**„EU peníze školám“**

**Projekt DIGIT – digitalizace výuky na ISŠTE Sokolov**

**reg. č. CZ.1.07/1.5.00/34.0496**

|  |  |
| --- | --- |
| **III/2 Inovace a zkvalitnění výuky prostřednictvím ICT** | **VY\_32\_INOVACE\_18\_1\_07** |
| **Název vzdělávacího materiálu** | Výnosy |
| **Jméno autora** | Ing. Bohuslava ČEŽÍKOVÁ |
| **Tematická oblast** | Podnik, majetek podniku a hospodaření podniku, zaměstnanci |
| **Vzdělávací obor** | 23-45-M/01 Dopravní prostředky |
| **Předmět** | Ekonomika |
| **Ročník** | 3. |
| **Návaznost na ŠVP** | 23-45-M/01 Dopravní prostředky |
| **Rozvíjené klíčové kompetence** | Kompetence k učení * poznává smysl a cíl učení, má pozitivní vztah k učení, posoudí vlastní pokrok a určí překážky či problémy bránící učení, naplánuje si, jakým způsobem by mohl své učení zdokonalit, kriticky zhodnotí výsledky svého učení a diskutuje o nich,
* používá odbornou terminologii, propojuje postupně získané poznatky do širších celků, vytváří si komplexnější pohled na problematiku, formuluje své myšlenky v logickém sledu, vyjadřuje se výstižně a kultivovaně.
 |
| **Průřezové téma** | Občan v demokratické společnostiČlověk a svět práce |
| **Časový harmonogram** | 1 vyučovací hodina |
| **Použitá literatura a zdroje** | Klínský, P., Münch, O: Ekonomika pro OA a ostatní střední školy. EDUKO nakladatelství, s. r. o., Praha, 2011. ISBN 978-80-87204-37-5.Kovanicová, Dana. Abeceda účetních znalostí pro každého. XIX. aktualizované vydání. Praha : Polygon, 2009. 413 s. ISBN 978-80-7273-156-5.Synek, Miloslav a kol. Podniková ekonomika. 4. přeprac. vyd. Praha : C. H. Beck, 2006. 475 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 80-7179-892-4. |
| **Pomůcky a prostředky** | PC, internet |
| **Anotace** | Výnosy, členění výnosů, příjmy |
| **Způsob využití výukového materiálu ve výuce** | Výklad, samostatná práce |
| **Datum (období) vytvoření vzdělávacího materiálu** | Prosinec 2012 |

*Tento výukový materiál je plně v souladu s Autorským zákonem (jsou zde dodržována všechna autorská práva). Pokud není uvedeno jinak, autorem textů
a obrázků je Ing. Bohuslava Čežíková.*

**Výklad**

Výnos = představuje zvýšení ekonomického prospěchu během účetního období, které může nastat přírůstkem peněžních i nepeněžních aktiv nebo formou specifických případů snížení či zániku závazku (např. prominutí nebo úhrady).

Výnos je peněžním vyjádřením výsledků hospodaření podniku, může nastat:

* prodejem statků a služeb (tržby)
* dalšími způsoby (úroky z vkladů)

Výnosy podniku tvoří:

1. provozní výnosy (např. tržby za prodej)
2. finanční výnosy (získané z finančních investic, cenných papírů, vkladů a účastí)
3. mimořádné výnosy (získané mimořádně, např. prodejem odepsaných strojů)

Podle zákona o dani z příjmů:

1. výnosy zahrnované a nezahrnované do základu DP
2. výnosy zdaněné u zdroje srážkovou daní

Příjem - přírůstky peněžních prostředků podniku v určitém období.

Př.: Nakoupíte pro svůj autoservis ve velkoobchodě náhradní díly, velkoobchod vám vystaví fakturu na 15 000 Kč s datem zdanitelného plnění tentýž den (den nákupu) a datem splatnosti 14 dnů, pak si velkoobchod na stranu výnosů připsal 15 000 Kč. Příjem ve stejné hodnotě (15 000 Kč) získá velkoobchod až, když dorazí peníze na účet (ideálně v den splatnosti faktury).

Příjem, který není výnosem: váš autoservis si v bance půjčí 100 000 Kč, banka částku obratem připíše na účet → váš autoservis zaznamenal příjem (přírůstek peněžních prostředků) ve výši 100 000 Kč, ale z částky nezískala žádný výnos, protože tyto peníze nijak nezvýšily ekonomický prospěch podniku.

Růst výnosů:

1. vlivem zvýšení prodeje - statky služby jednoho podniku jsou na trhu úspěšnější než ostatních podniků; uplatňuje se marketingový přístup
2. zvýšením ceny - podniku musí uvážit, zda zvyšování ceny nepovede k opačnému efektu (snížení prodeje), vždy ji ovlivňuje situace na trhu

**Samostatná práce**

1. Najděte výdaj, který není nákladem, a příjem, který není výnosem.
2. Vyjmenujte alespoň dva příklady provozních a finančních výnosů.
3. Jste majitelem autoservisu. Jakým způsobem podpoříte růst výnosů vašeho podniku? Nalezněte další podnikatelskou příležitost.