

**SLOVENSKÁ POĽNOHOSPODÁRSKA UNIVERZITA
V NITRE**

Rektor: prof. Ing. Mikuláš Látečka, PhD.

FAKULTA EKONOMIKY A MANAŽMENTU

Dekan: Dr. h. c. prof. Ing. Peter Bielik, PhD.

Možnosti zvyšovania efektívnosti podnikateľského subjektu
Diplomová práca

Katedra ekonomiky

Vedúci katedry: prof. Ing. František Kuzma, PhD.

Vedúci práce: Ing. Michal Cehula, CSc.

Sabína Vaneková

Nitra 2008

SUMMARY

The success of each and every business activity comes out from a perfect knowledge of conditions on the market and the market development, from the company's ability to react flexibly on new and more complex and quickly changing conditions on the market.

Effectivity is an economic category, which concentrates in its definition on the main aspects of a company's economic activities. Effectivity includes important relations between resources, the production and consumption. An inevitable precondition for successful operation of a company is to ensure the increase of effectivity. This process will be ensured only under the condition, if the company will continually monitor her own effectivity, to analyse it, evaluate the results of survey and on the basis of this process she will take decisions, leading to the increase of effectivity in the company. Correctness of company's decision depends on the abundance of relevant information. Here comes into the foreground the qualitative analysis, which can provide basis for proposals, aimed at increase of effectivity.

Aime of the Diploma Thesis is to evaluate, on the basis of analysing the company management, the economic effectivity of the followed entity and on the basis of evaluation to determine those factors, impacting the economic situation of the company, further, to identify the strengths and weaknesses of the company and to propose measure for future increase of company's economic effectivity. Since the financial analysis is in close relation with the economic effectivity, I will use it this analysis to determine the current status, in which the company can be found. However, from the financial analysis there will be used only those groups of indicators, which are directly related to the economic effectivity.

Company Agref, s.r.o. (Agref, Ltd.) with registered office in Komárno is the subject of survey in my Diploma Thesis is. The company is active in the field of small and medium size enterprises in the agriculture. AGREF, s.r.o. is among the significant and succesful entitites on the Slovak agrarian market. It has been evidenced by favourable economic outcomes, high professionalism in the production, with stable relation with suppliers and clients and high quality of produced produces and provided services. Analysis of data will be carried out for the period of 2005, 2006 and 2007.

Keywords: Costs (náklady), Revenues (výnosy), Economic results and outcomes (výsledok hospodárenia), Economic effectivity (ekonomická efektívnosť), Financial analysis (finančná analýza), Profit (zisk), Balance sheet (súvaha)

ČESTNÉ VYHLÁSENIE

Čestne vyhlasujem, že som diplomovú prácu vypracovala samostatne, a že som uviedla všetku použitú literatúru súvisiacu so zameraním diplomovej práce.

Touto cestou vyslovujem poďakovanie pánovi Ing. Michalovi Cehulovi CSc. za pomoc, odborné vedenie, cenné rady a pripomienky pri vypracovaní mojej diplomovej práce. Zároveň si dovoľujem poďakovať vedeniu spoločnosti AGREF, s.r.o. Komárno za ochotu, venovaný čas a pomoc pri získavaní informácií.

POUŽITÉ OZNAČENIE

| | |
|--------|---------------------------------|
| A | aktíva |
| a kol. | a kolektív |
| a pod. | a podobne |
| CK | celkový kapitál |
| č. | číslo |
| DHM | dlhodobý hmotný majetok |
| DM | dlhodobý majetok |
| E | efektívnosť |
| EÚ | Európska únia |
| FN | finančné náklady |
| ha | hektár |
| ks | kusov |
| MEN | spotreba materiálu a energie |
| MJ | merná jednotka |
| MzN | mzdové náklady |
| N | celkové náklady |
| napr. | napríklad |
| obr. | obrázok |
| ONM | ostatný nezahrnutý majetok |
| ONN | ostatné nezahrnuté náklady |
| P | počet pracovníkov |
| Q | množstvo produkcie |
| r. | rok |
| resp. | respektíve |
| RV | rastlinná výroba |
| s. | strana |
| Sk | slovenská koruna |
| s.r.o. | spoločnosť s ručením obmedzením |
| t. j. | to jest |
| tis. | tisíc |
| V | celkové výnosy |
| VH | výsledok hospodárenia |

| | |
|-----|------------------|
| Z | zisk |
| ZÁS | zásoby |
| ŽV | živočíšna výroba |

OBSAH

ABSTRAKT

| | |
|--|----|
| ÚVOD..... | 9 |
| 1. PREHLAD O SÚČASNOM STAVE RIEŠENEJ PROBLEMATIKY..... | 10 |
| 1.1 Charakteristika hospodárnosti a efektívnosti..... | 11 |
| 1.2 Výnosy, náklady a výsledok hospodárenia..... | 13 |
| 1.3 Meranie a hodnotenie ekonomickej efektívnosti..... | 14 |
| 1.4 Podnikateľská analýza | 22 |
| 1.4.1 Finančná analýza..... | 23 |
| 1.5 Možnosti zvyšovanie ekonomickej efektívnosti..... | 25 |
| 2. CIEĽ PRÁCE..... | 28 |
| 3. METODIKA PRÁCE..... | 29 |
| 3.1 Charakteristika objektu skúmania..... | 29 |
| 3.2 Pracovné postupy..... | 29 |
| 3.3 Spôsob získavanie údajov a ich zdroje..... | 29 |
| 3.4 Použité metódy vyhodnotenia a interpretácie výsledkov..... | 30 |
| 3.4.1 Hodnotenie efektívnosti podniku..... | 30 |
| 3.4.2 Analýza zisku..... | 32 |
| 3.4.3 Finančná analýza ex post..... | 32 |
| 3.4.4 Finančná analýza ex ante..... | 35 |
| 4. VÝSLEDKY PRÁCE..... | 37 |
| 4.1 Charakteristika podniku..... | 37 |
| 4.1.1 Organizačná a riadiaca štruktúra..... | 38 |
| 4.1.2 Štruktúra a počet zamestnancov..... | 41 |
| 4.1.3 Služby ponúkané zákazníkom..... | 41 |
| 4.1.4 Výrobná činnosť..... | 43 |
| 4.2 Hodnotenie efektívnosti agrosubjektu Agref, s.r.o..... | 45 |
| 4.2.1 Majetková a kapitálová štruktúra..... | 45 |
| 4.2.2 Analýza ekonomickej efektívnosti..... | 50 |
| 4.3 Analýza zisku..... | 57 |
| 4.4 Finančná analýza ex post..... | 58 |
| 4.4.1 Ukazovatele aktivity..... | 58 |
| 4.4.2 Ukazovatele rentability..... | 59 |

| | |
|--|----|
| 4.5 Finančná analýza ex ante..... | 61 |
| 4.5.1 Index bonity..... | 61 |
| 4.5.2 CH index..... | 62 |
| 4.6 Diskusia o zistených výsledkoch..... | 63 |
| 5. ZÁVER a návrhy na využitie poznatkov..... | 65 |
| 6. POUŽITÁ LITERATÚRA..... | 68 |
| PRÍLOHY | |

ÚVOD

Poľnohospodárstvo na Slovensku je neodmysliteľnou súčasťou národného hospodárstva a podobne ako ostatné odvetvia je aj poľnohospodárstvo výrazne ovplyvnené makroekonomickým prostredím.

Poľnohospodárstvo má špecifické postavenie, pretože na rozdiel od ostatných sektorov hospodárstva výrazne závisí od klimatických podmienok, má sezónny charakter výroby a je viazané na pôdu. Dlhodobým cieľom agrárnej politiky Slovenska je hospodárne využívanie potenciálu poľnohospodárskej pôdy, disponibilných výrobných zdrojov na výrobu potravín a nepotravinárskych surovín s ohľadom na potreby ochrany krajiny a zachovania vidieckeho osídlenia.

