin. a tým aj nové riziká s kt. poisťovne i ľudia musia kalkulovať

Funkcie poistenia

1.primárna: transfer rizika na poisťovňu

2.akumulačno-redistribučná: na 1.strane spočíva v tvorbe rezerv z prijatého poistného, na 2.strane predstavuje výplatu poistných náhrad v prípade poistnej udalosti

3.kontrolná: pôsobí počas celého poistného vzťahu, v rámci tejto funkcie poisťovňa skúma rozsah poistnej udalosti, stanovuje v prípade poistnej udalosti výšku poistnej náhrady

4.stimulačná: jej podstata spočíva v motivácii poisteného aby uzavretím konkrétneho poistenia chránil svoje záujmy

Poistné vzťahy sa vyznačujú princípmi:

1.solidárnosť: účastníci PV tým, že platia poistné vytvárajú poistno-technické rezervy

2.podmienená návratnosť: PV smerom od poisťovne k poistnému sa realizuje na zákl. splnenia vzniku poist. udal.

3.neekvivalentnosť: poistné náhrady nezávisia od výšky zaplateného poistného, môžu byť väčšie alebo menšie ako je poistné, kt. bolo doteraz zaplatené

Základné činnosti poisťovne sú:

1.poisťovacia činnosť: hl. čin. poisťovne, zahŕňa čin. poisťovne od uzatvorenia poistnej zmluvy s poisteným až po jej zánik -dohodnutie poistenia, správa poistných zmlúv, likvidácia poistných udalostí, sprostredkovateľská čin., a zábranná čin. Sprostredkovateľskú čin. vykonávajú pre poisťovne sprostredkovatelia, kt. majú na to licenciu

2.zaistovacia činnosť: čin., pri kt. poisťovňa vstupuje do M vzťahov s inými poisťovňami s cieľom deliť riziká vznikajúce v súvislosti s vykonávaním poistenia. Poisťovateľ prenáša na zaistovateľa tú časť rizika, kt. presahuje jeho fin. schopnosti a kt. by narušili rovnováhu. Zaistenie sa realizuje vždy na základe zaistovacej zmluvy

-funkcia zaistenia spočíva v ochrane poisťovne. Zaistovateľ tým, že preberá na seba riziká, ochraňuje poistených pred náhlymi zmenami v N na krytie škôd a poisťovňu proti značnému zníženiu alebo strate kapitálu

Činnosti súvisiace s poistením: ide o čin., kt. slúžia na podporu a rozvoj poisťovníctva, rozširovanie a skvalitňovanie poisťovních S

Poistenie sa uskutočňuje prostredn. poisťovnej zmluvy al. vzniká priamo zo zákona a v takom prípade sa neuzatvára poisťovná zmluva. Na základe uzatvoreného poistenia vzniká poisťový vzťah

Účastníkmi poisťového vzťahu sú:

- 1.Poisťovateľ:** poisťovňa, kt. má oprávnenie na vykonávanie, dojednávania poistenia -má pridelenú licenciu na vykonávanie tejto čin. Licenciu prideliuje Odbor dozoru nad poisťovňami, kt. je zriadený na Ministerstve financií SR
- 2.Poisťník:** FO al. PO, kt. s poisťovňou uzavrela poisťovnú zmluvu, je povinná platiť poisťné a jej práva sú uvedené v poisťovnej zmluve
- 3.Poistený:** osoba, kt. na základe uzatvorenej zmluvy vzniká nárok na poisťné plnenie -vyplatenie poisťného v prípade poisťovnej udalosti
- 4.Oprávnená osoba:** FO al. PO, kt. je oprávnená rokovať s poisťovňou namiesto poisteného

Kategórie poistenia:

- 1.Poisťná doba:** doba, na kt. poistený dojedná poisťovnú zmluvu
- 2.Poisťná suma:** suma, na kt. sa poisťník dohodne s poisťovňou a kt. mu vyplatí pri vzniku poisťovnej udalosti
- 3.Poisťné:** C za poskytovanú poisťovnú ochranu, kt. platí klient poisťovní počas poisťovnej doby. Výška poisťného závisí od C poisteného M, veľkosti rizika, zisku poisťovne a podobne
- 4.Poisťná udalosť:** akákoľvek strata, škoda, dožitie sa určitého veku, úmrtie počas poisťovnej doby

22.Riadenie a organizácia predaja (Marketing)

-oblasť marketingu a predaja sa zaoberá skúmaním a pochopením potrieb zákazníkov, reakciou na ne prostredn. vývoja, výroby a predaja T a S a pôsobením na potreby zákazníkov v súlade so strategickými zámermi organizácie -marketing a predaj spolu veľmi úzko súvisia -marketing sa sústreďuje skôr na predpredajné aktivity, zisťovanie al. vyvolávanie potrieb zákazníkov, predajné procesy na ne úzko nadväzujú a realizujú samotné obch. vzťahy so zákazníkmi a predaj -marketing a predaj má veľmi úzku väzbu na komunikáciu s verejnosťou (PR)

Marketing a predaj zahŕňa niekoľko rôznych skupín procesov: prieskum a analýza trhu, mark. prieskum, mark. a propagácia, riadenie značky, predaj, riadenie vzťahov so zákazníkmi, starostlivosť o zákazníkov, čo je mark.

