

21. Náklady podniku. Definícia a členenie nákladov

Náklad

- peňažné vyjadrenie spotreby živej a zhmotnenej práce
- peňažné ocenenie vstupov

Náklad - okamih spotreby

Výdavok - okamih úhrady

Význam sledovania nákladov

- zistenie hospodárskeho výsledku
- hľadanie rezerv na znižovanie N
- podklady pre plánovanie N na ďalšie obdobia
- podklad pre stanovenie ceny

Členenie nákladov

1. z účtovného hľadiska

- a) prevádzkové (účtové skupiny 50 - 55)
- b) finančné (účtové skupiny 56 a 57)
- c) mimoriadne (účtová skupina 58)

2. z hľadiska pôvodu

- a) prvotné (vznikajú spotrebou externých výkonov)
- b) druhotné (vznikajú spotrebou vlastných výkonov)

3. druhové

- a) materiálové náklady
- b) odpisy
- c) mzdové náklady
- d) ostatné

4. z hľadiska kalkulácií

- a) priame
 - spojené s kalkulačnou jednicou priamo
 - dajú sa zistiť priamo a presne na kalkulačnú jednicu
 - ich základ tvoria technologické náklady vyjadrené v technicko-hospodárskych normách spotreby a výkonu (napr. spotreba látky na 1 obrus, ...)
- b) réžijné
 - vznikajú pri zabezpečení, obsluhu a riadení výroby, pri činnosti podniku ako celku, v súvislosti so zabezpečením odbytu výkonov
 - na jednicu výkonu sa určujú pomocou podielu, prirážky alebo iného zvoleného spôsobu

Náklady vo vzťahu k objemu výroby

1. Fixné

- náklady, ktoré sa nemenia pri zmene objemu výroby, alebo sa menia v skokoch (napr. pri nákupe HIM)
- v prepočte na 1 ks sa s rastom objemu výroby znižujú
- odpisy, mzdy THP

2. Premennivé (pružné, variabilné)

- náklady, ktoré sa pri zmene objemu výroby menia
- a) **proporcionálne**
 - menia sa priamoúmerne so zmenou objemu výroby
 - na 1 ks sú rovnaké
 - priamy materiál, priame mzdy
 - b) **progresívne**
 - rastú rýchlejšie ako objem výroby

- na 1 ks rastú
 - progresívna úkolová mzda, mzda za nadčas
- c) **degresívne**
- rastú pomalšie ako objem výroby
 - na 1 ks klesajú
 - spotreba pomocného materiálu, náklady na opravy, spotreba paliva
- d) **regresívne**
- vyvíjajú sa nepriamoúmerne s objemom výroby
 - mzda za prestoje

Kalkulácia = určenie alebo zistenie nákladov na jednicu výkonu

- využívajú sa na riadenie a kontrolu hospodárnosti
- potrebné pri oceňovaní zásob vlastnej výroby
- podklad pre cenové rozhodovanie
- **predmetom je kalkulačná jednica**, ktorá môže byť
 - taká istá ako jednotka výkonu (1 televízor, 1 oblek)
 - časťou výkonu (vystrihnutie obleku, ušitie obleku)
 - násobkom výkonu (100 tehál = 1 tehlová jednotka)
- **význam**
 - určiť a vypočítať podstatnú zložku ceny výkonu
 - kontrola nákladov na určený výkon
 - určiť náklady jednotlivým čiastkovým činnostiam a útvarom, ktoré sa na výkone podieľajú
 - kontrola plnenie stanovených výkonov a prác

Druhy kalkulácií

1. čas zostavovania kalkulácie

- a) predbežná - zostavuje sa pred uskutočnením výkonu = na budúce výkony
- b) výsledná - zostavuje sa po uskutočnení výkonu = zisťuje skutočné náklady

2. miera presnosti

- a) **normové** - zostavujú sa podľa overených noriem a normatífov, ktoré platia v čase uskutočňovania výkonu
 - I. plánové - vychádza sa z priemerných vlastných nákladov, ktoré sa môžu vynaložiť v kalkulovanom období a výkony
 - II. operatívne - berie do úvahy konkrétne technické, technologické, organizačné a ekonomické podmienky bezprostredne pred začatím výkonu
- b) **prepočtové** - keď sa niektoré náklady určujú prepočtom z porovnateľných jednotiek výkonu

Kalkulácia úplných nákladov

priame N

+ nepriame N

úplné vlastné náklady

nevýhody:

- neberie do úvahy fixné N
- poznať vopred objem výroby

Kalkulačný vzorec:

PMAT
+ PMZD

- + ostatné priame N
- + VYR

VLASTNÉ NÁKLADY VÝROBY
+ SR

VLASTNÉ NÁKLADY VÝKONU
+ OR

ÚPLNÉ VLASTNÉ NÁKLADY

Kalkulácia neúplných nákladov

- priame N
- + hrubé rozpätie (marža) - pokrýva fixné N a zisk

Metódy kalkulácie

= postupy pri rozdelení režijných nákladov na kalkulačnú jednicu

- a) kalkulácia delením (jednoduchú kalkuláciu delením, kalkuláciu delením s pomerovými číslami)
- b) prirážkovú kalkuláciu
- c) kalkuláciu združených výkonov

Kalkulácia delením

- najjednoduchší spôsob určenie nákladov na kalkulačnú jednicu
- používa sa, keď podnik v určitom čase poskytuje (vyrába) jeden druh výkonu - všetky náklady sa výkajú len jedného druhu výkonu:

$$\text{Náklady na kalkulačnú jednicu} = \frac{\text{náklady podniku za obdobie}}{\text{množstvo výkonov}}$$

Kalkulácia delením s pomerovými číslami

- keď podnik vyrába viac typov výrobkov rovnakým technologickým postupom, ale odlišujú sa vyššou spotrebou priameho materiálu, prácnosťou, ...
- postup:
 1. z rozličných rovnorodých výkonov sa zvolí jeden ak základný a určí sa mu pomerové číslo 1
 2. všetky ostatné výrobky sa prepočítajú pomocou pomerových čísel na tento základný výkon
 3. režijné náklady, podobne ako pri kalkulácii delením, sa podelia prepočítaným výkonom
 4. pomerovým číslom sa prepočítajú náklady na jednotlivé druhy výkonov

Prirážková kalkulácia

- nepriame náklady sa pri viacerých druhoch výkonov určujú v kalkulácii pomocou režijnej prirážky alebo režijnej sadzby

Réžijná prirážka - koľko % z režijných nákladov pripadne na každý druh výkonu podľa zvolenej základne

$$\% \text{ režijnej prirážky} = \frac{\text{objem nákladov na rozvrhnutie} * 100}{\text{rozvrhová základňa v peňažných jednotkách}}$$

Režijná sadzba - koľko nákladov na jednotku výkonu (naturálne jednotky)

$$\text{Režijná sadzba} = \frac{\text{režijné náklady}}{\text{rozvrhová základňa v naturálnych jednotkách}}$$

Kalkulácia nákladov v združenej výrobe

Združenými výrobkami rozumieme produkty, ktoré vzniknú súbežne v dôsledku výrobného procesu, napríklad pri destilácii ropy, výrobe plynu z uhlia, ...

- od celkových nákladov sa odpočíta cena vedľajších výrobkov a zostatok nákladov sa pokladá za náklady na hlavný výrobok
- náklady jednotlivých výrobkov výrobného procesu sa rozdelia na paralelné produkty v určitom pomere. Pomer sa môže určiť podľa ceny, hmotnosti, ...