K tomu, aby poľnohospodárstvo zabezpečovalo tieto strategické záujmy je potrebné v stále rastúcej konkurencii a globalizácii svetovej ekonomiky zabezpečiť životaschopnú štruktúru agropotravinárskeho komplexu. Zlepšenie konkurencieschopnosti našich agrosubjektov možno dosiahnuť najmä racionálnou alokáciou výroby, zvyšovaním produktivity, zvyšovaním efektívnosti nákladov a využívaním najmodernejších technických a technologických výtvarov. Efektívne fungovanie poľnohospodárskych podnikov závisí aj od úrovne podnikového manažmentu, ktorý svojimi rozhodnutiami výrazne ovplyvňuje postavenie podniku na trhu.

Efektívnosť je ekonomická kategória, ktorá v sebe sústreďuje hlavné stránky ekonomickej činnosti podniku. Efektívnosť zahŕňa dôležité vzťahy medzi zdrojmi, výrobou a spotrebou. Maximálnu efektívnosť možno dosiahnuť pri poklese spotreby zdrojov a zvýšení objemu výroby. Hlavný charakteristický znak efektívnosti je hospodárnosť, ktorá je spoločným výsledkom dvoch foriem jej zvyšovania, a to účinnej a úspornej. Prejavuje sa v hodnotovej forme ako znižovanie nákladov na výrobu, zvyšovanie rentability podniku, rastom zisku a podobne.

Hlavnou úlohou súčasnej i budúcej etapy rozvoja poľnohospodárstva je preto zvyšovanie ekonomickej efektívnosti. Podniky musia hľadať čo najefektívnejšie, resp. optimálne spojenie výrobných faktorov, teda pôdy, práce a kapitálu. Dlhodobým cieľom je hospodárne využívať potenciál poľnohospodárskej pôdy, disponibilných výrobných a ľudských zdrojov. Nevyhnutným predpokladom pre rozvoj poľnohospodárstva je aj zvýšenie produktivity práce, vybudovanie účinnej marketingovej infraštruktúry pre odbyt produkcie a efektívne využitie národných zdrojov a zdrojov pomoci EÚ, a teda čo najviac sa priblížiť úrovni krajín EÚ.

1. PREHĽAD O SÚČASNOM STAVE RIEŠENEJ PROBLEMATIKY

V ekonomickej teórii ani v hospodárskej praxi sa doteraz nepodarilo zjednotiť názory a definície pojmu efektívnosť. Venuje sa jej nespočetné množstvo autorov. Niektoré názory sa stotožňujú, iné dopĺňajú. Ich rozmanitosť vyplýva z nasledujúceho prehľadu formulácii pojmu efektívnosť u vybraných autorov.

Efektívnosť bol zavedený do ekonomickej teórie v súvislosti so skúmaním vzťahu medzi manažérmi a pracovníkmi. Neskôr sa aplikoval aj na popísanie vzťahu medzi manažérmi a vlastníkmi. Vyjadruje situáciu, kedy existuje rozdiel medzi skutočnými nákladmi a minimálnymi nákladmi dosiahnutelnými pri efektívnom využívaní výrobných faktorov. Odchýlka medzi týmito dvomi hodnotami sa vysvetľuje uvoľnením konkurenčného tlaku na podnik, ktoré mu prekáža v tom, aby bol efektívne riadený. Neefektívnosť sa meria ako pomer medzi prebytočnými a minimálnymi nákladmi. (Šíbl, D. a kol., 2002, s. 217)

Efektívnosť môžeme vyjadrovať ako vzťah naturálnych veličín z hľadiska naturálneho priebehu výrobného procesu. Poukazuje na produktívnosť jednotlivých druhov výrobných faktorov napr. materiálu, práce a pod. (Bielik, P., 1996, s. 80)

Efektívnosť je cnosť, ktorú ekonómovia najviac oceňujú. Tento termín označuje účinnosť, s akou sú používané prostriedky k dosahovaniu cieľov. Efektívnosť nejakého procesu sa môže meniť so zmenami v hodnotách, a napriek tomu, že súvisí so všetkým, akákoľvek zmena akejkoľvek subjektívnej preferencie môže zásadne zmeniť efektívnosť nejakého procesu. Efektívnosť musí byť chápaná ako pomer niečoho k niečomu. (Heyne, P., 1991, s. 122)

Efektívnosť je jedným z kľúčových kritérií hodnotenia výsledkov podniku a vyjadruje mieru, v akej dochádza k napĺňaniu stanovených cieľov a v akej sa vytvárajú podmienky na ich plnenie aj do budúcnosti. Z toho vyplýva, že pri posudzovaní efektívnosti by sa mali brať do úvahy nielen finančné údaje, ale aj nefinančné informácie (vyjadrujúce napríklad mieru spokojnosti zákazníkov s výkonmi daného podniku, mieru inovácie, rast trhového podielu a podobne). (Tumpach, M., 2008, s. 10)

Efektívnosť znamená, že nedochádza k plytvaniu, resp. že zdroje ekonomiky sa využívajú čo najefektívnejšie na uspokojovanie potrieb a požiadaviek ľudí. Presnejšie, ekonomika produkuje efektívne vtedy, keď nemôže produkovať väčšie množstvo jedného statku bez toho, aby produkovala menšie množstvo iného statku – keď je na hranici produkčných možností. (Samuelson, P. A., Nordhaus, W. D., 1992, s. 422)

V najvšeobecnejšom zmysle **efektívnosť** znamená účinnosť. Ekonomickú efektívnosť môžeme vyjadriť ako optimálnu účinnosť zdrojov, prostriedkov a výsledkov pracovnej činnosti ľudí pri využívaní objektívnych zákonov prírody, spoločnosti a myslenia na dosiahnutie spoločensky užitočných cieľov.

Ekonomická efektívnosť na úrovni podniku má dve stánky:

1. účelnosť – hovorí, či sme účelne vynaložili prácu.
2. hospodárnosť – znamená dosiahnutie žiaducich výstupov s minimálnymi vstupmi.

Ekonomická efektívnosť sa hodnotí celou sústavou ukazovateľov, pričom základným je zisk. (Šlosár, R., Šlosárová, A., Majtán, S., 2002, s. 48)

1.1 Charakteristika hospodárnosti a efektívnosti

Medzi efektívnosťou a hospodárnosťou existuje tesný vzťah vzájomného pôsobenia a podmienenosti.

Prvým základným kvalitatívnym kritériom procesu výroby a nákladovosti je **hospodárnosť**. Princíp hospodárnosti zdôrazňuje také hľadiská priebehu výroby, pri ktorých sa preferuje racionálne využívanie vynaložených výrobných faktorov, a teda racionálna výška vynaložených nákladov.

Hospodárnosť, ako racionálne vynaloženie nákladov sa vo vnútornom transformačnom procese presadzuje v dvoch rovnocenných a vzájomne sa prelínajúcich rovinách:

- ❖ **úspornostná forma hospodárnosti**, ktorá vychádza z predpokladu, že cieľom je vyprodukovať určitý objem konečných výkonov. V tomto prípade sa pozornosť sústreďuje na minimalizáciu nákladov na daný, predpokladaný objem výroby.
- ❖ **účinnostná forma hospodárnosti**, ktorá vychádza z predpokladu, že podnik má k dispozícii určitý rozsah výrobných faktorov. Pozornosť sa sústreďuje na maximalizáciu efektov získaných z danej výške vynaložených nákladov. (Bielik, P., 1996, s. 79)

Kritérium hospodárnosti sa využíva pri posudzovaní miery využitia ekonomických zdrojov podniku. Tá je závislá jednak od schopnosti zabezpečiť ekonomické zdroje v požadovanom rozsahu a kvalite čo najlacnejšie (v tomto prípade ide o finančnú hospodárnosť), a jednak od schopnosti transformovať tieto zdroje na čo najvyšší objem požadovaných výstupov (tzv. produkčná hospodárnosť). (Tumpach, M., 2008, s. 10)

Hospodárnosť meriame pomocou nákladov, nie však ukazovateľom celkových nákladov, ale ukazovateľom pomerovým, t.j. nákladmi na jednotku produkcie. Pri úspornej forme hospodárnosti sa rast hospodárnosti dosiahne tak, že na jednotku produkcie pripadá menej nákladov t.j. priemerné náklady na jednotku klesajú. Pri účinnostnej forme sa rovnaký rozsah celkových nákladov rozdeľuje do väčšieho objemu vyrobenej produkcie, došlo fakticky k úspore nákladov, tzn. účinnosťná forma sa premenila na úspornosťnú.