1.Marketing predstavuje všetky čin., kt. sú spojené s V od chvíle vzniku nápadu V vyrábať dovtedy kým sa nedostane ku konečnému spotrebiteľovi

2.Marketing má zabezpečiť aby sa V v kvalite, v čase dostal na miesto za správnu cenu k správnej odberateľovi

Čo nie je reklama: odbyť, zásobovanie, reklamácia, predaj (funkcie marketingu)

Čo je: P filozofia, princíp riadenia, užívateľská orientácia, pružnosť, zodpovednosť, kontrola, ovplyvňovanie -Marketing vznikol v USA na prelome 19. a 20. storočia v USA -nástup priem. revolúcie- vysoká produktivita práce

Znaky marketingu: **1.filozofický aspekt:** v centre pozornosti je spotrebiteľ a jeho potreby -a nie výrobok, **2.aspekt postojov:** aký je postoj okolia k výrobe, **3.aspekt informačný:** zozbieranie info o trhu, **4.aspekt segmentačný:** kt. je naša cieľová skupina, **5.aspekt akčný:** nasadenie nástrojov MM, **6.aspekt organizačný:** začlenenie marketingu do organizácie P, **7.aspekt sociálny:** rešpektovanie ochrany prírody, práv ľudí

Zásady vykonávania marketingu: 1.univerzálny recept na marketing neexistuje

2.všetky marketingové úvahy začínajú u zákazníka, zákazník sa nesmie sklamať -sľúbený T musí byť dodaný na sľúbené miesto v sľúbenom čase, zákazníka nestačí iba počúvať, ale ho treba aj ovplyvňovať

3.nestačí iba vyrábať, ale je nutné vopred si zaistiť predaj V

4.nestačia náhodné info, je potrebné mať vybudovaný systém zberu a spracovania info pre market. rozhodovanie

5.aj na obsadenom trhu sa dá uspieť ak sa uplatňuje marketingové myslenie

Marketingové princípy: trvalá orientácia na konzumenta; integrácia market. myslenia vo vnútri celej inštitúcie; sústavné poznávanie zmien v myslení zákazníka, jedinečná ponuka; nutnosť mať rád ľudí; segmentácia -poznanie svojej cieľovej skupiny

Marketingový mix: predstavuje vyvážené nasadenie nástrojov výrobkovej, cenovej, distribučnej a komunik. politiky
Nástroje 4P: Product, price, place, promotion (výrobok, cena, miesto, podpora predaja)

Marketingový algoritmus: marketing je postupnosťou komplexných čin., kt. prechádzajú **jednotlivými fázami:**

- 1.Koncepcná fáza:** v súlade s P filozofiou zbierame nápady čo vyrábať, ukladajú sa a nefiltrujeme ich
- 2.Analytická fáza:** nápady z 1.fázy analyzujeme z 2 pohľadov: vzhľadom na trh (veľkosť, dynamika, segmentácia, výkonnosť), z pohľadu silných a slabých stránok firmy
- 3.Realizačná fáza: má 2 kroky :** tvorba produktu (design, obal), podpora produktu (cena, obchodná sieť)
- 4.Fáza spätnej väzby:** porovnanie dosiahnutých výsledkov k predstave = korekcia
-celé úsilie všetkých fáz smeruje k trhu

Marketingová koncepcia vytvára priestor pre styk s ľuďmi a trhmi:

- 1.Výrobná K:** P sa orientuje na výrobu množstva V a predpokladá, že zákazníci výrobok kúpia
- 2.Výrobová K:** orientácia na skupinu V, V je stále vyrábaný bez ohľadu na zákazníka
- 3.Predajná K:** V vyrábané podľa predstáv firmy, keď V vyrobené venujem pozornosť otázkam zdokonaľovania
- 4.Marketingová K:** vychádza z potrieb spotrebiteľa -V sú vyrábané v súlade s požiadavkami zákazníka
- 5.Moderná (spoločenská) koncepcia:** filozofia komplexnej užívateľskej orientácie, kt. zohľadňuje potreby užívateľa a celospol. požiadavky (ochrana zdravia a ŽP)

Segmentácia trhu:

- 1.rozdelenie trhu na menšie skupiny kupujúcich, kt. sú vnútorne homogénne avšak medzi sebou sa výrazne odlišujú
- 2.lepšie napasovanie ponuky na pranie zákazníka, 3.zlepšenie získania info, 4.zvýšenie prehľadnosti trhu, 5.lepšie uplatnenie marketingových nástrojov

