

Obsah

Slovo úvodem	7
Zkratky použité v textu	8
Kapitola 1	9
a) Pro studující e-learningového kurzu	9
b) Vysvětlení látky	11
Zhodnocování vloženého vkladu	11
Vklad a čistý výnos	14
Výnos hrubý a čistý	14
Míra hrubého výnosu a míra čistého výnosu	14
Vzorec $K_1 \cdot (1 + r)$ je univerzální	16
Časová hodnota peněz – trojice vzorců	17
Diskontování	18
Diskontní sazba	19
Sazby per annum	19
Jak převádět sazbu za d dní na sazbu p. a. a obráceně	20
Složené úročení a složené diskontování	20
Riziko a požadovaná míra výnosu	22
Bezriziková míra výnosu a riziková marže (prémie)	22
Požadovaná míra výnosu jako kritérium pro investování	23
Vnitřní výnosová míra (internal rate of return, IRR)	25
Diskontovaný cash flow	26
Příklad zobecníme	29
Present value investice (projektu) je součtem present value jednotlivých příjmů	29
Poznámky na okraj	30
c) Megapříklad	33
Projekt podniku „činžovní dům“	33
Požadovaná míra výnosu	34
Tabulky cash flow atd.	34
Vyhodnocení efektivnosti	38
d) Příklady k samostatnému procvičování	39
Kupujete směnku	39
Kupujete ledničku na úvěr	39
Váš dlužník je v prodlení s placením	39
Podnikatelský plán	39

Kapitola 2	45
a) Pro studující e-learningového kurzu	45
O nejisté povaze ekonomických čísel	45
b) Vysvětlení látky	47
Jak souvisí vklad a kapitál?	47
Velikost kapitálu je v účetnictví	48
Tržní ceny majetku	48
Cash flow určuje cenu podniku jako funkčního celku	49
Ceny akcií	50
Obrat kapitálu	54
Obrat fixních aktiv (dlouhodobého majetku)	54
Odpisy	55
Zásoby a pohledávky	57
Cyklus konverze peněz	57
Pracovní kapitál	59
Zrychlení a zpomalení obratu	59
Michael Dell a jeho řešení	61
Akciová společnost	61
Akcie a akcionář	62
Investování do akcií	64
Co je výnos z akcie	64
Krajní případ: společnost nevyplácí dividendy	65
Druhý krajní případ: cena akcií neroste	67
Vliv zdanění	67
IPO	68
IPO v Česku	70
Poznámky na okraj	70
Nájezdníci a nepřátelské převzetí	70
c) Megapříklad	72
Obrat aktiv v GEZ, a. s.	72
d) Příklady k samostatnému procvičování	74
Cyklus konverze peněz	74
Výnos z akcie	74
Podnik Unifazol, a. s.	74

Kapitola 3	80
a) Pro studující e-learningového kurzu	80
Studijní úskalí	80
b) Vysvětlení látky	81
Co cash flow umožňuje	81
Čistý cash flow a zisk	82
Čistý cash flow v koloběhu peněz	83
Schopnost splácet úvěr	85
Neschopnost splácet úvěr	85
Poškození věřitele, zvýhodňování věřitele	86
Rozšíření podniku – počítáme pouze přírůstky	87
Minulá výnosnost se nepočítá	88
Dluh v podniku	88
Struktura půjčky	89
Cena úvěru	90
Jak poplatek prodražuje úvěr	90
Chceme najít IRR	93
Vlastnosti dluhu v podniku	94
Míra zadlužení	94
Zapojení dluhu do podnikání	95
Jak spočítat zvýšení rentability?	98
Efekt páky	99
Odvrácená strana finanční páky	99
Je to riziko i pro banku	100
Riziko si žádá vyšší výnos	100
Výnos je (mimo jiné) odměna za riziko	100
Kdo má rád riziko?	101
Poznámky na okraj	102
Záchrana krachujícího podniku úvěrem	102
Utopené náklady	103
c) Megapříklad	104
Projekt výstavby z investičního úvěru	104
d) Příklady k samostatnému procvičování	111
O kolik se prodrazí úvěr v procentech v důsledku poplatku?	111
O kolik se zvýší rentabilita?	111
Jak velký úvěr máme čerpat?	111

Kapitola 4	116
a) Pro studující e-learningového kurzu	116
b) Vysvětlení látky	117
Fixní výdaje, fixní náklady	117
Případ bez fixních nákladů	120
Fixní náklady oddalují zisk	120
Kdo uhradil fixní náklady, má zisk	121
Krycí příspěvek je stálý, až na výjimky	121
Krycí příspěvek ukáže bod zlomu	122
Krycí příspěvek ukáže i minimální objem výroby	122
Bod zlomu a volba výrobní kapacity	123
Grafické znázornění bodu zlomu	124
Krycí příspěvek porovná výhodnost výrobků	125
Proč ne podle zisku?	126
Hrubé rozpětí a režijní náklady	126
Hrubé rozpětí ke krytí režijních nákladů	127
Jak zvýšit zisk pomocí technologie	128
Provozní páka	129
Porovnání finanční páky a provozní páky	130
Tvorba cen v podniku	131
Cena daná externě	131
Kolísání cen – dlouhé období, krátké období	131
Ceny produktů s blízkými diferencovanými substituty	132
Podnik s vlastní poptávkovou křivkou	133
Poptávková křivka odvětví a poptávková křivka podniku	134
Podniky, které si umí vytvořit svou poptávkovou křivku	136
Diferenciace výrobku = vlastnosti, značka, reklama	137
Zakázková výroba unikátního výrobku	137
Cenové taktiky v konkurenčním boji	138
Cenové taktiky v reklamní kampani	138
Poznámka na okraj	139
c) Megapříklad	139
Stará a nová technologie – posuďte projekt	139
d) Příklady k samostatnému procvičování	140
Cíl: zvýšit měsíční zisk na 1 500 000 korun	140
Váš podnik volí mezi dvěma technologiemi	140
Seznam použité literatury a četby k rozšíření znalostí	146