*Druhým základným kvalitatívnym kritériom výrobného a nákladového procesu je **efektívnosť**.* Na rozdiel od hospodárnosti nezahrňuje len vnútornú racionalitu využívania výrobných faktorov, ale vnáša do hodnotenia i požiadavku účelnosti dosiahnutej produkcie. Prejavuje sa ako vzťah, v ktorom medzi sebou porovnávame vynaložené naturálne a hodnotové vstupy a dosiahnuté naturálne a hodnotové efekty. (Bielik, P., 1996, s. 79)

Medzi **efektívnosťou** a **hospodárnosťou** existuje tesný vzťah vzájomného pôsobenia a podmienenosti. V prípade, že nie je dosiahnutá optimálna hospodárnosť, existujú rezervy aj v efektívnosti. Naproti tomu, ak sa dosahujú kritériá hospodárnosti, ale daný výrobný systém dosahuje nedostatočné hodnoty efektívnosti, vtedy sa dostatočne nerešpektuje vonkajšia stránka kritériá ekonomickej racionality. (Janout, J., 1989, s. 39)

Pri skúmaní otázok **ekonomickej efektívnosti** je potrebné odpovedať na otázku, v akom vzťahu sa vyvíja celkový výsledný efekt (výstup) podniku k vynaloženým nákladom (vstupom) na jednej strane a k rozsahu a štruktúre trhu na druhej strane. Ekonomická efektívnosť je teda jednotou účinnosti a účelnosti. Schematicky je podstata ekonomickej efektívnosti znázornená na obrázku č.1.

Obr.1: **Ekonomická efektívnosť**

| | | | |
|----------|------------|----------|-----------|
| Účelnosť | SP.POTREBY | Účinnosť | Úspornosť |
| | VÝSTUPY | | |
| | VSTUPY | | |

Účinnosť je niekedy označovaná aj ako ekonomická efektívnosť v užšom zmysle, hospodárnosť alebo výrobnno-ekonomická efektívnosť. Pri posudzovaní účinnosti vychádzame hlavne z posudzovania stupňa využitia a účinnosti výrobných zdrojov (pracovných, materiálnych aj finančných), ktoré podnik vlastní a ktoré používa, obnovuje a rozširuje. Účinnosť sa vyjadruje vzťahmi vstupov a výstupov (vyrobená produkcia, poskytnuté práce a služby) reprodukčného procesu poľnohospodárskeho podniku.

Účelnosť, resp. spoločenská užitočnosť je charakterizovaná vzťahmi medzi výstupmi a objemom a štruktúrou dopytovej stránky trhu. Pri skúmaní účelnosti podniku sa zameriavame na stupeň uspokojovania potrieb spotrebiteľov (domácností), výrobkami, službami podniku. Účelnosť je prvoradým princípom ekonomickej efektívnosti. Ak napr. poľnohospodársky podnik vyrába výrobky, ktoré na trhu nenájdu spotrebiteľa, tak výroba je neúčelná. Spotrebované výrobné faktory sa vynaložili na výrobu nepotrebných výrobkov a z toho vyplýva, že výroba je tiež nehospodárna, neefektívna. (Bielik, P., 1996, s. 80)

1.2 Výnosy, náklady a výsledok hospodárenia

Výnosy a náklady sú základnými ekonomickými kategóriami podniku, ktoré bezprostredne rozhodujú o tom, či podnik dosiahne výsledok hospodárenia v jeho kladnej, alebo zápornej podobe. (Bielik, P., Gurčík, L., Dvořák, M., Blcháč, J., 2002, s. 56)

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 úhrade. Rozlišovanie a analýza výnosov z podnikového hľadiska má pre prácu manažéra svoj význam. Do popredia vystupuje najmä bilančné chápanie výnosov, t.j. ich triedenie na:

- výnosy realizované cez tržby za predané výrobky a služby,
- výnosy z mimoriadnych činností, realizované vo forme prijatých pokút, penálov, nájomného a pod.,

- o výnosy vnútropodnikové, ktoré v podniku súvisia so zmenou dokončenej a nedokončenej výroby, aktivovaním investícií a materiálu, a pod.

Efektívnosť podniku je okrem úrovne cien a využitia majetku silne ovplyvnená nákladmi, vynaloženými na určité výkony (činnosti) podniku. **Náklady** sa najčastejšie charakterizujú ako v peniazoch vyjadrená spotreba prostriedkov (materiálu, strojov) a práce v súvislosti s účelovo uskutočňovanou činnosťou podniku. Čiže je to účelová spotreba výrobných činiteľov v peňažnom vyjadrení.

Rozdiel medzi výnosmi a nákladmi tvorí **výsledok hospodárenia** podniku. Ak prevyšujú výnosy náklady, ide o zisk, ak prevyšujú náklady výnosy, ide o stratu. (Bielik, P., Bandlerová, M., Belica, D., Šimo, D., 2001, s. 52)

Výnosy sú peňažnou čiastkou, ktorú podnik získal zo svojich činností za určité účtovné obdobie. Sú to aktivované náklady, t.j. výkony ocenené zložkami vynaloženého majetku, alebo realizačnými cenami, ktoré okrem sprostredkovaných faktorov obsahujú aj očakávané efekty. Výnosy môžeme členiť na tzv. externé (podnikové) výnosy, ako aj interné (vnútropodnikové) výnosy, ktoré súvisia s objemom výkonov uskutočnených v konkrétnom vnútropodnikovom útvare.

Náklady sú finančné prostriedky vynaložené na zabezpečenie konkrétnych výrobkov, prác a služieb ako výsledkov (výstupov) výrobného resp. obchodného procesu. Náklady sú teda spotrebované výrobné faktory, ocenené v peňažných jednotkách. (Gurčík, Ľ., 2004, s. 125)

Zisk je rozdiel medzi výnosmi a nákladmi. Z toho sa odvíjajú dva spôsoby jeho zvyšovania t.j. cestou znižovania nákladov a zvyšovania výnosov. Obidve veličiny rovnako ako samotný zisk sú vysoko komplexné veličiny a sú ovplyvňované ďalšími činiteľmi. Je to predovšetkým produktivita práce, materiálová a odpisová náročnosť, ceny vstupov a výstupov, úroveň daní a finančných nástrojov a pod. (Bielik, P., Gurčík, Ľ., Dvořák, M., Blcháč, J., 2002, s. 90)

1.3 Meranie a hodnotenie ekonomickej efektívnosti

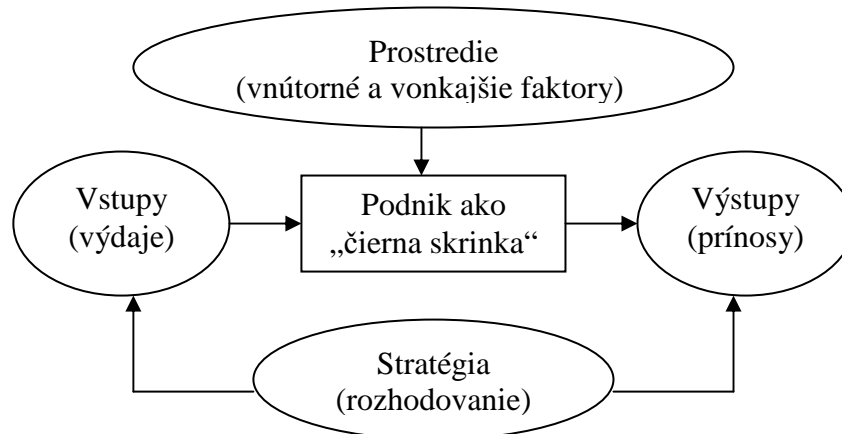
Pri hodnotení efektívnosti je potrebné zodpovedať na 2 základné otázky:

1. Aký je vzťah výsledkov hospodárskej činnosti k nákladom na výrobné činitele?
2. Či vyprodukované outputy budú mať na trhu odberateľov?