Plánovanie nákladov

- podľa jednotlivých druhov (druhovú členenie nákladov)
- platí zásada, že ak nákladový druh tvorí viac ako 5 % celkových nákladov, plánuje sa ako samostatná nákladová položka

Spotreba materiálu

- priamy materiál - kalkulácia, objem výroby
- nepriamy, režijný - predchádzajúce obdobia, odhad

Mzdy

- priame - počet pracovníkov, priemerná mzda
- THP - predchádzajúce obdobia

Odpisy - odpisový plán

Opravy a udržiavanie - predchádzajúce obdobia

Reklama - % z obratu

Úroky - veľkosť úveru, úroková sadzba

Poistné - poisťná zmluva

Zásady účtovania nákladov

- všetky druhy nákladov sa účtujú na príslušných účtoch nákladov na strane Má dať. Položky, ktoré náklady znižujú sa účtujú na strane Dať alebo červeným zápisom na strane Má dať
- náklady sa účtujú v jednotlivých účtoch nákladov narastajúcim spôsobom od začiatku až do konca účtovného obdobia
- náklady sa na účtoch v účtovej triede 5 účtujú časovo rozlíšené
- na konci účtovného obdobia pri účtovej uzávierke zostatky všetkých účtov nákladov sa prevádzajú na stranu Má dať účtu 710

Časové rozlíšenie nákladov

Predmetom časového rozlíšenia sú iba tie položky nákladov, pri ktorých je možné:

- vecne vymedziť ich účel
- určiť ich výšku
- stanoviť obdobie, ktorého sa týkajú

Náklady budúcich období - nájomné zaplatené vopred

1. výdavok v bežnom období 381 (382) / rôzne účty A a P
2. podiel nákladov do bežného obdobia 5xx/381 (382)

Účet 381 - keď výdavok možno v budúcnosti priradiť ku konkrétnemu účtu nákladov
382 - keď má výdavok charakter komplexných nákladov

Výdavky budúcich období - náklad bežného obdobia ktorý bude uhradený v budúcom období

1. podiel budúceho výdavku pripadajúceho na bežný rok 5xx/383
2. uskutočnený výdavok 383/rôzne účty A a P

Znižovanie nákladov

Cieľ - znížiť náklady na jednotku produkcie pri tej istej, prípadne vyššej kvalite

PMAT

- norma spotreby materiálu, cena za jednotku
- nové zariadenie, technológia, zmena konštrukcie výrobku, zmena materiálu, výber výhodnejšieho dodávateľa, výroba vo väčších množstvách - nákup viac materiálu - rabaty, zmena spôsobu dopravy

PMZD

- výkonové normy, mzdová tarifa - stanovená zákonom
- zvyšovanie produktivity práce: zmena technológie, výkonnejšie stroje a zariadenia, odborné vzdelanie pracovníci, lepšia organizácia práce

VYR

- odpisy - zvyšovanie objemu výroby, využívanie výrobných kapacít
- opravy a údržba- prevencia

SR

- mzdy THP - znižovanie počtu pracovníkov, reorganizácia práce, výpočtová technika- úspora pracovníkov
- cestovné - koordinácia pracovných miest, na 1 ceste vybaviť viac záležitostí
- spoje - príprava telefonických hovorov, kontrola súkromných telefonátov

OR - prepravné, reklama

Rozpočtovanie nákladov

a) **priame**

- na základe predbežnej kalkulácie
= kalkulovaný náklad na jednicu výkonu * výkon

b) **nepriame**

- viacerými spôsobmi
 - podľa predchádzajúcich období
 - podľa sadzieb, operatívnych plánov, limitov, ...

Ekonomická teória definuje náklady podniku ako peňažné ocenenú spotrebu výrobných faktorov, včítane verejných výdavkov, ktorá je vyvolaná tvorbou podnikových výnosov. Náklady sú - okrem hospodárskeho výsledku - najsúhrnnejším ukazovateľom hospodárenia výrobných jednotiek, odráža sa v nich výrobná, zásobovacia, odbytová činnosť podniku a jeho technická, ekonomická a organizačná úroveň. Náklady by teda mali byť merítkom spotrebovanej živej a zhmotnenej práce, súhrnnou mierou hospodárnosti výroby.

Plnenie tejto kriteriálnej funkcie však nie je bezprostredné, čo je spojené so skutočnosťou, že sú peňažným vyjadrením spotreby, resp. opotrebenia základných výrobných potenciálov, napr. prostredníctvom cien materiálových vstupov, HIM, mzdových tarífov atď. Vplyvom pohybu týchto cien, tarífov apod. sa náklady môžu líšiť od skutočnej spotreby výrobných faktorov v naturálnom vyjadrení. Rast nákladov pri dosiahnutí rovnakého fyzického objemu produkcie nemusí nutne znamenať zvyšovanie nehospodárnosti výroby, pričom platí i opačná závislosť.

Odpoveď na otázky o účelnosti vynaloženej živej i zhmotnej práce by mala dať analýza nákladov, ku ktorej základným cieľom patrí:

- posúdenie vývoja nákladov vo vzťahu k vývoju objemu výroby, resp. výnosov
- určenie hlavných činiteľov, ktoré pôsobia na objem nákladov a ich podielu na výslednej zmene nákladov
- odhalenie zdrojov a príčin pozitívnych a negatívnych výsledkov v oblasti spotreby nákladov a vymedzenia ciest smerujúcich k znižovaniu, resp. udržaniu ukazovateľa nákladovosti.

Význam analýz a riadenia nákladov vyplýva aj z konkurenčného prostredia, v ktorom podniky pôsobia, kedy základné činitele ovplyvňujúce hospodársky výsledok podniku - objem dopytu a úroveň cien - patria medzi vonkajšie, podnikom ťažko regulovateľné faktory, zatiaľčo oblasť nákladov je podnikom ovplyvniteľná podstatne viac.

Riadenie a analýza nákladov predpokladá ich triedenie, ktoré možno prevádzať rôznymi spôsobmi. Medzi najčastejšie používané postupy triedenia nákladov patrí druhové členenie nákladov, triedenie podľa kalkulačného vzorca a členenie nákladov podľa vzťahu k objemu produkcie.

Druhové členenie nákladov.

V prípade druhového členenia nákladov ide o ich sústreďovanie do rovnakých skupín, spojených s pôsobením základných výrobných potenciálov (fixný majetok, obežný majetok, pracovné sily). Využíva sa predovšetkým v účtovníctve pre zistenie nákladov na celkový objem výnosov podniku, ide teda o vyjadrenie štruktúry spotreby výrobných činiteľov pomocou syntetických účtov a ich ďalšiu detailizáciu analytickými účtami, ktoré umožňujú rozložiť jednotlivé nákladové druhy na rad dielčích položiek.

K základnými nákladovým druhom podľa účtovnej osnovy patria:

- spotrebované nákupy: spotreba materiálu, energie, ostatných neskladovateľných dodávok apod.
- služby: opravy a udržiavanie, cestovné, náklady na reprezentáciu apod.
- osobné náklady: mzdové náklady, zákonné sociálne poistenie, zákonné sociálne náklady apod.
- dane a poplatky: cestná daň, daň z nemovitostí, ostatné
- iné prevádzkové náklady: zostatková cena predaného investičného majetku, predaný materiál v cene obstarania, zmluvné pokuty a úroky z omeškania apod.
- odpisy, rezervy a opravné položky prevádzkových nákladov: odpisy investičného majetku, tvorba zákonných rezerv, tvorba opravných položiek atď.
- finančné náklady: predané cenné papiere a vklady, úroky, kurzové straty apod.
- rezervy a opravné položky finančných nákladov: tvorba rezerv, tvorba opravných položiek
- mimoriadne náklady: manká a škody, náklady na zmenu metódy apod.

- dane z príjmov a prevodové účty: daň z príjmov z bežnej činnosti, daň z príjmov z mimoriadnej činnosti, prevod prevádzkových nákladov apod.

Okrem absolútnej výšky nákladov je používaný ukazovateľ nákladovosti a to halierový ukazovateľ nákladovosti alebo ukazovateľ nákladovosti fyzického objemu produkcie. Halierový ukazovateľ nákladovosti vyjadruje podiel nákladov na hodnotovú jednotku produkcie (haliere nákladov na 1 Sk výnosov alebo koruny nákladov na 100 Sk výnosov), nákladovosť fyzického objemu produkcie je daná podielom nákladov na jednotku naturálneho objemu produkcie (na 1 tonu).

Posúdenie vzťahu medzi nákladmi a výnosmi možno previesť rôznymi spôsobmi:

- porovnaním percentuálneho vývoja nákladov s vývojom výnosov
- výpočtom ukazovateľov nákladovosti
- výpočtom relatívnej zmeny nákladov

$$\Delta N_{rel} = N_1 - N_{prep} = N_1 - n_0 \cdot Q_1 = N_1 - N_0 \cdot Q_1 / Q_0$$

kde:

ΔN_{rel} - relatívna zmena nákladov

N_1 - náklady v období (I) resp. náklady skutočné (vo vzťahu k plánu)

N_{prep} - náklady prepočítané

n_0 - nákladovosť obdobia (O)

Q - objem produkcie resp. hodnota výnosov vzťahujúca sa k nákladom.

