

VZTAHY MEZI OBJEMEM VÝKONŮ, NÁKLADY, VÝNOSY A ZISKEM

doc. Ing.
**Jaroslav
Wagner**
Ph.D.



VZTAHY MEZI OBJEMEM, NÁKLADY, VÝNOSY A ZISKEM

OBJEM VÝKONŮ → NÁKLADY

OBJEM VÝKONŮ → VÝNOSY

OBJEM VÝKONŮ → ZISK

Tyto vztahy jsou důležité pro plánování zisku i pro řešení rozhodovacích úloh.

$$CN = v * Q + FN$$

$$CV = c * Q$$

$$Z = CV - CN = c * Q - v * Q - FN$$

OBJEM VÝKONŮ (Q)

Nezávisle proměnná

Podrobnost vymezení

- Minerálka
- Minerálka přírodní, minerálka s příchutí
- Minerálka s příchutí malina, minerálka s příchutí pomeranč

Jednotka výkonu

- Hektolitr, láhev, balení 6 lahví

Struktura výkonů

- homogenní
- heterogenní

Pod obecným „výkon“ si představme výrobky, služby, zboží nebo třeba zakázky.

PRODEJNÍ CENA (C) A VARIABILNÍ NÁKLADY (V)

PRODEJNÍ CENA

Průměrná prodejní cena výkonu

- Základní ceníková cena
- Snížená o slevy

Na jednotku výkonu

Při různorodých (heterogenních) výkonech

- Ceny jednotlivých výkonů
- Struktura výkonů

VARIABILNÍ NÁKLADY

Průměrné variabilní náklady výkonu

Na jednotku výkonu

Při různorodých (heterogenních) výkonech

- Variabilní náklady jednotlivých výkonů
- Struktura výkonů

V modelu nákladů, výnosů a zisku jsou jednotková prodejní cena a jednotkové variabilní náklady konstantami.

MARŽE

Marže výkonu (m)

$$m = c - v$$

Anglicky:
Contribution margin

Příspěvek z tržeb

$$pt = m / c$$

Německy:
Deckungsbeitrag I.

Celková marže

$$CM = c * Q - v * Q = m * Q$$

ZISK V LINEÁRNÍM MODELU

Celkový zisk jako rozdíl výnosů a nákladů

$$Z = CV - CN = c * Q - v * Q - FN$$

Celkový zisk jako rozdíl marže a fixních nákladů

$$Z = m * Q - FN = CM - FN$$

Průměrný zisk na jednotku

$$z = m - FN/Q$$

***Zisk vždy
vyjadřujeme
v první řadě jako
celkovou veličinu,
a ne průměrnou.***

ZISK PŘI HETEROGENNÍCH VÝKONECH

Celkový zisk jako rozdíl výnosů a nákladů

$$Z = \sum(c_i * Q_i) - \sum(v_i * Q_i) - FN$$

Celkový zisk jako rozdíl marže a fixních nákladů

$$Z = \sum(m_i * Q_i) - FN$$

***Zisk je ovlivněný
objemem
jednotlivých druhů
výkonů, ale také
jejich strukturou.***

VYUŽITÍ PŘI PLÁNOVÁNÍ ZISKU A ROZHODOVÁNÍ

Jaká bude výše zisku při plánovaném objemu výkonů?

Jaký je potřebný objem výkonů pro dosažení nulové nebo požadované výše zisku?

Jaké jsou možné změny veličin (prodejní ceny, variabilních nákladů na jednotku, fixních nákladů) pro dosažení požadované výše zisku?

Je důležité využít relevantní informace s ohledem na řešenou situaci a vyhnout se použití nesprávných veličin.