Závisí to od dosiahnutej úrovne rozvoja výrobných činiteľov a od stupňa ich využívania. (Šíbl, D. a kol., 1991, s. 46 - 47)

Efektívnosť môžeme skúmať modelom transformácie vstupov na výstupy za podmienok pôsobenia vnútorných a vonkajších transformačných faktorov, ktoré sa podieľajú na ovplyvňovaní efektívnosti tejto transformácie. Konceptia tohto modelu je zobrazená na obrázku č.2.

Obr.2: **Koncepcná schéma modelu efektívnosti**



Uvedeným modelom je možné riešiť niekoľko úloh spojených s riešením problematiky efektívnosti. Najčastejšie sa tu hľadá odpoveď na otázku:

„Ako máme riadiť rozvoj, aby sme s obmedzenými výdajmi dosahovali čo najvyššie prínosy pre podnik?“

„Aké majú byť vstupy, aby sme dosiahli požadované prínosy?“

Odpovede na uvedené otázky je potrebné hľadať na strane vstupov modelu, ktoré by mali byť pri dosahovaní efektívnosti minimalizované, tak aj na strane výstupov, ktoré by mali byť samozrejme maximalizované. Rozhodujúce je potom hľadať hodnoty parametrov (faktorov) ovplyvňujúcich túto transformáciu. (Molnár, Z., 2001, s. 18)

Meranie a hodnotenie ekonomickej efektívnosti podnikov je založená na vytváraní ukazovateľových sústav, ktoré obsahujú syntetické, ale aj parciálne ukazovatele, ktoré umožňujú posúdiť, či podnik je, alebo nie je efektívne hospodáriacim podnikom, či je schopný samofinancovania a samostatného ekonomického rozvoja.

Účelnosť podniku hodnotíme podľa plnenia jeho funkcie. Analyzujeme, či podnik vyrába výrobky a poskytuje služby v takom objeme, sortimente a kvalite, aby v maximálnej miere uspokojovali potreby trhu. Otázne však je, ako hodnotiť mieru plnenia funkcie podniku, či mieru plnenia jeho čiastkových funkcií (výrobnej, podnikateľskej, obchodnej, finančnej,

sociálnej). Priame kvantitatívne hodnotenie plnenia funkcie nie je možné, preto ju hodnotíme zjednodušene, prípadne sprostredkovane. Napr. pri hodnotení plnenia výrobných funkcií analyzujeme zásoby hotových výrobkov, hodnotíme technickú a estetickú úroveň vyrábaných výrobkov. Ak hodnotíme mieru plnenia sociálnej funkcie, analyzujeme vývoj priemerných miezd. Zároveň pre hodnotenie využívame aj ukazovateľov fluktuácie, úrazovosti, a pod.

Účinnosť podniku hodnotíme na základe vzťahu výstupných a vstupných veličín podniku. Pri hodnotení ekonomickej efektívnosti vyjadrujeme vstupy a výstupy v hodnotovom vyjadrení. Možno však hodnotiť aj efektívnosť sociálneho systému podniku, efektívnosť výrobného systému a ďalších. Aj takéto prístupy k hodnoteniu efektívnosti sú potrebné, aj tu vychádzame z hodnotenia účelnosti a účinnosti, podstatný rozdiel je však v merných jednotkách na vyjadrenie vstupov a výstupov.

Pri meraní a hodnotení efektívnosti podniku využívame najmä hodnotové a naturálne vyjadrenie vstupov a výstupov, ale aj ich účelnú kombináciu. (Bielik, P., 1996, s. 81)

Ukazovatele efektívnosti

Kritérium efektívnosti vyjadrujeme pomocou ekonomických ukazovateľov. Ukazovatele majú poskytovať dostatok potrebných informácií, preto musia byť jasné, zrozumiteľné. Vyžaduje sa ich presná charakteristika a metodický spôsob výpočet. Ďalej je nutné, aby boli ukazovatele porovnateľné (časové obdobie, obsah, MJ,...), ľahko a rýchlo spracovateľné (pomocou výpočtovej techniky).

Pri meraní efektívnosti sa užívajú syntetické a analytické ukazovatele. Syntetický ukazovateľ je charakteristický vysokým stupňom všeobecnosti. Vyjadruje pôsobenie väčšieho počtu faktorov na hospodársky jav. Informuje o celkovom stave, súhrnnom výsledku, vývojových tendenciách. Jeho nevýhodou je, že skrýva vplyv jednotlivých činiteľov. Analytické ukazovatele informujú o čiastkových procesoch a faktoroch, ktoré celkový stav ovplyvnili, charakterizujú len jednu stránku kritéria, nás informujú o veľkosti vplyvu činiteľov na zmenu efektívnosti. Neumožňujú však robiť závery o celkovej efektívnosti a preto je nevyhnutné používať obidve skupiny ukazovateľov. (Gurčík, L., 2004, s. 37)

Analýza efektívnosti si vyžaduje existenciu vhodných ukazovateľov, ktoré zodpovedne zobrazia úroveň transformačného procesu. Podľa miery kompletnosti, s akou zobrazujú podnikové vstupy, rozlišujeme analytické a syntetické ukazovatele efektívnosti.

Analytické ukazovatele efektívnosti sú také, pri ktorých sa podnikové vstupy vymedzujú čiastkovo. Môžu mať rozličnú podobu, napr.:

- pracovná sila, dlhodobý hmotný majetok, materiál, energia – zohľadnené sú iba niektoré z vnútorných činiteľov,
- podnikové náklady, do ktorých sa premieta spotreba DHM, zásob, energie, pracovných síl atď.

Druhou veličinou, ktorú potrebujeme pre konštruovanie analytických ukazovateľov efektívnosti, sú podnikové výstupy. Najčastejšie ich reprezentuje objem výroby, ktorý možno vyjadriť pomocou rôznych ukazovateľov, ako sú tržby, výnosy, pridaná hodnota atď. Za finančný výstup podniku sa považuje výsledok hospodárenia – teda zisk (strata).

Príkladmi tejto skupiny ukazovateľov môžu byť ukazovatele:

- o produktívnosti (účinnosti) – produktivita práce pracovníka
 - účinnosť dlhodobého hmotného majetku
 - účinnosť zásob
- o náročnosti – náročnosť výroby (výnosov) na materiálovú spotrebu
 - nákladovosť výroby
- o nákladová rentabilita

Integrálny ukazovateľ efektívnosti – možno ho skonštruovať tak, že pomocou vhodných matematicko–štatistických metód zhrnieme súbor použitých analytických ukazovateľov efektívnosti.

Syntetické ukazovatele efektívnosti – za syntetické považujeme také ukazovatele, pri ktorých sú podnikové vstupy vyjadrené komplexne, napr.:

- o rentabilita celkového kapitálu
- o rentabilita vlastného kapitálu
- o alebo ich rôzne modifikácie uvažujúce s pasívami, aktívami

Vypovedacia schopnosť týchto ukazovateľov je bohatá. Citlivo reagujú na zmeny v spotrebe i viazanosti výrobných činiteľov, na zhodnotenie vecných aj finančných zdrojov podniku. Ich úroveň a vývoj ovplyvňuje množstvo analytických súvislostí a výsledkov. Syntetické ukazovatele ich integrujú, zjednocujú, zovšeobecňujú. Preto im tiež hovoríme zovšeobecňujúce ukazovatele. (Zalai, K. a kol., 2004, s. 186)

Ukazovatele, ktorými hodnotíme ekonomickú efektívnosť podniku sú v podstate ukazovateľmi účinnosti. Mali by umožniť merať existujúcu úroveň, ale najmä dynamiku

ekonomickej efektívnosti. Za rozhodujúce (kriteriálne) ukazovatele pre hodnotenie ekonomickej efektívnosti považujeme zisk, rentabilitu a čistú produkciu.