Záporný výsledok znamená, že náklady obdobia (I) boli menšie ako prepočítané, a teda došlo k relatívnej úspore. Kladný výsledok predchádzajúceho vzťahu ukazuje na relatívne prekročenie nákladov. Predchádzajúcu rovnicu možno tiež upraviť na tvar:

$$\Delta N_{rel} = \left[\frac{N_1}{Q_1} - \frac{N_0}{Q_0} \right] \cdot Q_1 = (n_1 - n_0) \cdot Q_1$$

Relatívna zmena nákladov je teda rovná rozdielu nákladovosti násobenému ukazovateľom produkcie obdobia (I). Ak je nákladovosť vyjadrená halierovým ukazovateľom, produkcia je uvedená v korunách, ak je nákladovosť uvažovaná v korunách na 100 Sk výnosov, produkcia musí byť vyjadrená v stokorunách.

Druhovú členenie nákladov slúži tiež ako základný informačný vstup pre reguláciu čerpania nákladov, čo je dôležité pre stanovenie a realizáciu opatrení k zníženiu spotreby tých nákladových položiek, ktoré v štruktúre nákladov vykazujú vysoký podiel alebo sa nevyvíjajú v súlade s predpokladmi podnikateľského zámeru podniku.

Triedenie nákladov podľa vzťahu k objemu produkcie.

Triedenie nákladov podľa ich chovania vo vzťahu k objemu produkcie má značný význam pre objasnenie väzby medzi výškou vynaložených nákladov v danom období a objemom

produkcie resp. výnosov v tomto časovom intervale. Náklady sa týmto spôsobom rozdeľujú na:

- náklady fixné (nepružné, stále)
- náklady variabilné (pružné, premenné)
- náklady zmiešané, zložené z fixných aj variabilných nákladov.

Náklady fixné sú také náklady, ktoré sa nemenia v určitom rozsahu produkcie podniku, sú na zmenách objemu výroby nezávislé. Ich nemennosť je však relatívna - k zmenám fixných nákladov dochádza napr. pri zvýšení výrobnéj kapacity alebo pri rozsiahlej zmene výrobného programu. Nemenia sa však plynule, ale naraz, skokom.

Fixné náklady sú spravidla určené k zaisteniu výrobného programu a ich časť sa vynakladá často ešte pred zahájením výroby, kedy je potrebné zaobstarať investičný majetok, prijať určitý počet pracovníkov apod. Podstatnú charakteristiku, dôležitú pri ich riadení predstavuje skutočnosť, že celkovú výšku týchto nákladov v priebehu výrobného procesu obvykle už nemožno ovplyvniť. Z toho vyplýva požiadavka maximálneho využitia kapacity, ktorú fixné náklady zaisťujú. Čím bude väčší objem produkcie alebo výnosov, tým rýchlejšie bude klesať podiel fixných nákladov na jednotku. Naopak, nevyužívanie kapacít pri veľkom podiele fixných nákladov znamená značné ekonomické straty. Celkové fixné náklady v závislosti na objeme produkcie možno znázorniť priamkou, rovnobežnou s osou nezávislej premennej, priebeh jednotkových fixných nákladov v závislosti na objeme produkcie možno modelovať hyperbolou. Príkladom fixných nákladov sú odpisy, nájomné, mzdy správneho aparátu apod.

Náklady variabilné sa menia v závislosti na zmenách objemu výroby. Táto zmena odpovedá dynamike objemu výroby, potom ide o náklady proporcionálne, je väčšia než zmena objemu produkcie, potom sa jedná o náklady nadproporcionálne (progresívne) alebo je menšia ako dynamika objemu výroby - v tomto prípade sú náklady označované ako podproporcionálne (degresívne).

Proporcionálne náklady závisia priamo úmerne na počte jednotiek produkcie, môžu byť modelované lineárnou funkciou. Ich podiel pripadajúci na jednotku produkcie je konštantný. Príkladom je objem mzdových nákladov pri použití priamej úkolovej mzdy.

Degresívne náklady v absolútnej výške rastú, ale pomalšie ako objem výroby. Ich podiel na jednotku produkcie klesá. Príkladom môžu byť náklady na opravy, spotreba energie apod.

Progresívne náklady v absolútnej výške rastú rýchlejšie ako objem produkcie, ich podiel na jednotku produkcie tiež rastie. Príkladom je vývoj mzdových nákladov, pri zaisťovaní zvýšeného objemu výroby nadčasovou prácou.

Uvedené triedenie nákladov má značný význam, pretože napr. pri raste objemu výroby možno predpokladať rast iba variabilnej zložky celkových nákladov, zatiaľčo fixné náklady zostávajú - najmä z krátkodobého hľadiska - spravidla rovnaké.

Rast objemu výroby zároveň znižuje podiel fixných nákladov na jednotku produkcie a naopak, vplyvom existencie nepružných nákladov pri poklese objemu výroby (nevyužití výrobnéj kapacity) rastie podiel fixných nákladov na jednotku produkcie, čo vedie i k rastu celkových nákladov na jednotku, a tým k zhoršovaniu hospodárskeho výsledku. Preto sa kladie dôraz na sledovanie a zvyšovanie využitia HIM, lebo s ním sú vždy spojené určité náklady fixného charakteru (odpisy, opravy závislé na čase apod.).

Náklady zmiešané vznikajú kombináciou nákladov fixných a variabilných. Celkové náklady zmiešané vždy stúpajú v závislosti na raste objemu produkcie, dynamika tohoto stúpania

závisí na type variabilných nákladov. Najčastejšie sa predpokladá kombinácia fixných nákladov s nákladmi proporcionálnymi a kombinácia fixných nákladov s nákladmi progresívnymi. V prvom prípade jednotkové zmiešané náklady trvale klesajú s rastom objemu produkcie, limitne až k úrovni jednotkových variabilných nákladov. V druhom prípade jednotkové zmiešané náklady najprv klesajú vplyvom deგრесіе fixných nákladov pri raste objemu produkcie, potom začínajú stúpať pôsobením jednotkových progresívnych nákladov. Zatiaľčo v prvom prípade by mal podnik usilovať o maximalizáciu objemu produkcie z dôvodu minimalizácie jednotkových nákladov, v druhom prípade existuje optimálny objem produkcie s minimálnymi jednotkovými nákladmi a podnik by mal usilovať o jeho dosiahnutie. Tieto závery platia za predpokladu stálosti priebehu celkových variabilných nákladov.

Stanovenie podielu fixných nákladov má teda pre podnik značný význam. Z metód, ktoré možno použiť pre určenie tohoto podielu, sa v literatúre najčastejšie doporučuje nákladová funkcia a klasifikačná analýza.

Kalkulačné triedenie nákladov.

Kalkulačným triedením nákladov sa zisťujú náklady na jednotku produkcie (napr. na 1 kus výrobku, 1 tonu uhlia, apod.).

Metóda kalkulácie je spôsob stanovenia žiadúcej výšky nákladov a následné zistenie skutočných nákladov na určitý výkon podniku. Obecné je metóda kalkulácie závislá:

a/ na vymedzení predmetu kalkulácie

b/ na spôsobe pričítania nákladov predmetu kalkulácie

c/ na štruktúre nákladov, v ktorej sa zisťujú alebo stanovujú náklady na kalkulačnú jednotku.

A/ Predmetom kalkulácie môžu byť všetky druhy výkonov, ktoré podnik vyrába, resp. prevádza. To je však možné iba v podnikoch s úzkym sortimentom prevádzaných výrobkov, prác alebo služieb. Prakticky sa v podnikoch kalkulujú iba najdôležitejšie druhy výkonov alebo ich skupiny.

Predmet kalkulácie je vymedzený jednak kalkulačnou jednotkou, jednak kalkulovaným množstvom.

Kalkulačná jednotka je konkrétny výkon, vymedzený mernou jednotkou a druhom, na ktorý sa stanovujú alebo zisťujú náklady.