Kritériá: a)geograf. znaky (vidiek, mesto), b)demograf. znaky (vek, vzdelanie), c)psychografické znaky (životný štýl, rebríček hodnôt, postoje)

Metódy výskumu trhu:

A)Opytovacie:

- 1.písomné: Výhody:** nepotrebuje externý štáb, lacný spôsob, nízke N
Nevýhody: malá návratnosť, obmedzenosť dotazníka, malá reprezentatívnosť
- 2.telefonické: bližší kontakt Výhody:** rýchle získanie info, malé N
Nevýhody: obmedzený okruh otázok, obmedz. tematika, nie je možné ukázať vzorku
- 3.osobné: Výhody:** reprezentatívnosť, širší dotazník, neobmedzená tematika, kontrolovaná situácia, možnosť ukázania výrobku, **Nevýhody:** externý štáb ľudí, vysoké N, vplyv opytujúceho
- 4.cez počítač**

B)Pozorovanie: získavanie info vizuálne, reakcie zákazníkov, znázornenie postavenia V na ploche, kt. je rozdelená do 4 kvadrantov -rozmery tejto plochy sú dané 2 ukazovateľmi -1.firma vie ovplyvniť a 2.nevie

Portfólio tržného podielu a rastu:

- 1.Otázniky:** V, kt. nevieme či budú úspešné, V vo fáze zavádzania
- 2.Hviezdy:** sú najúspešnejšie, najvýznamnejšie prispievajú k zisku
- 3.Dojné kravy:** V, kt. majú zenit úspešnosti za sebou
- 4.Biedni psy:** V, kt. nie sú úspešné

Ako vzniká dopyt na trhu: 1.potreba: vzniká v dôsledku pocitu nedostatku

- 2.požiadavka:** pociťovanie potreby -hľadanie prostriedky k uspokojeniu
- 3.dopyt:** keď som ochotný uplatniť kúpnu silu
- 4.kúpa:** uplatnenie realizácie kúpnej sily

C)Experiment: k analýze a preskúšaní vzťahov: terénny -reálne zachované podmienky, laboratórny

Marketingový informačný systém (MIS): úlohou je zabezpečiť info pre market. rozhodovanie. **Skladá sa z 2 častí:**

- 1.Banka údajov (dominantná):** zahŕňa info o ODB, spotrebiteľoch, konkurencií, o výrobcovi, o P, o DOD a o okolí
- 2.Banka programov:** zahŕňa: B štatistických metód (ekonomických, matematických), B modelov

Racionálne fungujúci MIS pozostáva zo subsystémov:

- a)vnútorný informačný subsystém:** účtovníctvo, obchodná evidencia, zásoby
- b)vonkajší, spravodajský subsystém:** údaje zvonka -burzové správy, info o C

c)marketingový výskumný subsystém: získané výskumom

d)analytický marketingový subsystém: mat.-štatistické modelové programy

23.Úloha marketingu v rozvoji Podniku

1.Manažment: je umenie riadiť P tak, aby sme dosiahli vytýčené ciele. Môžeme ho chápať buď v podobe funkčnej (ako riadenie P) al. v podobe inštitucionálnej (manažéri P), **Má 4 funkcie:**

a)Plánovanie: proces stanovovania cieľov, stanovenie prostriedkov na dosiahnutie cieľov a proces vymedzenia ciest a spôsobov na dosiahnutie stanovených cieľov. Ciele musia byť vecne a časovo vymedzené a merateľné

b)Organizovanie: v P sa zamedzuje nekoordinovanému správaniu, vytvára sa stabilita a synergické efekty (dajú sa dosiahnuť vhodnou deľbou práce, spolupracou -kooperáciou, organizáciou práce a motiváciou)

c)Vedenie: usmerňovanie podriadených pracovníkov manažérom a vytvárať prac. podmien. tak, aby sa dosiahli ciele

d)Kontrola: táto funkcia je zameraná na hodnotenie javov a procesov, kt. nastali, prebiehajú alebo ešte len nastanú

2.Podnikové plánovanie: rozhodovanie o budúcnosti P. Výsledkom plánovania je plán P

Stupne plánovania: strategický plán, P plán, ročný plán, operatívny plán

-rozsah, časový horizont a plánovanie závisí od veľkosti P. Väčšie P plánujú na dlhšie obdobie a menšie P na kratšie

Podnikové ciele: sú výsledkom rozhodovacieho procesu, v kt. sa harmonizujú záujmy predstaviteľov P so záujmami spol. skupín (štát, zákazník, dodávateľ, odberateľ), **Delenie:**

1.z časového hľadiska: dlhodobé, strednodobé, krátkodobé

2.)podľa organizačného stupňa riadenia: ciele prevádzky, divízie, koncernu

3.)podľa funkčných oblastí: ciele výroby, výskumu, marketingu...