Dynamiku efektívnosti možno hodnotiť pomocou vyčíslenia absolútnych prírastkov kriteriálnych ukazovateľov, miery ich prírastku a indexu ich rastu. Ide napríklad o vyčíslenie absolútneho prírastku zisku /Z/, miery prírastku zisku /MZ/ a index rastu /I_z/.

$$Z = Z_{\text{bežný}} - Z_{\text{min.obdobia}}$$

$$MZ = Z / Z_{\text{min.obdobia}} = (Z_{\text{bežný}} - Z_{\text{min.obdobia}}) / Z_{\text{min.obdobia}}$$

$$I_z = Z_{\text{bežný}} / Z_{\text{min.obdobia}}$$

Uvedené ukazovatele sú vhodné pre hodnotenie dynamiky efektívnosti podniku. Nedajú sa využiť pre medzipodnikové porovnávanie z dôvodu rôznorodých výrobných a ekonomických podmienok. (Bielik, P., 1996, s. 81)

Základným vzťahom efektívnosti je vzťah medzi výstupom a vstupom. Každý výstup je efektívny vtedy, ak je väčší alebo rovný ako 1. Ak je menší ako 1 proces je neefektívny.

$$E = \text{výstup (efekt)} / \text{vstup (náklad)}$$

$$Z = \text{VÝSTUP} - \text{VSTUP}$$

Zisk je rozdiel medzi výstupom a vstupom. Ak je dosiahnutá strata, potom výrobný proces prebiehal neefektívne. Súčasne nám celý tento proces poukazuje na vzájomnú súvislosť hospodárnosti a efektívnosti. Z pohľadu výrobného procesu efektívnosť je vyššia kategória ako proces hospodárnosti. Ak sú efekty konštantné je predpoklad rastu zisku. (Bielik, P., Gurčík, L., Dvořák, M., Blcháč, J., 2002, s. 136)

Tvorba ukazovateľových sústav

Medzi skupinami ukazovateľov pre hodnotenie zvolenej problematiky hospodárskej činnosti sú určité logické a kvantitatívne väzby. Ak je tomu tak, vtedy hovoríme o sústave ukazovateľov.

V praxi sa vytvorili na základe rôznych spôsobov kombinácie jednotlivých ukazovateľov **tri základné sústavy ukazovateľov:**

- ❖ **paralelná sústava** – ukazovatele a ich skupiny sú zoradované vedľa seba, nakoľko sú na významovo rovnakej úrovni, vznikajú tak funkčné skupiny podľa jednotlivých oblastí (napr. oblasť odbytu, výroby).
- ❖ **pyramídová sústava** – je typická tým, že vrcholový ukazovateľ pyramídy, ktorý má pre určitú oblasť hodnotenia maximálne syntetický charakter, je v prvom a v ďalších stupňoch rozkladu postupne detailizovaný v podobe analytických ukazovateľov. Medzi analytickými ukazovateľmi sú matematické väzby, pomocou ktorých sú spájané s ukazovateľom nachádzajúce sa o stupeň rozkladu nižšie. Vrcholový ukazovateľ môže byť vyjadrený absolútnymi alebo relatívnymi mernými jednotkami a prvý stupeň rozkladu môže obsahovať dva a viac ukazovateľov so svojimi vlastnými vetvami rozkladu.
- ❖ **maticová sústava** – vzniká vertikálnou a horizontálnou kombináciou ukazovateľov. (Gurčík L., 2004, s. 37)

Meranie úrovne efektívnosti podnikov zabezpečujeme **maticovou sústavou ukazovateľov**, ktorá je založená z paralelne usporiadaných ukazovateľov do štyroch podsústav, podľa ich podobného charakteru. Táto sústava ukazovateľov obsahuje vedľa seba ukazovatele s rôznou mierou komplexnosti a tým aj vypovedacej schopnosti. Je sústavou otvorenou a prispôsobivou na zmenené podmienky v ekonomickom prostredí. Skladá sa zo štyroch kvadrantov:

- ❖ **prvý kvadrant** – obsahuje ukazovatele efektívnosti v užšom slova zmysle. Je základným (najdôležitejším) kvadrantom, ktorý obsahuje ukazovatele:

- rentability práce (R_P)
- rentability výrobných fondov (R_{VF})
- rentability nákladov (R_N)
- produktivity práce (P_P)
- využitia výrobných fondov (V_{VF})
- využitia nákladov (V_N)

- ❖ **druhý kvadrant** – obsahuje ukazovatele vzťahov medzi vstupnými veličinami podniku. Z tejto množiny sa najčastejšie využívajú ukazovatele:

- fondovej vybavenosti pracovníka (DHM/P)
- rýchlosť obratu jednorazových nákladov (N/DHM), ktorý vyjadruje rýchlosť prenosu jednotkových nákladov do hodnoty výrobkov prostredníctvom nákladov

❖ **tretí kvadrant** – obsahuje ukazovatele vzťahov medzi výstupnými veličinami podniku. Používame tu ukazovatele:

-rentability výroby (R_v), ktoré hovoria o podiele zisku pripadajúceho na jednotku výroby v naturálnom alebo hodnotovom vyjadrení

❖ **štvrtý kvadrant** - obsahuje ukazovatele vzťahov medzi výstupnými veličinami podniku. Pri hodnotení najčastejšie používame ukazovatele:

-fondovej náročnosti výroby a výkonov (výnosov), ktoré vyjadrujú náročnosť jednotky výroby na jednorazové náklady

-ukazovatele nákladovosti, ktoré vypovedajú o podiele celkových nákladov na jednotku výroby, či 1 Sk výkonov (výnosov)

Obr.3: Maticová sústava ukazovateľov

| | | Výstupy | | | Vstupy | | |
|---------|----|--------------------------|------|------|------------------------|------|------|
| | | Z | Q | V | P | DM | N |
| | | Ukazovatele efektívnosti | | | Vzťahy medzi vstupmi | | |
| Vstupy | P | Z/P | Q/P | V/P | 1 | DM/P | N/P |
| | DM | Z/DM | Q/DM | V/DM | P/DM | 1 | N/DM |
| | N | Z/N | Q/N | V/N | P/N | DM/N | 1 |
| | | Vzťahy medzi výstupmi | | | Ukazovatele náročnosti | | |
| Výstupy | Z | 1 | Q/Z | V/Z | P/Z | DM/Z | N/Z |
| | Q | Z/Q | 1 | V/Q | P/Q | DM/Q | N/Q |
| | V | Z/V | Q/V | 1 | P/V | DM/V | N/V |

Vysvetlenie skratiek:

Z – výsledok hospodárenia, zisk

Q – výroba (produkcia)