Kalkulované množstvo zahrňuje počet kalkulačných jednotiek, pre ktoré sa stanovujú alebo zisťujú celkové náklady. Kalkulované množstvo je významné najmä z hľadiska určenia priemerného podielu fixných či nepriamych nákladov na kalkulačnú jednotku, tieto náklady sice nesúvisia priamo úmerne s počtom prevádzaných výkonov, ale je nutné ich reprodukovať (uhradiť) v cene týchto výkonov pri ich predaji.

B/ Z hľadiska pričítania nákladov k predmetu kalkulácie sa používajú dve skupiny nákladov a to:

- **náklady jednotkové (priame)**, ktoré súvisia s kalkulačnou jednotkou a jej výšku je možné priamo zistiť (napr. spotreba materiálu na výrobok podľa konštrukčných výkresov, spotreba miezd na kalkulačnú jednotku podľa noriem spotreby práce)
- **náklady režijné (nepriame)**, ktoré sú určené na zabezpečenie chodu vnútropodnikových útvarov a podniku ako celku a ktoré sa nedajú jednoznačne

priradiť jednotlivým kalkulačným jednotkám, takže sa stanovujú podľa určitého kľúča. Ide napr. o náklady správy podnikateľského subjektu rozvrhované na kalkulačnú jednotku podľa výšky priamych miezd alebo náklady odbytového útvaru podnikateľského subjektu rozvrhované podľa množstva predaného uhlia rôzneho sortimentu.

Vzťah priamych nákladov k určitému druhu prevádzaných výkonov je bezprostredný. Tieto náklady je možné zistiť alebo stanoviť na kalkulačnú jednotku pomerne presne pomocou delenia (u výslednej kalkulácie) alebo na základe technicko-hospodárskych noriem (u predbežnej kalkulácie).

Nepriame náklady zaisťujú produkciu väčšieho sortimentu výkonov alebo konkrétneho vnútro podnikového útvaru, ktorý sa určitým spôsobom podieľa na produkcii. S konkrétnym druhom výkonov súvisia teda iba sprostredkovane. Pokiaľ niektoré rozhodovacie úlohy (napr. návrh ceny individuálne prevádzaného výkonu) vyžadujú vyjadriť výšku nepriamych nákladov pripadajúcich na kalkulačnú jednotku, potom sa k ich rozvrhnutiu používajú spravidla zložitejšie a menej presné metódy.

22. Nákladové funkcie a ich význam

Stanovenie podielu fixných nákladov má teda pre podnik značný význam. Z metód, ktoré možno použiť pre určenie tohoto podielu, sa v literatúre najčastejšie doporučuje nákladová funkcia a klasifikačná analýza.

Nákladová funkcia je regresívnou funkciou, charakterizujúcou štatistickú závislosť medzi nákladmi a nezávisle premennou (spravidla objemom produkcie). Najčastejšie sa predpokladá lineárna väzba v tvare:

$$N = a + b \cdot Q$$

kde:

N - celkové náklady príslušného obdobia resp. náklady danej nákladovej položky

a - náklady príslušného obdobia pri nulovom objeme produkcie, teda fixné náklady

b - variabilné náklady pripadajúce na jednotku produkcie

Q - objem produkcie (nezávislé premenné) daného obdobia

Zmena nákladov sa teda prisudzuje jedinému faktoru (nezávislé premenné), ktorým je objem produkcie.

Metóda používajúca nákladové funkcie má význam predovšetkým pre globálne posudzovanie nákladov. S použitím hodnoty korelačného koeficientu ako kritéria môžu nákladové funkcie zachytiť i progresívny alebo regresívny priebeh nákladov - na empirické údaje sa aplikuje niekoľko typov regresných funkcií a vyberie sa vzťah s najvyššou hodnotou korelačného koeficientu.

Klasifikačná analýza je založená na roztriedení jednotlivých nákladových položiek na fixnú a variabilnú časť podľa toho, ako tieto položky reagujú na zmeny vo výrobe. Problém však spočíva v tom, že iba málo nákladových položiek má čiste variabilný alebo fixný charakter, väčšinou sa jedná o náklady zmiešané (napr. priama úkolová a časová mzda zlúčené v položke osobných nákladov), ktoré je treba od seba rôznymi postupmi oddeliť. Klasifikačná analýza vyžaduje dôkladné znalosti vecnej problematiky analyzovaného podniku.

Stanovenie variabilných a fixných nákladov s použitím nákladových funkcií naráža pri praktickom uplatnení na niektoré prekážky.

Predovšetkým závislosť medzi variabilnými nákladmi a nezávisle premennou nie je funkčná (pevná, deterministická), ale jedná sa o závislosť voľnú, stochastickú, v niektorých prípadoch ešte skreslenú nedostatkami v evidencii a účtovaní spotreby danej nákladovej položky alebo výskytom extrémnej spotreby nákladovej položky bez vecnej väzby na úroveň nezávislej premennej. Môže tiež dôjsť k časovému posunu medzi účtovnou a reálnou spotrebou nákladovej položky a tým ku skresleniu vzťahu medzi nákladmi a nezávisle premennou. Spravidla na konci obdobia sú "dočerpané" niektoré nákladové položky, takže nižší objem produkcie v určitom období (obvykle mesiaci) je spojovaný s neúmernou výškou nákladov, opäť bez hlbšej vecnej väzby.

Určitý typ nákladov je rozložený v priebehu roka náhodne, v niektorých mesiacoch sa nevyskytujú vôbec, ich výška výrazne kolísá. Náhodilosť je výrazná vtedy, ak s rastom objemu produkcie tieto náklady klesajú, aj keď pre to nie je vecný dôvod. Ako príklad možno uviesť pokuty za znečistenie životného prostredia, manká a škody, náklady na školenie apod.

Vzhľadom k ich náhodilosti je možné pokladať ich za nezávislé na objeme produkcie, teda ako fixné.

Rozhodnutie, či daná nákladová položka je plne variabilná, fixná alebo zmiešaná, možno previesť na základe:

- regresnej a korelačnej analýzy určíme závislosti spotreby určitej nákladovej položky ako závisle premennej na objeme produkcie ako nezávisle premennej, pričom náklady a produkciu berieme v mesačných intervaloch
- vecnej väzby danej nákladovej položky na objem produkcie (napr. lineárny odpis investičného majetku závisí iba na jeho obstarávacej cene a dobe odpisovania, je teda absolútne fixný).

Mierou fixnosti nákladov možno pri použití regresnej a korelačnej analýzy posúdiť tiež podľa rozptylu empirických hodnôt nákladov okolo regresnej čiary. Čím je tento rozptyl väčším (a čím je teda hodnota korelačného koeficientu menšia), tým s väčšou pravdepodobnosťou môžeme považovať väzbu danej nákladovej položky na nezávisle premennú za slabšiu a teda s väčším podielom fixnosti. Od určitej výšky korelačného koeficienta (napr. menší než 0,4) možno všetky regresné vzťahy považovať za fixné vzhľadom k rozsahu výberového súboru, ktorý v praxi používame.

23. Výnosy podniku. Vzťah medzi výnosmi a ziskom podniku

Výnosy sú v zásade účtovnou kategóriou, ktorá pri systémovom pohľade na podnik zachycuje stranu výstupov, ktorej zo štatistického hľadiska zodpovedajú ukazovatele produkčnej štatistiky zisťujúcej objem produkcie.

Doterajší systém zisťovania ukazovateľov objemu produkcie v štatistickom výkazovníctve bol založený na ukazovateľoch typu "brutto", tj. celkovej hodnoty produkcie, napr. výroby tovaru, používaný v predošlých rokoch pri zostavení a kontrole plnenia plánu. Jedným zo zámerov pri príprave programu štatistických zisťovaní od roku 1995 bolo zahájenie transformačného procesu v produkčných štatistikách. Jeho cieľom je zavedenie ukazovateľov typu pridanej hodnoty, obdobne ako je to v rozvinutých trhových ekonomikách. Tento prechod umožní vzájomnú návaznosť údajov produkčných štatistík a údajov o hrubom domácom produkte v systéme národných účtov za jednotlivé obdobia, ako i porovnateľnosť produkčných štatistík medzi sebou. Tento proces prechodu bude prebiehať v niekoľkoročnej periodicite.