Stratégia P: je stanovenie si základných dlhodobých cieľov P a spôsob ako ich dosiahnuť, **Druhy:**

a)stratégia rastu: tu P rozširuje svoje trhy, výrobu, teda expanduje. Sú 2 spôsoby uskutočnenia:

1.koncentrácia: P sa tu spája s iným P rovnakého zamerania

2.diverzifikácia: je to prenikanie do príbuzných odborov prípadne do úplne nových odborov výroby

b)stratégia stability: P sa snaží udržať momentálny stav

c)stratégia útlu: je výhodná, ak chceme predísť neodvratnému a náhlemu bankrotu, kt. by mohli spôsobiť prudké problémy (ZAM, veriteľom)

3.Podnikateľský plán: konkretizácia P zámeru. Stanovuje ciele P na určité časové obdobie, **Skladá sa z:**

1)**Prehľad: súhrnna charakteristika:** podáva základné info o predmete podnikania

2)**Charakteristika P:** opisuje umiestnenie a organizačné zabezpečenie P

3)**Ciele P:** vychádzajú z dlhodobej stratégie P

4)**Trhy a konkurencia:** je zameraná na prostriedky, v kt. sa P nachádza al. na analýzu trhu a konkurencie

5)**Marketing:** poskytuje info o plánovanom umiestnení produkcie na trh

6)**Výroba:** je tu opísaný výrobný zámer P a spôsob jeho zabezpečenia

7)**Organizácia a manažment:** opisuje personalistiku P, kvalitu a spôsob riadenia P, štýl riadiacej práce

8)**Finančné hospodárenie:** vychádza z fin. analýzy, obsahuje súvahu, výsledovku, výkaz cash-flow

9)**Dodatky a prílohy:** obsahuje doplnkové info, napr. nákresy, katalóg, tabuľky ...

Riziko: uvedomovanie si možných stavov a javov, pričom podnikateľ (manažér) nepozná pravdepod. s akou nastanú

Zlaté pravidlo ekonomiky: čím vyššia výnosnosť, tým vyššie riziko, **Druhy:**

a)poistiteľné: rizikovým faktorom je M, **b)nepoistiteľné:** rizikovým faktorom je vonkajšie okolie P

4.Organizácia: používa sa v 2 významoch:

1.)**Vo význame označenia objektu:** základnými prvkami sú ľudia (škola, družstvá)

2.)**Vo význame vnútorného usporiadania:** určitý statický jav (prevádzka, dielňa, odbor, oddelenie)

Organizovanie: vyjadruje čin., resp. proces usporadúvania, organizačnú činnosť.

Je zameraná na: **a.)Vytváranie nového systému:** prvotné vytváranie org., čiže budovanie novej org.

b.)Pretváranie už existujúceho systému: zlepšovanie existujúcej organizácie

Organizačná štruktúra: usporiadanie prvkov organizácie a vzťahov medzi nimi

Môže sa chápať ako: **a)Riadiaci systém:** organizačná štruktúra riadiacich orgánov a riadiaceho aparátu P

b)Riadený systém: organizačná štruktúra výrobnotechnického systému

Typy org. štruktúr: jednoduchá, funkčná, divizionálna, maticová, holdingová

Manažéri: riadia práca, preberá zodpovednosť za výsledky práce iných, náplňou práce je vykonávať riadiace čin.

V užšom chápaní: sa manažérom P rozumejú najmä vedúce manažérske osobnosti P

Z hľadiska úrovne riadenia P rozlišujeme 3 úrovne manažérov:

a)Vrcholoví: majú v P osobitné postavenie a osobitný vzťah k vlastníkom. Usmerňujú a koordinujú čin. P ako celku

b)Strednej úrovne: sú to vedúci rôznych odborných útvarov (marketingu, výskumu)

c)Prvej línie: zodpovedajú za zadávanie úloh výkonným pracovníkom a kontrolu ich plnenia (vedúci, majstri dielni)

24.Marketingový mix: je kombinácia marketing. techník na dosiahnutie optimálnej stratégie taktiky

-obohacuje všetky aktivity, kt. môže firma ovplyvniť dopyt po svojich V

MM je zložený zo 4 premenných skupín: 1.produkt, 2.Price, 3.Place, 4.Promotion

Produkt: zahŕňa kombináciu T, S, kt. firma ponúka cieľovému trhu

Cena: suma, kt. má zaplatiť zákazník, ak chce získať V

Miesto: zastupuje aktivity firmy -zabezpečujú, aby V bol k dispozícii cieľ. spotrebiteľom a aby jeho V boli doplnené -má záujem, aby jeho V boli v predajniach v dostat. zásobe, správne prezentované so všetkými S

Podpora: všetky aktivity, kt. sprostredkujú info o V a presvedčajú cieľových spotrebiteľov o výhodnosti jeho nákupu

1.Výrobová politika: Poslanie: vytvárať ponuku v súlade s požiadavkami trhu

Výrobok: hmotné V a S, **Služby:** na rozdiel od hmotných V sú nehmotné a nedajú sa kúpiť do zásoby