V – výnosy

N – náklady

P – priemerný počet pracovníkov

DM – dlhodobý majetok

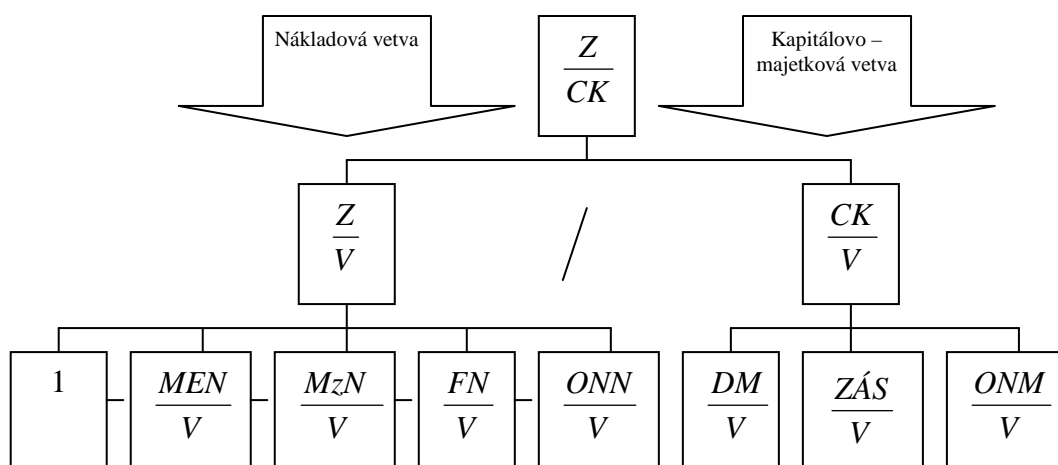
Pyramídová sústava ukazovateľov je hierarchickým usporiadaním ukazovateľov pre meranie ekonomickej efektívnosti podniku. Zobrazuje vzťahy medzi príčinami a účinkami, úroveň a vývoj efektívnosti. Postavenie ukazovateľa v pyramíde zároveň ukazuje jeho syntetický, či analytický charakter. Syntetický ukazovateľ je súčasťou vrcholovej hierarchickej úrovne a je výslednicou pôsobenia viacerých príčinných súvislostí. Analytický ukazovateľ je situovaný do nižších hierarchických úrovní pyramídy a má menšiu vypovedaciu schopnosť ako syntetický ukazovateľ.

Pyramídová sústava ukazovateľov vzniká vertikálnym a horizontálnym rozkladom syntetického ukazovateľa do viacerých hierarchických úrovní analytických ukazovateľov. Vrcholom pyramídy môže byť niektorý zo syntetických ukazovateľov, ktorý spĺňa úlohu kritériálneho ukazovateľa. Pyramídová sústava ukazovateľov má určité výhody a nevýhody, ktoré sa prejavujú pri jej praktickom využití.

Jej výhodou je vzájomná prepojitelnosť ukazovateľov. Zároveň je treba si uvedomiť, že ide o čiastočne zjednodušené väzby, ktoré je možné postihnúť elementárnymi matematickými operáciami. V pyramíde sa pracuje iba s takými ukazovateľmi, ktoré je možné jednoducho rozkladať.

Do pyramídy sú zaraďované iba také ukazovatele, ktoré je možné jednoznačne „previesť“ na vrcholový syntetický ukazovateľ. Ide najmä o ukazovatele hospodárskych výsledkov, v ktorých sa prejavuje tak viazanosť ako aj spotreba nákladov. (Bielik, P., 1996, s. 83)

Obr.4: Pyramídová sústava ukazovateľov znázorňujúcich rozklad rentability celkového kapitálu



1.4 Podnikateľská analýza

Význam pojmu analýza znamená rozloženie nejakého celku na jeho časti, na zložky, na prvky z ktorých sa skladá.

Podnikateľskej analýze sa podrobuje mnoho statických i dynamických javov od celkom jednoduchých až po veľmi zložité. Analyzujú sa východiskové podmienky podnikateľskej činnosti, jej priebeh i jej výsledky. Skúmajú sa faktory, príčiny a okolnosti, ktoré túto činnosť ovplyvňujú. Hľadajú sa odchýlky skutočného priebehu činnosti od plánovaného vývoja a tieto odchýlky sa vysvetľujú príčinami, ktoré ich spôsobili, so zámerom želané odchýlky v budúcnosti rozšíriť a neželané odchýlky zamedziť alebo aspoň obmedziť.

Všeobecný postup pri vykonávaní analýz

Práce spojené s vykonávaním analýz je potrebné logicky usporiadať tak, aby ich výsledkom bola kvalitná analýza, ktorá nielen precízne analyzuje doterajší stav, ale taktiež prostredníctvom opatrení prináša cesty k prosperite analyzovaného javu.

Postup pri analýzach môžeme rozdeliť do nasledujúcich, chronologicky na seba nadväzujúcich častí:

1. prípravné práce

Ich obsah a rozsah závisí od zložitosti analýzy a obťažnosti dosiahnutia stanoveného cieľa. Táto činnosť je nezriedka prácnejšia a namáhavejšia než samotná analýza a môžeme ju rozdeliť do nasledujúcich krokov:

- stanovenie cieľa analýzy,
- voľba metodického postupu pre dosiahnutie cieľa analýzy,
- zostavenie plánu analytickej činnosti,
- zber podkladových údajov, vrátane ich kontroly a triedenia.

2. vlastná analýza

Na základe stanovených metód posudzujeme príčiny, závislosti, základné a dielčie činitele, ktoré ovplyvnili dosiahnuté výsledky.

3. súhrnná záverečná časť vrátane prijatých opatrení

Úlohou záverečnej časti analýzy je zhrnúť všetky závažné momenty, klady a nedostatky v skúmanej oblasti a navrhnúť opatrenia ako mobilizovať rezervy, ako likvidovať nedostatky a pod. Návrhy opatrení musia byť konkrétne, adresné a termínované, vrátane predikcie vybraných ukazovateľov, ktoré by mali byť ich očakávaným výsledkom. Konečným

výstupom vykonanej analýzy je písomná, záverečná správa, ktorá by mala byť stručná výstižná a prehľadná (využitie tabuliek a grafov). (Gurčík, L., 2004, s. 33-34)

1.4.1 Finančná analýza

Finančná analýza patrí medzi priority finančného hospodárenia podnikov. V jej popredí záujmu je sledovanie finančných tokov hotovosti, tvorby a použitia zisku podniku. Finančný manažment zdôrazňuje orientáciu riadenia podniku na zabezpečenie trvalej platobnej schopnosti, ktorá je prvoradou podmienkou existencie podniku. V tejto súvislosti podmieňuje všetky rozhodnutia kritériom dopadu na solventnosť podniku, jeho finančnú a kapitálovú štruktúru. Finančná analýza rekapituluje a hodnotí výsledky podniku, identifikuje a kvantifikuje činitele, ktoré ich determinovali a prolonguje dosiahnuté výsledky do návrhu opatrení, ktorých realizácia má zabezpečiť dosiahnutie podnikových cieľov. (Bielik, P., Gurčík, L., Gajdoš I., 2003, s. 50-51)

Finančná analýza je rozbor údajov, ktorých prvotným a hlavným zdrojom je finančné účtovníctvo. Dominujúcim zmyslom finančnej analýzy je dospieť k určitým záverom o celkovej hospodárskej a finančnej situácii podniku a poskytnúť manažmentu podniku podklady pre rozhodovanie. Túto činnosť by sme mohli rozdeliť do nasledujúcich postupových oblastí výkonu analýzy:

- ❖ **Prvá oblasť** analytickej činnosti pozostáva z rozboru vykazovaných účtovných údajov získaných predovšetkým z výkazov finančného účtovníctva a na dielčie prvky, ktoré vplývajú na celkový výsledok podnikateľskej činnosti podniku.
- ❖ **Druhá oblasť** zahŕňa kombináciu jednotlivých faktorov podnikateľskej činnosti, vzťahy medzi nimi a vzájomné súvislosti.
- ❖ **Tretou oblasťou** analytickej činnosti je interpretácia záverov, ktoré môžeme chápať ako súhrnné hodnotenie finančnej situácie podnikateľského subjektu, ktoré umožňujú prijímať opatrenia pri riadení hospodársko-ekonomickej činnosti podniku.

Informácie potrebné pre vypracovanie analýzy o finančnom stave podniku môžeme v zásade rozdeliť na externé a interné.

Medzi *externé informácie* môžeme zahrnúť informácie typu oficiálnych správ Štatistického úradu SR, rezortné správy hodnotiace hospodársko-ekonomickú situáciu podnikov, rôzne

štúdie, výhľadové plány, záväzné rezortné smernice, správy hodnotiace situáciu na burzách, aukciách a pod.