Do roku 1996 štatistické výkazovníctvo používalo ukazovateľ výroby tovaru. Prostredníctvom tohoto ukazovateľa sa zisťoval celkový objem priemyselnej výroby a jej štruktúra, vypočítavali sa tempa rastu a produktivita práce. Výroba tovaru charakterizovala končený výsledok priemyselnej výrobnéj činnosti podniku, určený k predaju mimo podnik, pre jeho vlastnú investičnú činnosť a pre vlastnú nepriemyselnú činnosť (napr. pre vlastné bytové hospodárstvo, technický rozvoj atď.). Okrem všetkých dohotovených výrobkov a polotovarov vyrobených v podniku sa do ukazovateľa výroby tovaru tiež zahrňovali priemyselné práce výrobnéj povahy a priemyselné výkony s výnimkou taxatívne vyčlenených (napr. tzv. osobný tovar, a potreby pre domácnosť).

Od roku 1997 bol v štatistickom výkazovníctve tento ukazovateľ nahradený ukazovateľom "tržby z priemyselnej činnosti". Započítava sa do neho hodnota tržieb (príjmov) za predaj priemyselných výrobkov, prác a služieb priemyselnej povahy, predaných externým odberateľom.

Týmto spôsobom sa štatistické výkazovníctvo prepojuje s účtovníctvom, lebo tržby za vlastné výkony a tovar tvoria rozhodujúcu časť celkových výnosov.

Výnosy podniku sú peňažnou čiastkou, ktorú podnik získal zo všetkých svojich činností za určité účtovné obdobie bez ohľadu na to, či v tomto období došlo k ich inkasovaniu. V rámci tzv. akruálneho účtovníctva sa výnosy odlišujú od príjmov, lebo výnosy sa započítavajú okamžikom vyskladnenia tovaru alebo poskytnutím služby a s tým spojenou fakturáciou. Výnosy zahrňujú tiež zmenu stavu zásob vlastnej výroby a tzv. aktiváciu, ktoré rovnako nepredstavujú peňažný príjem.

Výnosy podniku tvoria:

1. tržby za vlastné výkony a tovar (tržby za vlastné výrobky, tržby z predaja služieb apod.)
2. zmena stavu vnútro podnikových zásob (zmena stavu polotovarov, výrobkov apod.)
3. aktivácia (materiálu, HIM apod., tj. napr. zhodnotenie investícií vo vlastnej réžii)
4. iné prevádzkové výnosy (tržby z predaja investičného majetku, materiálu apod.)

5. zúčtovanie rezerv a opravných položiek prevádzkových výnosov (napr. rozpustenie opravných položiek, keď pominuli dôvody pre ich existenciu)
6. finančné výnosy (tržby z predaja cenných papierov, úroky atď.)
7. zúčtovanie rezerv a opravných položiek finančných výnosov (rozpustenie rezerv týkajúcich sa finančnej oblasti)
8. mimoriadne výnosy (výnosy zo zmeny metódy, prebytky na majetku apod.)
9. prevodové účty (výnosy súvisiace s postúpením alebo ukončením zložky hospodárskej činnosti apod.)

Hospodársky výsledok podniku. (vzťah medzi výnosmi a ziskami)

Každá hospodárska činnosť podnikateľského subjektu nachádza svoj odraz v jeho hospodárskom výsledku, ktorým je v podmienkach trhového hospodárstva v prvom rade požadovaná úroveň zisku. Hospodársky výsledok môže byť tiež dosiahnutý na úrovni straty hospodárenia podnikateľského subjektu (nedochádza k splneniu základného predpokladu racionálne hospodáriaceho trhového subjektu).

Symbolicky hospodársky výsledok podnikateľského subjektu môžeme teda napísať vzťahom:

$$HV = V - N$$

kde:

V - sú celkové výnosy podnikateľského subjektu

N - sú celkové náklady podnikateľského subjektu

V prípade, že platí podmienka

$V > N$, podnikateľský subjekt dosahuje zisk.

V prípade, že platí:

$N > V$, podnikateľský subjekt dosahuje stratu.

Hospodársky výsledok za účtovné obdobie sa skladá z:

- hospodárskeho výsledku za bežnú činnosť (prevádzkový HV plus HV z finančných operácií mínus daň z príjmov za bežnú činnosť)
- mimoriadneho hospodárskeho výsledku (mimoriadne výnosy mínus mimoriadne náklady mínus daň z príjmov z mimoriadnej činnosti).

Zisk plní dôležité funkcie:

1. je kritériom pre rozhodovanie o všetkých základných otázkach ekonomiky podniku, o objeme výroby, nových výrobkoch, investíciach (hovoríme o kriteriálnej funkcii podniku)
2. je hlavným zdrojom akumulácie, tj. tvorby finančných zdrojov pre ďalší rozvoj podniku (rozvojová funkcia zisku)
3. je základom rozdeľovania čistých dôchodkov medzi podnikom a štátom (rozdeľovacia funkcia)
4. je motívom každého podnikania a môže byť i základom hmotnej zainteresovanosti pracovníkov (motivačná funkcia).

Pretože zisk je rozdielom medzi výnosmi a nákladmi, sú možné dva spôsoby jeho zvyšovania - znižovaním nákladov a zvyšovaním výnosov, obe veličiny rovnako ako samotný zisk sú vysoko komplexné a sú ovplyvňované radom ďalších činiteľov. Táto vysoká syntetičnosť (komplexnosť) zisku je i jeho nevýhodou: splývajú totiž kladné a záporné spôsoby jeho získavania. Zisk možno napr. zvýšiť nielen zvyšovaním hospodárnosti vo výrobe, ale i zanedbávaním bezpečnosti práce a ochrany životného prostredia alebo využívaním monopolného postavenia.

Faktory ovplyvňujúce hospodársky výsledok

Ak budeme konkretizovať zásadné činitele, ovplyvňujúce veľkosť hospodárskeho výsledku, je možné uviesť:

1. úroveň cien
2. úroveň nákladov
3. sortiment
4. objem výroby
5. akosť výrobkov
6. bansko-geologické podmienky (v prípade banského podniku)

ad 1) Vzťah medzi objemom zisku, ktorý podnikateľský subjekt v určitom časovom období vytvoril a úrovňou (výškou) cien, je priamo úmerný. Akákoľvek zmena cien (zvýšenie alebo zníženie) produkcie a ďalších realizovaných výkonov (napr. služieb apod.) pri zachovaní rovnakých podmienok vo výrobnom procese sa prejaví vo zvýšení alebo znížení vyprodukovaného zisku.

ad 2) Významným činiteľom, pôsobiacim na výšku zisku je úroveň nákladov. Môže byť veľmi výrazne ovplyvnený vlastnou činnosťou podnikateľského subjektu (jedná sa o znižovanie nákladov výrobnej podnikateľskej činnosti podnikateľského subjektu - znižovaním celkovej nákladovosti).

ad 3) Výšku zisku môže podnik ovplyvniť zmenou sortimentu (napr. rast zisku za inak nezmenených podmienok dosiahneme vyprodukovaním väčšieho objemu cenovo lepšie hodnoteného výrobku oproti predpokladu na úkor cenovo nižšie hodnotených skupín výrobkov).

ad 4) Rovnako rast tržieb z realizácie môže zvýšiť objem zisku, ktorého podnik za určité obdobie dosiahne. Rovnako ako v prípade úrovne cien, je medzi rastom objemu tržieb z realizácie a výškou zisku priama úmernosť.

ad 5) Ovplyvňovanie veľkosti zisku rastom objemu výroby a služieb na kvalitatívne vyššej úrovni ich realizácie je závislé na princípoch tvorby cien. Ak rešpektuje cenová tvorba akosť výrobkov a služieb, ovplyvňuje výšku podnikom produkovaného zisku.

ad 6) Špecifické pre banské podniky je ovplyvňovanie výšky zisku bansko-geologickými podmienkami (banská renta).

Absolútna výška zisku však nemôže byť jediným ukazovateľom pre hodnotenie podniku, posúdenie jeho celkového vývoja ani pre medzipodnikové porovnanie.