1.Základ výrobku: základná funkcia, základné postavenie

2.Formálny výrobok: kvalita, obal, doplnkové funkcie, design

3.Rozšírený výrobok: platobné podmienky, distribúcia, servis, poradenstvo, špeciálne služby

4.Úplný výrobok: značka, image

Úžitok výrobku: nekupujeme V, ale jeho úžitok

Základný Ú: základ. poslanie každého výrobku, **Doplnkový Ú:** dotvára výrobok -na oslovenie zákazníka:

Sortiment: predstavuje súbor, štruktúru V, kt. P vyrába

Charakterizov.: **1.Šírkou:** počet V radov, **2.Hĺbkou:** počet V vo V rade, **3.Dĺžkou:** súčet hĺbky a šírky =súčet radov a V v nich

Druhy výrobkov: **1.Podľa počtu nositeľov potreby:** individuálny (na zákazku), masový T

2.Podľa doby používania: Krátkodobé a dlhodobé

3.Podľa účelu použitia: 1.Slúžiace ku spotrebe: jednorazové, opakované, 2.Slúžiace k spätnému použitiu vo výrobe

4.Podľa označenia: anonymné, označené, značkové

5.Podľa samopredajnosti: bezproblémový, problémový (treba vysvetliť používanie)

Analýza životného cyklu výrobku: predstavuje vývoj obratu V, od jeho uvedenia na trhu až po stiahnutie V z trhu -krivka životného cyklu predstavuje úspešnosť V na trhu, **Fázy:**

1.Zavádzanie: V je nový, zákazník ho nepozná -obrat rastie pomaly, v tomto období sa ešte nedosahuje zisk

2.Rast: obrat rastie veľmi prudko, rastie zisk, V pozná viac zákazníkov, na konci fázy sa objavuje prvá konkur.

3.F zrelosti -niekedy zahŕňa aj F nasýtenia: obrat a zisk ešte rastú, dynamika rastu je pomalšia

-v tomto období je najtvrdší konkurenčný boj a rozhodujúca je C

4.Fáza nasýtenia: začína stagnovať dopyt, obrat a zisk dosiahli najvyššiu úroveň, postupne prichádza fáza útlmu

5.Fáza útlmu: zisk a obrat prudko klesajú a V je vyradený z trhu

Aktivity v oblasti VP: **1)Modifikácia V:** existujúci V je zmenený po určitej dobe, tento V nastupuje na miesto V doterajšieho

2)Inovácia V

a)diferenciácia V: zavedenie nových V, kt. predstavujú varianty k súčasným tým V, kt. sú súčasťou výrobného sortimentu V, V rady sa nezvyšujú

b)diverzifikácia V: rozšírenie výrobného sortimentu o nové V pre nové trhy

3)Eliminácia V: vyradenie V z programu. Vyradiť môžeme konkrétny V ale aj celý V rad

Pri vyradení berieme do úvahy: kritériá eliminácie: postavenie V v rámci sortimentu (komplementárne V), vyťaženie liniek, vyťaženosť skladov, marketingové N, zväžiť ako V prispieva imidžu firmy, hospodárnosť V

2.Cenová politika: zaoberá sa protihodnotou, kt. musí odberateľ poskytnúť. C rozhodnutia robíme pri prvom stanovení C a pri C iniciovaných P ale aj konkurenciou

Cena: ohodnotenie V, ekvivalent kvality, info, alokačná funkcia, pre výrobcu: uhrádzanie N a zisk

Faktory ovplyvňujúce ceny:

1.Externé: ponuka a dopyt, počet účastníkov na trhu, právna úprava, správanie sa spotrebiteľov -reakcia na C

2.Interné: životný cyklus V, marketingové ciele firmy, štruktúra N

Cenová elasticita dopytu: predstavuje o koľko % sa zmení dopyt po určitom T, ak sa jeho C zmení o 1 %

-C pružnosť vyjadrujeme koeficientom pružnosti - má zápornú hodnotu

Neelastický dopyt: keď sa malým množstvom dokáže uspokojiť potreba (koreniny, soľ)

Elastický dopyt: ak existuje substitučný T pre daný V, resp. ak môže byť nákup T odsunutý (T dlhodobej životnosti)

Pri neelastickom dopyte je krivka strmšia

Cenová diferenciácia: ten istý V je ponúkaný v rôznych C úrovniach

Prečo sa robí CD: Dôvody sociálne: neexistujú rovnaké skupiny kupujúcich, **2.Lepšie využitie kapacít**

-Priestorová CD, Personálna CD, Časová CD, CD podľa účelu použitia, CD podľa variant výrobkov

Rabaty: predstavujú dodatočnú korekciu C pre toho, kto splnil podmienky na udelenie rabatu