Interné informácie – ich hlavným zdrojom je vnútro podniková evidencia a vnútro podnikové výkazníctvo. V podnikoch, v ktorých je vedené podvojný účtovníctvo sú za základ zdrojov finančnej analýzy všeobecne považované ich tri hlavné zdroje. Jedná sa o súvahu, výkaz ziskov a strát a prehľad o peňažných tokoch. Všetky tieto výkazy sú súčasťou účtovnej závierky podniku. V podnikoch, ktoré vedú jednoduché účtovníctvo takýmito zdrojmi sú výkaz o majetku a záväzkoch a výkaz o príjmoch a výdavkoch.

Finančná situácia podniku sa posudzuje pomocou sústavy finančných ukazovateľov, ktoré musia byť usporiadané a konštruované tak, aby odrážali všetky dôležité stránky finančnej situácie. Používajú sa na to pomerové finančné ukazovatele, ktoré sa prevažne vytvárajú pomocou absolútnych, logicky súvisiacich ukazovateľov.

V praxi sa používajú ukazovatele s najvyššou vypovedajúcou schopnosťou. Sú to:

- ❖ **ukazovatele likvidity** – vyjadrujú schopnosť podniku uhradiť včas svoje záväzky voči všetkým dodávateľom (veriteľom).
- ❖ **ukazovatele aktivity** – poukazujú na efektívnosť využívania aktív.
- ❖ **ukazovatele rentability** – vyjadrujú pomer dosiahnutého efektu k prostriedkom vynaloženým na jeho dosiahnutie.
- ❖ **ukazovatele zadĺženosti** – vyjadrujú aký objem cudzieho kapitálu sa podieľa na krytí majetku podniku.
- ❖ **ukazovatele trhovej hodnoty podniku** – dávajú do pomeru trhovú cenu akcií podniku k ich výnosom alebo účtovnej hodnote akcií podniku.

Progresívny prístup finančného manažmentu nevyžaduje len analyzovať, no tiež aj predvídať finančnú situáciu podniku. Z tohto aspektu hovoríme o:

Finančná analýza ex post – hodnotí súčasnú a predchádzajúcu (minulú) finančnú situáciu. Predpokladom pre ňu sú teda ukazovatele charakterizujúce už uskutočnené hospodársko-ekonomické javy. Odhaľuje príčiny dosiahnutých výsledkov a jej závery sú využívané v ďalšom finančno-ekonomickom riadení.

Finančná analýza ex ante – je nositeľom prognózovaných finančno-ekonomických výsledkov podniku v budúcnosti. (Gurčík, L., 2004, s. 73)

1.5 Možnosti zvyšovania ekonomickej efektívnosti

Existujú iba dve cesty ku **zvyšovaniu výkonu**: buď sa stanete vo vašom odbore výrobcom, ktorý má najnižšie náklady, alebo budete diferencovať svoj výrobok spôsobom, ktorý kupujúci ocenia do tej miery, že budú platiť vysokú cenu, aby tieto výhody získali. (Bowman, C., 1995, s. 49)

Zvyšovanie ekonomickej efektívnosti podniku je hlavnou úlohou súčasnej a budúcej etapy rozvoja. Rast ekonomickej efektívnosti závisí od viacerých faktorov. Množinu faktorov, ktoré významne ovplyvňujú dynamiku ekonomickej efektívnosti, možno rozčleniť podľa nasledujúcich hľadísk:

1. druhy nákladov a zdrojov výroby (zdroje zvýšenia efektívnosti) – v rámci ktorej možno vymedziť nasledovné cesty zvyšovania ekonomickej efektívnosti:

- a) Úspory živej práce a racionálne využívanie pracovných zdrojov sa dosahuje najmä zvyšovaním produktivity práce. Jej rast je podmienený zvyšovaním technicko-organizačnej úrovne výroby, mechanizáciou, automatizáciou a robotizáciou výrobného procesu, zdokonaľovaním organizácie výrobných a nevýrobných činností a vytváraním vhodného pracovného prostredia. Nevyhnutným predpokladom rastu produktivity práce je aj rast kvalifikácie pracovníkov.
- b) Úspory zhmotnenej práce sa dosahujú znižovaním fondovej náročnosti výroby, znižovaním jej materiálnej a energetickej náročnosti. Znižovanie fondovej náročnosti možno dosiahnuť dokonalejším využívaním jednotlivých skupín dlhodobého majetku (rast extenzívneho, intenzívneho a celkového využitia dlhodobého hmotného majetku) a dokonalejším využívaním obežného majetku (najmä zásob). Znižovanie materiálnej a energetickej náročnosti výroby sa dosahuje zavádzaním nových progresívnych a výkonných technológií a výrobných postupov s nižšou spotrebou materiálu a energie, ale aj výrobou nových výrobkov, s rovnakými či vyššími úžitkovými vlastnosťami, ktoré sú materiálovo a energeticky menej náročné. Vzájomný vzťah medzi živou a zhmotnenou prácou je základným princípom zlacňovania výroby cestou rastu produktivity práce.

Efektívne využívanie prírodných zdrojov (najmä pôdy a klimatických podmienok) súvisí s prednostným využívaním domácich surovinových zdrojov energie a využívaním takých výrobných procesov, ktoré majú čoraz menší dopad na životné prostredie.

2. základné smery rozvoja a zdokonaľovanie výroby – možno vymedziť nasledovné cesty rastu ekonomickej efektívnosti:

- a) Najdôležitejšou cestou je urýchľovanie vedecko-technického rozvoja a jeho využívanie vo výrobe. Ide tu buď o racionalizáciu existujúcich výrobných postupov, ktorej výsledok sa prejaví rastom hospodárnosti a kvality výroby, alebo ide o rozsiahlu a náročnú inováciu, spočívajúcu v zavedení nových technológií (napr. biotechnológií) vo výrobe nových výrobkov vysokej kvality.
- b) Aj zdokonaľovanie foriem štruktúry a organizácie výroby, uplatňovanie racionálnej koncentrácie, kombinácie, špecializácie a kooperácie výroby predstavuje významnú cestu rastu ekonomickej efektívnosti.
- c) Vhodná plošná veľkosť podnikov aj ich diverzifikácia je jednou z ciest zvyšovania ekonomickej efektívnosti. Racionálna územná organizácia ovplyvňuje nielen hospodárnosť dopravných činností, ale vytvára aj predpoklady pre rozvoj územných celkov.
- d) Uplatňovanie foriem účinnej hmotnej stimulácie práce sú taktiež významnými cestami rastu ekonomickej efektívnosti. Napr. účinná hmotná stimulácia pracovných kolektívov a jednotlivcov na zvyšovanie hospodárnosti, kvality, na urýchlennom zavádzaní vedecko-technických poznatkov do výroby je súčasťou rastu ekonomickej efektívnosti podnikov.

3. miesto realizácie faktorov v sústave riadenia výroby – súvisí s odhaľovaním ciest rastu ekonomickej efektívnosti. Ide o cesty rastu celého národného hospodárstva, odvetví, podnikov a vnútro podnikových organizačných jednotiek.

Najväčší vplyv na rast ekonomickej efektívnosti podnikov sa realizuje v prvej a druhej skupine faktorov. Rast ekonomickej efektívnosti je determinovaný súčasným využívaním viacerých ciest a možností. (Bielik, P., 1996, s. 83-84)

Zvyšovanie efektívnosti výroby je v súčasných podmienkach bezprostredne spojené s nákladmi. V konkrétnom slova zmysle ide o dosahovanie maximálneho objemu výkonov s minimom spotreby prostriedkov a práce. Pritom cieľom je jednotka produkcie vyrobená pri najnižších nákladoch. Každý podnik znížením nákladov nepriamo zvyšuje zisk. (Zoborský, I. M., 2001, s. 149)

Rast efektívnosti môžeme zabezpečiť dvomi spôsobmi:

1. rastúcimi výstupmi pri klesajúcich konštantných, alebo pomalšie rastúcich vstupoch (môžeme ňou zväčšovať efektívnosť každý rok). Tento spôsob je racionálnejší, dosah dlhodobejší.
2. znížením vstupov pri konštantných, rastúcich, resp. pomalšie klesajúcich výstupoch. Táto cesta je krátkodobá.