Vzhľadom k podmienkam jeho dosahovania sa zisk uvádza do vzťahu k určitému základu a tento podiel je násobený stami pre vyjadrenie v percentách. Dostávame tak ukazovateľ rentability ako relácií zisku k zvolenému základu. Teda:

$$\text{rentabilita} = \text{Zisk} / \text{základ} \cdot 100\%$$

Základom môžu byť celkové náklady, vlastné imanie, celkový kapitál apod. V súčasnej dobe sa preferuje vlastné imanie (vlastný kapitál), rentabilita potom ukazuje výnosnosť vlastného kapitálu.

24. Hospodársky výsledok podniku

Hospodársky výsledok podniku. (vzťah medzi výnosmi a ziskami)

Každá hospodárska činnosť podnikateľského subjektu nachádza svoj odraz v jeho hospodárskom výsledku, ktorým je v podmienkach trhového hospodárstva v prvom rade požadovaná úroveň zisku. Hospodársky výsledok môže byť tiež dosiahnutý na úrovni straty hospodárenia podnikateľského subjektu (nedochádza k splneniu základného predpokladu racionálne hospodáriaceho trhového subjektu).

Symbolicky hospodársky výsledok podnikateľského subjektu môžeme teda napísať vzťahom:

$$HV = V - N$$

kde:

V - sú celkové výnosy podnikateľského subjektu

N - sú celkové náklady podnikateľského subjektu

V prípade, že platí podmienka

$V > N$, podnikateľský subjekt dosahuje zisk.

V prípade, že platí:

$N > V$, podnikateľský subjekt dosahuje stratu.

Hospodársky výsledok za účtovné obdobie sa skladá z:

- hospodárskeho výsledku za bežnú činnosť (prevádzkový HV plus HV z finančných operácií mínus daň z príjmov za bežnú činnosť)
- mimoriadneho hospodárskeho výsledku (mimoriadne výnosy mínus mimoriadne náklady mínus daň z príjmov z mimoriadnej činnosti).

Zisk plní dôležité funkcie:

1. je kritériom pre rozhodovanie o všetkých základných otázkach ekonomiky podniku, o objeme výroby, nových výrobkoch, investíciach (hovoríme o kriteriálnej funkcii podniku)
2. je hlavným zdrojom akumulácie, tj. tvorby finančných zdrojov pre ďalší rozvoj podniku (rozvojová funkcia zisku)
3. je základom rozdeľovania čistých dôchodkov medzi podnikom a štátom (rozdeľovacia funkcia)
4. je motívom každého podnikania a môže byť i základom hmotnej zainteresovanosti pracovníkov (motivačná funkcia).

Pretože zisk je rozdielom medzi výnosmi a nákladmi, sú možné dva spôsoby jeho zvyšovania - znižovaním nákladov a zvyšovaním výnosov, obe veličiny rovnako ako samotný zisk sú vysoko komplexné a sú ovplyvňované radom ďalších činiteľov. Táto vysoká syntetičnosť (komplexnosť) zisku je i jeho nevýhodou: splyvajú totiž kladné a záporné spôsoby jeho získavania. Zisk možno napr. zvýšiť nielen zvyšovaním hospodárnosti vo výrobe, ale i zanedbávaním bezpečnosti práce a ochrany životného prostredia alebo využívaním monopolného postavenia.

Faktory ovplyvňujúce hospodársky výsledok

Ak budeme konkretizovať zásadné činitele, ovplyvňujúce veľkosť hospodárskeho výsledku, je možné uviesť:

1. úroveň cien
2. úroveň nákladov
3. sortiment
4. objem výroby
5. akosť výrobkov
6. bansko-geologické podmienky (v prípade banského podniku)

ad 1) Vzťah medzi objemom zisku, ktorý podnikateľský subjekt v určitom časovom období vytvoril a úrovňou (výškou) cien, je priamo úmerný. Akákoľvek zmena cien (zvýšenie alebo zníženie) produkcie a ďalších realizovaných výkonov (napr. služieb apod.) pri zachovaní rovnakých podmienok vo výrobnom procese sa prejaví vo zvýšení alebo znížení vyprodukovaného zisku.

ad 2) Významným činiteľom, pôsobiacim na výšku zisku je úroveň nákladov. Môže byť veľmi výrazne ovplyvnený vlastnou činnosťou podnikateľského subjektu (jedná sa o znižovanie nákladov výrobnej podnikateľskej činnosti podnikateľského subjektu - znižovaním celkovej nákladovosti).

ad 3) Výšku zisku môže podnik ovplyvniť zmenou sortimentu (napr. rast zisku za inak nezmenených podmienok dosiahneme vyprodukovaním väčšieho objemu cenovo lepšie hodnoteného výrobku oproti predpokladu na úkor cenovo nižšie hodnotených skupín výrobkov).

ad 4) Rovnako rast tržieb z realizácie môže zvýšiť objem zisku, ktorého podnik za určité obdobie dosiahne. Rovnako ako v prípade úrovne cien, je medzi rastom objemu tržieb z realizácie a výškou zisku priama úmernosť.

ad 5) Ovpľyvňovanie veľkosti zisku rastom objemu výroby a služieb na kvalitatívne vyššej úrovni ich realizácie je závislé na princípoch tvorby cien. Ak rešpektuje cenová tvorba akosť výrobkov a služieb, ovplyvňuje výšku podnikom produkovaného zisku.

ad 6) Špecifické pre banské podniky je ovplyvňovanie výšky zisku bansko-geologickými podmienkami (banská renta).

Absolútna výška zisku však nemôže byť jediným ukazovateľom pre hodnotenie podniku, posúdenie jeho celkového vývoja ani pre medzipodnikové porovnanie. Vzhľadom k podmienkam jeho dosahovania sa zisk uvádza do vzťahu k určitému základu a tento podiel je násobený stami pre vyjadrenie v percentách. Dostávame tak ukazovateľ rentability ako relácií zisku k zvolenému základu. Teda:

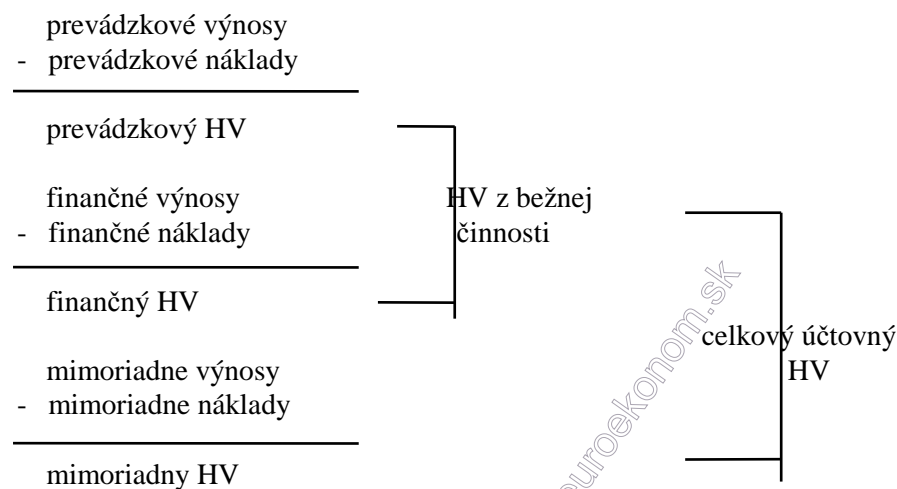
$$\text{rentabilita} = \text{Zisk} / \text{základ} \cdot 100\%$$

Základom môžu byť celkové náklady, vlastné imanie, celkový kapitál apod. V súčasnej dobe sa preferuje vlastné imanie (vlastný kapitál), rentabilita potom ukazuje výnosnosť vlastného kapitálu.

Hospodársky výsledok

- výsledok podnikateľskej činnosti
- pozostáva z troch zložiek
 - a) prevádzkový HV - rozdiel prevádzkových výnosov a nákladov
 - b) finančný HV - rozdiel finančných výnosov a nákladov
 - c) mimoriadny HV - rozdiel mimoriadnych výnosov a nákladov
- zisk alebo strata
- syntetický ukazovateľ, ktorý umožňuje posúdiť hospodárenie účtovnej jednotky

Štruktúra HV



Zisťovanie HV

Hospodársky výsledok sa zisťuje na konci účtovného obdobia - kalendárneho roka - alebo v mimoriadnych prípadoch, ktorými môžu byť zánik alebo rozdelenie účtovnej jednotky.