Cenový nástroj R je na: zvýšenie obratu výrobku, usmernenie odbytu, podpora vernosti dlhodobých partnerov

Formy: 1.naturálny: poskytovaný v naturálnej forme, **2.hodnotový:** poskytovaný vo forme peňazí

Druhy: 1.funkčný: sa uplatňujú vtedy, ak má výrobca záujem ovplyvňovať ceny v obchode (VO a MO rabat)

2.množstevný: vzťahuje sa k 1 objednávke alebo je poskytovaný za odber na určité obdobie

3.časový: k určitému obdobiu (zavádzací, sezónny, veľtrhový, jubilejný)

4.vernostný: rabat týkajúci sa vernosti dlhodobých zákazníkov s cieľom odmeniť ich

Platobné podmienky: určujú: miesto úhrady, spôsob úhrady (bezhotovostná, hotovostná, naturálna), doba úhrady

3.Distribučná politika: zabezpečenie disponibility V zákazníkovi, prekonať vzdialenosť medzi výrobcom a spotrebiteľom

Odbytová cesta: zahŕňa všetky inštitúcie, kt. sa podieľajú na presune V od výrobcu ku konečnému ODB

Funkcie odbytových kanálov: 1.informačná: zozbierať info nevyhnutné pre plánovanie a podporu odbytu, **2.podporná:**

podpora odbytu a hľadanie opatrení, **3.kontaktná:** vyhľadávanie kontaktov, **4.transformačná:** úprava T, **5.vyjednávanie**

a rokovanie: dosahovanie dohody o predaji, **6.fyzická distribúcia:** akou dopravou? aké množstvo? kde skladovať?,

7.financovanie: vzájomná úhrada, **8.podstupovanie a prebratie rizika:** musíme rátať s možnosťou problémov

Výhody priameho predaja: priamy kontakt so spotrebiteľom (ODB), možnosť kontroly predaja, možnosť stanoviť C, získanie zisku obchodníka, menší počet obch. stupňov (najlacnejšie)

Nevýhody priameho predaja pre výrobcu: preberá odbytové N, menšia intenzita odbytu, znášanie odbyt. rizika

Organizácia odbytu: zabezpečovaná mimo podniku (dílery):

1.obchodní cestujúci: interní zamestnanci firmy, kt. robia na účet firmy

2.obchodní zástupcovia-externisti: pracujú na zmluvu, zastupujú firmu, pohybujú sa vonku, dostávajú podiel z tržieb

Obchodné formy:

a)Veľkoobchod: poslaním je vytvárať sortiment (od viac výrobcov), skladovanie, **Typy:**

1.klasický: na Fa, **2.Cash & carry:** zaplatiť v hotovosti a odniesť si, **3.regálový:** dáva doplnkový T do potrav. obchodov - nepredaný T berú späť, **4.firemné:** zriaďované veľkými výrobcami, predajné pobočky -kontrolovať predaj, výrobca sa nezaťažuje jednaním s MO, **5.agenti a komisionári (brokeri):** T nenakupujú, ale sprostredkovávajú za províziu

Agenti: pracujú pre zákazníka na základe dlhodobej zmluvy, preberajú zodpovednosť za predaj, dojednávajú podporu predaja

Komisionári: sprostredkovatelia s poľn. a potr. produktami, sú informov. o situácii na trhu, poskytujú S jednorázovo

b) Maloobchod: zabezpečuje predaj konečnému spotrebiteľovi, **Typy: 1. Špeciálne obchody:** užší sortiment (len kabáty),

2. Obchodné domy: široký a hlboký sortiment, 3000 m², **3. Klasická samoobsluha:** 400 m², **4. Supermarket:** 1000 m², rýchloobrátkový T, **5. Hypermarket:** rôzne plochy, **6. Nákupné strediská:** založené na kooperácii viacerých predávajúcich, 20 000 m² (kompletná vybavenosť, detský kútik, parkovisko), **7. zásielkový obchod:** katalógy, inzeráty a pod., **8. predajné automaty, 9. virtuálne obchody:** kupovanie cez PC

Doprava: súčasť DP, **Druhy dopravy:**

1. Železničná: diaľková preprava veľkoobjemových T, ťažkých T pre nákladné automobily (stroje). **Zápory:** vysoké fixné N, potrebná kombinácia s automobilovou dopravou, malá sieť. **Klady:** nízka C

2. Automobilová: preprava menších N na kratšie vzdialenosti, rýchle dodávky na väčšie vzdialenosti „zberný systém“

Klady: pružnosť dopravy (dostať sa všade), je doplnkovou pre ostatné. **Zápory:** zaťažuje ŽP

3. Lodná-námorná: preprava veľkoobjemových T (obilie, železná ruda), kontajnerizácia

Vnútrozemská: rieky, vodné toky, kanály **Zápory:** závislá od počasia, vojenských konfliktov, pomalá, **Klady:** lacná