Účtovne sa hospodársky výsledok zisťuje na účte 710 - Účet ziskov a strát, na ktorý sa prevedú zostatky účtov UCT tried 5 a 6.

Vzhľadom na rozdielnosť účtovného a daňového postupu musíme špecifikovať dvojaký pohľad na HV

1. **časový postup zisťovania HV po zdanení** - disponibilný zisk sa zistí z hrubého účtovného zisku po dočítaní dane z príjmu. Disponibilný zisk môže účtovná jednotka ďalej upravovať o položku odloženej dane (vzniká v dôsledku dočasného rozdielu medzi účtovnými a daňovými odpismi)
2. **obsahové hľadisko** - premietnutý odlišný prístup účtovného systému, ktorého hlavnou úlohou je správne a verne zobrazit' ekonomickú situáciu účtovnej jednotky. Úlohou daňového systému je pravdivo vypočítať daňový základ na základe platných daňových predpisov

Účtovný systém

výnosy účtovného obdobia - náklady účtovného obdobia	
hrubý účtovný zisk	
- daň	

Daňový systém

hrubý účtovný zisk +/- N a V nad rámec daňových predpisov	
daňový základ	

disponibilný zisk

daň

HV v schvaľovacom konaní

Hospodársky výsledok zistení pri zostavení účtovnej závierky na účte 710 sa pomocou účtu 701 - Začiatočný účet súvahový prevedie na účet 431 - Hospodársky výsledok v schvaľovacom konaní.

Rozdelenie HV

HV pred zdanením zistený z podkladov účtovníctva sa pre výpočet dane z príjmov právnických osôb upravuje na základ dane. Upravuje sa o náklady a výnosy, ktoré sú do hospodárskeho výsledku zahrnuté nad rámec stanovený zákonom o daniach z príjmov.

HV sa zvyšuje o položky:

- dary nad stanovený limit (2 % zo základu dane)
- kladný rozdiel medzi účtovnými a daňovými odpismi
- kladný rozdiel medzi zostatkovou cenou IM vyrad'ovaného z dôvodu manka, škody a náhradou od poisťovne
- kladný rozdiel medzi zostatkovou a predajnou cenou IM
- sumy účtované do nákladov pri vyrad'ovaní obežného majetku z dôvodu darovania alebo mánk a škody (okrem živelných pohrôm)
- daň z príjmov, dedičská daň, daň z prevodu nehnuteľností a daň z darovania
- tvorba rezerv účtovaná do nákladov
- cestovné prevyšujúce limit
- platené pokuty, penále, postihy za znečisťovanie ovzdušia a vypúšťanie znečistených odpadových vôd
- náklady na reprezentáciu

Výnosy sa upravujú o:

- zrušenie rezerv a opravných položiek
- výnosy zdanené zrážkou pri zdroji

Rozdelenie zisku

1. prídely do zákonných fondov 431/421
 - rezervný, sociálny
 - nedeliteľný
2. prídely do ostatných fondov (fond odmien, rizikový fond)
3. podiely spoločníkom, výplata dividendy 431/364
4. zvýšenie ZI 431/411
5. úhrada straty minulých období 431/429
6. odmeny členom dozornej rada = tantiemy
7. podiel na HV zamestnancom - 13. PLAT
8. nerozdelený zisk do budúcich období 431/428

Strata

- úhrada spoločníkmi 354/431
- úhrada z nerozdeleného zisku minulých období 428/431
- prevod do budúceho obdobia 429/431
- úhrada z rezervného fondu 421/431
- zníženie ZI 411/431

www.euroekonom.sk

25. Efektívnosť práce podniku

Ekonomika (ekonomický systém) je funkčným subsystémom spoločnosti, ktorá realizuje výrobu, rozdeľovanie a spotrebu hmotných statkov.

Rozdiel medzi spoločenskou spotrebou (potrebami spoločnosti) a možnosťou jej uspokojenia je permanentnou hybnou silou rozvoja ekonomického systému, lebo ľuďom tvoriacim spoločnosť je vlastná túžba po uspokojovaní potrieb na kvalitatívne vyššej úrovni pri dosiahnutí stavu nasýtenosti potrieb na danej kvalitatívnej úrovni.

Základným ekonomickým princípom v uspokojovaní potrieb sa stáva princíp **maximálneho efektu** (resp. výnosov). Z tohoto hľadiska je možné vidieť samotný účel ekonomickej vedy v skúmaní efektívnosti a ekonomickú vedu chápať ako vedu o efektívnosti (účinnosti).

K tomu, aby bolo možné vyjadriť mieru efektívnosti, je potrebné ju merať. K meraniu efektívnosti bolo vytvorené množstvo rôznych ukazovateľov a sú vytvárané ďalšie od najvšeobecnejších až po veľmi konkrétne dielčie ukazovatele efektívnosti (sú konštruované ukazovatele efektívnosti národného hospodárstva, efektívnosti podnikateľských subjektov, ukazovatele efektívnosti jednotlivých potenciálov, komponent výrobné podnikateľského procesu apod.).

Všetky vychádzajú z princípu uvedenej charakteristiky efektívnosti a to:

$$\text{Efektívnosť} = \frac{\text{Výnosy (efekt, výstup)}}{\text{vstupný kapitál, výrobné faktory, (vstup)}}$$

Problém konštrukcie týchto ukazovateľov spočíva v tom, ako kvantifikovane vyjadriť veličiny v čitateli a v menovateli. Je zřejmé, že s ohľadom na zložitosť väzieb a chovanie sa ekonomických systémov, predstavuje zisťovanie ekonomickej efektívnosti jednu z najobtiažnejších, pritom však najzávažnejších úloh všetkých stupňov riadenia a základným poslaním ekonomickej vedy je vytvárať pre racionálne plnenie týchto úloh teoretické predpoklady.

26.Princípy hospodárenia podniku v trhovo-orientovanom NH prostredí, cenová elasticita ponuky, faktor času a jeho vplyv na cenovú elasticitu ponuky

Elasticita (pružnosť) dopytu, ponuky = miera vplyvu ceny na dopyt resp. ponuku.

Priama elasticita = dopyt a ponuka tovaru sa mení vplyvom vplyvom ceny tovaru

Nepriama elasticita = zmena dopytu, ponuky tovaru v dôsledku zmeny ceny iného tovaru

Elasticita dopytu E_d – ukazuje v akej miere sa mení množstvo hľadaného tovaru na trhu vplyvom zmeny ceny daného statku, pomer percentuálneho rastu množstva hľadaného tovaru(dopytu) k percentuálnemu poklesu ceny

Elastický dopyt – pri 1% poklese ceny dopyt vzrastie o viac ako 1% $\Rightarrow E_d > 1$; celkový príjem z predaného množstva rastie

Neelastický dopyt – 1% pokles ceny vedie k rastu dopytu o menej ako 1% $\Rightarrow e_d < 1$; celkové príjmy klesajú

Jednotková elasticita – 1% pokles ceny vedie práve k 1% rastu dopytu, $E_d = 1$, celkové príjmy sa nemenia

Samuelson 2.diel str.14-15

Elasticita ponuky (E_s) – pomer medzi mierou rastu(poklesu) ponuky a mierou rastu(poklesu) ceny.