4. Letecká -rýchla: málotrvanlivé T, znížené N na skladovanie. **Klady:** rýchlosť **Zápory:** drahá, musí sa kombinovať s inou dopravou

5. Potrubná: preprava plyných, tekutých T **Klady:** relatívne bezpečný systém **Zápory:** vysoké konštantné N, obmedzené T

4. Komunikačná politika: vytvárať povedomie o V, **Nástroje:** Propagácia, podpora predaja, práca s verejnosťou, osob. predaj

1. Propagácia: reklama predstavuje určitú formu ovplyvňovania zákazníka nenásilne, snaží sa dať dohromady predávajúceho a kupujúceho, plní info funkciu

Druhy: a) individuálna (jednotlivá) reklama: zadávateľom je firma, **b) kolektívna reklama:** viacero firiem:

1. odvetvová: propagujú sa V odvetvia oproti obdobným V, **2. skupinová:** skupina výrobcov propaguje svoje V oproti ostatným výrobcom, **3. spoločná:** propagácia V komplementárnych, **4. súhrnná:** ostatné možné propagácie

Stratégia propagačných prostriedkov -zmyslovo vnímateľné (formy propagač. oznámenia): vizuálne: vnímanie očami (inzerát, plagát, prospekt), akustické (rozhlasový šot), audio-vizuálne (televízny šot, reklamný film)

Stratégia propagačných médií = nosiče propagačných prostriedkov

Média: 1. inzerčné: noviny, časopisy, brožúry, **2. elektronické:** TV, rozhlas, médiá vonkajšej propagácie -plagáty, mantinely, dopr. prostriedky, svetel. propag. -najčastejším médiom sú inzerčné médiá.

2. Podpora predaja: je vecou výrobcov, dostať V od výrobcu do obchodu, a potom ho dostať k spotrebiteľovi (push and poor efekt) -krátkodobá, **orientovaná na:**

a) Vonkajšiu S: zlepšiť výkonnosť, získať nových zákazníkov, zlepšiť pracovnú pripravenosť

Nástroje: informácie, školenia, pomôcky, materiálna a nemateriálna motivácia

b) Obchod -cieľ: vybudovať dobrý image u obchodníka, vybudovať trvalý kontakt, motivovanie obchodníkov, zlepšiť znalosť personálu o V, zlepšiť techniku predaja, zvýšiť obrat

Nástroje: informácie, školenia, motivácia obchodníkov (odmena finančná, umiestnenie V -súťaž, prémie za výklad obchodu), propagácia na predajnom mieste (nálepky, oznamy v rozhlase, predajné hromady)

c) Podpora predaja spotrebiteľa: získať nových zákazníkov, podpora spontánnych nákupov, podpora následných nákupov, podpora spomenutia si na V

Nástroje: odskúšanie V, roznáška do domu, vzorky v časopisoch, prídavok (jednorazový, opakovaný nákup), akcia zvláštnych C (multipak), výhodné veľké balenia, vystrihovačky

3. Práca s verejnosťou (PR – Public relation): má dlhodobý charakter. Vytvárať dobrý image o firme v spol.

Nástroje: práca s tlačou, tlačov= konferencie, vydávanie jubilejných publikácií (ročeniek), P exkurzie, PR-inzeráty, sponzoring (kultúrny, športový, nadácie, vedecké programovanie), tabuľa oznamov, úspechov

4. Osobný predaj: interpersonálny predaj, vykonávaný vonkajšími pracovníkmi (face to face) **Funkcie:** generovanie príjmov z predaja, poskytnutie kvality S, implementovanie marketingových zámerov z firmy na zákazníka a naopak

25. Manažment: slovo manažment je odvodené z angl. slova „to manage“ -viest', radiť, vznikol v 19. st v USA

Definícia: je to umenie riadiť P čin. al. umenie dosahovať stanovené ciele P, **Má 2 podoby:**

1. Inštitucionálna: kladie dôraz na manažérov P, jednotlivé vnútropodn. útvary a vedúcich oddelení (**kto riadi?**)

2. Funkčnú: kladie dôraz na proces riadenia P, prostredn. rôznych prístupov, metód a techník riadenia (**ako riadi?**)

Manažérske funkcie: základné úlohy pre činnosť manažérov

1. Plánovanie: proces stanovenia cieľov v P, prostriedkov a spôsobov na ich dosiahnutie

Delenie: dlhodobé nad 5r, strednodobé 2-4r a krátkodobé do 1r

Prostriedky na dosiahnutie cieľov: musia byť vzájomne vyvážené: pracovné (manažéri, vedúci útvarov, robotníci), materiálové (M, suroviny, polovýr), kapacitné (stroje, zariadenia), finančné (zisk, úver, kapitál)

2. Organizovanie: zahŕňa tvorbu organizácie, v kt. ľudia vedia čo, kde, kedy majú robiť, za akú odmenu, kto ich riadi, kto s kým spolupracuje, aké majú práva a povinnosti

- K O patrí:** **1.tvorba hierarch. vzťahov:** najvyšší stupeň riadenia, je zameraný na koncepčné a strategické ciele P
2.tvorba združených efektov: táto tvorba sa dosiahne deľbou práce a motivácie
- 3.Vedenie:** jadro riadenia, proces rozhodovania, vedenie = organizovanie, najdôležit. funkcia, závisí od schopností manažéra a kvalít kolektívu, O v manažmente vytvára organizáciu, hierarch. vzťahy, stabilita, synergické efekty

Organizácia: nahrádza chaos poriadkom, živelnosť cieľavedomosťou, neurčitost' určitost'ou a informovanost'ou

Hierarchické vzťahy: rôzne stupne riadenia, vzťahy nadradenosti a podradenosti

Stabilita: prvky rovnovážnosti, pevnosti a zotrvačnosti

Synergické efekty: vyplývajú zo zapojenia viacerých činiteľov, deľby práce a spolupráce

Kontrola: proces hodnotenia javov al. čin. v riadenom P

Fázy: zisťovanie skut. stavu, porovnávanie skut. stavu s plánovaným, zistenie príp. odchýlok a ich príčin, prijímanie záverov pre rozhodovanie

Druhy: **1.predbežná:** kontrola reálnosti plánov, pripravenosti P

2.priebežná: kontrola priebežného plnenia plánu (mesačná štvrťročná..)

3.výsledková: kontrola konečných výsledkov, informácie pre vedenie podniku

Systémy manažmentu: americký, japonský, európsky

Americký manažment: zahŕňa niekoľko prístupov k riadeniu:

1.psychologicko-soc. prístup: A.Maslow: vytvoril koncepciu ľudských vzťahov, kde človeka chápe ako psychol. organizmus a snaží sa uspokojiť jeho potreby (spol., kult., sebarealizácie, sociálne, fyziologické)

2.pragmatický prístup: P.Drucker: tvrdil, že správny manažér musí zosúladiť funkcie riadenia podľa cieľov a s tým zosúladiť aj odmeňovanie

Japonský manažment: hl. predstaviteľ Chung: uprednostňuje spolurozhodovanie v P

-tvrdí, že vedúci má osobnou autoritou získať ľudí pre plnenie úloh, **3 základné tradičné znaky:**

Celoživotné zamestnanie: celoživ. prac. pomer pracovníka v priebehu produktívneho veku u 1 ZML

Odmeňovanie a služobný postup: podľa jap. tradície odmeňovanie vo firmách bezprostredne súvisí s vekom pracovníka- rozhodujúcim kritériom výšky zárobku pracovníka služobný vek

Postavenie odborov: odbory sú organizované vertikálnom princípe -sú org. na fir. báze, zahŕňajú všetkých ZAM bez ohľadu na profesiu

Európsky manažment: hl. predstaviteľ je Kurt Nágel. Jeho dielo je **6 kľúčov k úspešnosti P**: stratégia P, štýl riadenia, ľudské zdroje, informačné systémy, orientácia na zákazníka, organizácia riadenia

Druhy rozhodovacích procesov: rozhodovacie čin., kt. odhaľujú a analyzujú problém, stanovujú možné varianty riešenia a podľa zvolených kritérií vyberá najvhodnejší spôsob riešenia problému

Rozhodovací proces: **1.** existuje možnosť výberu -máme možnosť vybrať si z niekoľkých variantov

2. výber je cieľavedomý -zameriava na jeden alebo niekoľko cieľov

3. výber riešenia sa robí podľa určitých kritérií čomu zodpovedá aj výber prostriedkov na dosiahnutie cieľov

Druhy rozhodovacích prostriedkov: v podmienkach istoty, rizika, neurčitosti

1.V podmienkach istoty: ten, kto rozhoduje pozná všetky 3 dôležité podmienky rozhodovania:

Alternatívy riešenia: možnosti, kt. môžu nastaviť a z nich vyberá najvhodnejšiu

Možné stavy okolia: stavy, kt. môžu nastaviť a ovplyvniť výber riešenia

Účinky jednotlivých alternatív pri rôznych stavoch okolia

2.V podmienkach rizika: uskutočňuje sa, keď poznáme možné alternatívy, ich účinky, ale nevieme aký stav okolia skutočne nastane. Rozhodujeme sa vtedy na základe pravdepodobn. výskytu každého z možných stavov okolia

-v podmienkach rizika sa rozhodujú manažéri. napr. zostavuje plán na nasledujúce plánovacie obdobie

3.V podmienkach neurčitosti: kto rozhoduje nemá k dispozícii žiadne info, a vtedy sa rozhoduje, že buď stanovíme nejakú pravdepodobnosť sami subjektívnym spôsobom al. pravdepodobnosti určia experti na zák. odb. posudku a ďalej sa postupuje v rozhodovaní ako za podmienok rizika