1. $E_s > 1$
=elastická ponuka – percento rastu ponuky je vyššie ako percento rastu ceny
2. $E_s < 1$
=neelastická ponuka
3. $E_s = 1$
=jednotková elasticita ponuky – ponuka sa mení v rovnakej miere ako ceny

Nulová elasticita =absolútna neelasticita – výrobcovia sú ochotní tovar na trhu predat' za akúkoľvek cenu napr. ovocie – rýchlo sa znehodnocuje

Nekonečná elasticita –najmenšie zvýšenie ceny vyvolá nekonečné zvýšenie ponuky

Vplyv času na cenovú elasticitu ponuky

Z hľadiska formovania rovnovážnej ceny rozlišujeme tieto obdobia :

1. ultrakrátke
2. krátke
3. dlhé
4. ultradlhé

1. Ultrakrátke obdobie – fyzický objem ponuky je fixný; cena sa zvýši preto, aby obmedzená ponuka nevedla k narušeniu ekonomickej rovnováhy, k nedostatku tovaru.
2. Krátke obdobie – už umožňuje reagovať, zvýšiť (meniť) fyzický objem ponuky; ide o intenzívnejšie využívanie existujúcich výrobných kapacít, cena sa ustáli na nižšej úrovni ako v ultrakrátkom období.
3. Dlhé obdobie – do prevádzky sa zavádzajú nové výrobné kapacity (zvyšuje sa výrobná kapacita), ešte sa nestíha uplatniť vedecko-technický rozvoj; cena sa zvýši, pretože rozšírenie určitého odvetvia vyvíja tlak na rast cien výrobných činiteľov
4. Veľmi dlhé obdobie – vo výrobe sa prejaví aj vplyv technického rozvoja, cena je nižšia, výroba rastie aj vtedy, ak cena klesá

27. Konkurencia ako základný vonkajší faktor určujúci postavenie podniku na trhu. Typy konkurencie a podniku

Konkurencia = stretávanie snáh o hmotnú výhodu. (Výrobcovia sa snažia dosiahnuť za svoj výrobok, čo najvyššiu cenu, kupujúci zase kupovať, čo najlacnejšie. Existuje teda snaha dosiahnuť maximálnu hmotnú výhodu vo výmene, ktorá je neoddeliteľnou od tovarovej výroby)

Konkurencia = neviditeľná ruka (Smith)

Vytváranie dopytu, ponuky a ceny sa deje pod tlakom konkurencie.

Faktory rozhodujúce o type konkurencie :

1. Počet a veľkosť predávajúcich firiem
2. rozsah koncentrácie a tajnej dohody medzi nimi, možnosť vplývať na ceny
3. možnosť vstupu a výstupu z odvetvia
4. stupeň homogenity alebo heterogenity ich produktov

Typy konkurencie :

1. *Dokonalá konkurencia*

vychádza z tzv.úplných súťaživých podmienok(perfect competitive conditions), pod ktorými sa rozumie

2. Veľký počet predávajúcich a kupujúcich (nik nemôže ovplyvniť cenu, musia ju prijímať akod aný parameter)
3. Výrobok je homogénny (niet diferenciácie, t.j.pri znížení ceny môže firma predať každé množstvo výrobku)
4. Voľnosť vstupu a výstupu výrobcu do a z odvetvia
5. Dokonalá informovanosť všetkých účastníkov výmeny t.j. znalosť stavu na trhu

Ekonomika s dokonalou konkurenciou dosahuje efektívnu úroveň ⇔ efektívna ekonomika je na hraniciach svojich výrobných možností.

6. *Nedokonalá konkurencia*

Stav konkurencie, kedy produkciu vyrába ohraničený počet výrobcov, prípadne len jeden výrobca, ktorí majú možnosť ovplyvňovať ceny predávaných výrobkov.

Príčiny nedokonalosti konkurencie :

1. Výrobcovia a nákladová štruktúra výroby
-výroba vo veľkom prináša zisk, a umožňuje tak výrobcovi znižovať ceny pod vplyvom znižovania svojich nákladov, a tak vytláčať z trhu konkurenciu
2. Bariéry konkurencie = prekážky vstupu do odvetvia :
-politikou štátu/vlády
-v podobe patentového práva
3. Výrobová diferenciacia – keď výrobok nemá blízke substitúty
4. Rozsah, v akom firmy vstupujú do kolúzií – ako môžu uzatvárať dohody napr. o cenách, množstve dodávaných produktov ...

Formy nedokonalej konkurencie :

1. Čistý monopol
2. Oligopol
3. Monopolistická konkurencia

Monopol

- a. ako akékoľvek privilégium, garantované štátnou mocou – kladie dôraz na existenciu umelých bariér vstupu do odvetvia (ich zdrojom je štát)
- b. ako existencia jednej firmy na relevantnom trhu – za predpokladu neexistencie umelých bariér vstupu do odvetvia

Typy monopolu :

4. *Úplný (čistý) monopol* – len jeden výrobca, neexistujú blízke substitúty a vstup iných firiem do odvetvia je možný – v reálnej ekonomike zriedkavý prípad
5. *Prirodzený monopol (monopol z konkurencie)* – vzniká koncentráciou v niektorých odvetviach, v ktorých vzhľadom na kapacitu trhu by bolo neefektívne fungovanie viacerých firiem. Monopolné postavenie vzniklo prirodzeným súperením na trhu, kde najúspešnejší účastník zaujal výsadné postavenie.
6. *Administratívny monopol* – vytvorený a chránený štátom na určité dlhšie obdobie, vzniká na základe prijatých zákonov a nariadení
7. *Monopol na základe patentového práva* – dočasný monopol chránený štátom na určitý čas
8. *Tajné monopoly* – vznikajú, keď zákony nedovoľujú, aby sa niekoľko výrobcov spojilo a vytvorilo jednu firmu. Tajnú dohodu=kolúziu, vytvárajú 2 alebo viaceré firmy.

Rovnováha v podmienkach nedokonalej konkurencie nastáva, tak ako aj pri dokonalej, avšak bod rovnováhy je na rozdiel od dokonalej konkurencie bodom trvalej rovnováhy firmy (odvetvia)

Cenová diskriminácia je ďalšou z možností monopolu, ako zvýšiť zisk. Jedná sa o :

- a. požadovanie rôznych cien od rôznych skupín kupujúcich
- b. požadovanie rôznych cien od toho istého spotrebiteľa na rôzne jednotky toho istého tovaru
- c. má 3 stupne

1.stupeň – dokonalá diskriminácia – monopol svojich kupujúcich jednotlivo rozlišuje

2.stupeň – monopol vytvára spotrebiteľské skupiny

3.stupeň – keď sa celkový trh rozpadne na také segmenty, ktoré majú rôzne elasticity dopytu

Dôsledky správania monopolu a protimonopolná regulácia

9. monopol predáva za vyššie ceny, než by boli v podmienkach dokonalej konkurencie
10. monopol nevyrába také množstvo produkcie, aké si žiada dopyt
11. monopoly sú technicky neefektívne – nevyrábajú s najnižšími priemernými nákladmi, lebo nemajú konkurenciu, nevyužívajú plne výrobnú kapacitu firmy.

Riešenie problémov – štát

- a. protimonopolné zákony
- b. inštitút štátneho vlastníctva
- c. daňová politika
- d. ekonomická regulácia

Oligopol

- forma nedokonalej konkurencie – v odvetví existuje malý počet veľkých firiem

Typy oligopolu :

1. absolútne koncentrovaný oligopol – v odvetví vystupuje iba niekoľko veľkých firiem
2. relatívne koncentrovaný oligopol – popri 2-3 gigantoch existujú v odvetví aj malé astredné firmy
3. homogénny oligopol – firmy vyrábajú rovnaké alebo skoro rovnaké výrobky napr. letecká doprava
4. heterogénny oligopol (diferencovaný) – firmy vyrábajú čiastočne odlišný produkt (autá, stroje)

Spolupráca medzi účastníkmi oligopolu :

1. dokonalá (kolúzia) – má predísť vzájomne sa poškodzujúcemu rivalstvu. !!Ak ide o formálne uzavretú dohodu o postupoch pri určovaní ceny, množstva ... ide o kartel !!
2. nedokonalá -tajné dohody medzi firmami; nezávislé akcie môžu viesť k cenovým vojnám

Oligopolný trh – vzájomná previazanosť rozhodnutí firiem. Oligopol = hľadač ceny. Optimálna oligopolna cena = cena stabilnej rovnováhy – dosiahnutí, pri stabilizácii štruktúry daného odvetvia (nie je dôvod, aby do odvetvia vstupovali nové firmy)

Monopolistická konkurencia

Forma nedokonalej konkurencie – na trhu existuje veľký počet malých výrobcov, ale každý z nich dáva kvalitatívne odlišný, diferencovaný výrobok

Druhy diferenciácie :

1. prirodzená – existujú skutočné rozdiely v kvalite, dod. Podmienkach, umiestnení firmy
2. umelá (zdanlivá) – tovary rovnakej kvality sa líšia iba továrenskou značkou, spôsobom balenia

Toto spôsobuje, že rôzne skupiny spotrebiteľov preferujú výrobky jednej firmy pred výrobkami ostatných firiem, hoci môže ísť o veľmi blízke substitúty napr. pekárne, benzínumpy