Faktory rastu efektívnosti môžeme vymedziť ako rast produktivity práce, ktorú môžeme dosiahnuť dvomi cestami:

- a) Absolútne úspory živej práce (zníženie počtu zamestnancov).
- b) Racionálnou substitúciou živej práce prácou zhmotnenou. Keď racionálna substitúcia je základným zdrojom rastu produktivity na strane jednej a znižovania nákladov na strane druhej. (Bielik, P., Gurčík, Ľ., Dvořák, M., Blcháč, J., 2002, s. 139)

2. CIEĽ PRÁCE

Cieľom diplomovej práce je na základe analýzy hospodárenia podniku zhodnotiť ekonomickú efektívnosť sledovaného subjektu a na základe výsledkov hodnotenia určiť faktory pôsobiace na ekonomickú situáciu podniku, identifikovať silné a slabé stránky podniku a navrhnúť opatrenia pre ďalšiu rast ekonomickej efektívnosti.

Keďže s ekonomickou efektívnosťou úzko súvisí aj finančná analýza, použijeme obe analýzy na zistenie stavu, v akom sa podnik nachádza. Z finančnej analýzy však budú použité len tie skupiny ukazovateľov, ktoré s ekonomickou efektívnosťou bezprostredne súvisia.

Finančno–ekonomický stav podniku budeme skúmať prostredníctvom čiastkových analýz, ktorými sú analýzy hodnotenia majetkovej a kapitálovej štruktúry, štruktúry nákladov, výnosov a výsledku hospodárenia, z finančnej analýzy ex post sú to ukazovatele aktivity a rentability, z finančnej analýzy ex ante index bonity a CH index.

Výsledky všetkých analýz poslúžia ako podklad pre zhrnutie vo forme záveru, stanovenia silných a slabých stránok a nakoniec návrhov na zvyšovanie ekonomickej efektívnosti analyzovaného podniku.

Sledovaným subjektom, podrobeným danej analýze, je firma Agref, s.r.o., so sídlom v Komárne, za obdobie rokov 2005 až 2007.

3. METODIKA PRÁCE

3.1 Charakteristika objektu skúmania

Objektom skúmania diplomovej práce je firma **Agref, s.r.o. so sídlom v Komárne**. Podrobnejšie sa charakteristike objektu skúmania budeme zaoberať v kapitole 4.1. Charakteristika podniku. Analýza údajov bude realizovaná za obdobie rokov 2005, 2006, 2007.

3.2 Pracovné postupy

V diplomovej práci budeme hodnotiť jednotlivé ukazovatele efektívnosti, ich vývoj v čase, zameriame sa aj na analýzu zisku a rozoberieme i ukazovatele aktivity a rentability kapitálu. Obsahovú náplň diplomovej práce možno rozdeliť na časť teoretickú a praktickú. Východiskom pri písaní teoretickej časti boli poznatky získané štúdiom a spracovaním literatúry. Úvod, prehľad riešenej problematiky doma a v zahraničí, cieľ a metodika práce tvoria teoretický základ diplomovej práce. Na teoretickú časť nadväzuje časť praktická, ktorú tvoria výsledky práce a diskusia, záver. V závere zhodnotíme splnenie cieľa a navrhujeme aj možnosti na zvýšenie efektívnosti podnikateľského subjektu.

3.3 Spôsob získavania údajov a ich zdroje

Pri analýze efektívnosti použijeme nasledovné finančné výkazy:

Súvaha – je výkazom poskytujúcim informácie o majetku podniku a o kapitálových zdrojoch jeho krytia. Majetok predstavuje aktíva podniku a zdroje podniku sú jeho pasíva. Jednotlivé majetkové položky sú v zmienenom výkaze členené podľa stupňa likvidity, pričom v prvých riadkoch je uvádzaný majetok najmenej likvidný a v posledných sa nachádzajú najlikvidnejšie súčasti majetku podniku. Pasíva podniku môžu byť členené z hľadiska času na dlhodobé a krátkodobé. V súvahe je prioritou členenia vlastnícky vzťah. Ako prvé sú v tomto výkaze uvádzané vlastné zdroje a po nich cudzie (požičané). Pri analýze použijeme výkaz za obdobie 2005-2007 (Príloha č.1).

Výkaz ziskov a strát – informuje o výnosoch a nákladoch podniku za určité účtovné obdobie. Ich rozdielom je výsledok hospodárenia, ktorým môže byť zisk (náklady < výnosy), alebo strata (náklady > výnosy). Výsledovka je stupňovito členená, čo umožňuje zistiť úroveň

hospodárenia za jednotlivé oblasti činnosti. Ako prvá je oblasť prevádzková, druhá je finančná a posledná mimoriadna činnosť (oblasť) podniku. Takto účelné členenie nákladov a výnosov umožňuje ich využitie na nákladovú analýzu, resp. analýzu tvorby hospodárskeho výsledku podniku. Tak isto použijeme výkaz za obdobie 2005-2007 (Príloha č.2).

3.4. Použité metódy vyhodnotenia a interpretácie výsledkov

3.4.1 Hodnotenie efektívnosti podniku

V rámci hodnotenia efektívnosti použijeme ukazovatele zo základnej schémy merania efektívnosti (Obr.5.), rozoberieme si efektívnosť merania práce, efektívnosť aktív a efektívnosť nákladov. Efektívnosť sa za ostatných okolností zvyšuje pri rastúcej rentabilite i účinnosti a klesajúcej náročnosti.

Obr.5.: Základná schéma merania efektívnosti

| | | | | | |
|--------|---|---------------------|----------------|----------------|----------------------|
| | | Výstupy | | | |
| | | Z | V | | |
| Vstupy | P | R _P | P _P | N _P | Efektívnosť práce |
| | A | R _A | Ú _A | N _A | Efektívnosť aktív |
| | N | R _N | Ú _N | N _N | Efektívnosť nákladov |
| | | rentabilita | účinnosť | náročnosť | |
| | | výrobných činiteľov | | | |

1. Efektívnosť práce:

$$\text{Rentabilita práce } R_P = \frac{Z}{P}$$

$$\text{Produktivita práce } P_P = \frac{V}{P}$$

$$\text{Náročnosť práce } N_P = \frac{P}{V}$$

2. Efektívnosť aktív:

$$\text{Rentabilita aktív } R_A = \frac{Z}{A}$$

$$\text{Účinnosť aktív } U_A = \frac{V}{A}$$

$$\text{Náročnosť aktív } N_A = \frac{A}{V}$$

3. Efektívnosť nákladov:

$$\text{Rentabilita nákladov } R_N = \frac{Z}{N}$$

$$\text{Účinnosť nákladov } U_N = \frac{V}{N}$$

$$\text{Náročnosť nákladov } N_N = \frac{N}{V}$$

3.4.2 Analýza zisku

Posudzovanie vývoja zisku je vždy základným vzťahom, ktorým skúmame vzťah rýchlejšieho rastu pred rastom výnosov a vzťah rýchlejšieho rastu výnosov pred rastom nákladov. Tento vzťah môžeme vyjadriť vo forme indexov:

$$Z_1 / Z_0 \quad > \quad V_1 / V_0 \quad > \quad N_1 / N_0$$

Pomocou relatívnych ukazovateľov môžeme vyjadriť nevyhnutnosť zvyšovania zisku a poklesu nákladov na jednotku výkonov:

$$\text{Ziskovosť} = \frac{Z}{V} \qquad \text{Nákladovosť} = \frac{N}{V} \qquad \text{Nákladová rentabilita} = \frac{Z}{N}$$

3.4.3 Finančná analýza ex post

Hodnotí súčasnú a predchádzajúcu finančnú situáciu. Súčasťou tejto analýzy je analýza majetku, zdrojov jeho krytia, ako aj analýza peňažných tokov. Z veľkého počtu ukazovateľov spadajúcich pod analýzu ex post budeme používať:

- ukazovatele aktivity
- ukazovatele rentability

Ukazovatele aktivity - poukazujú na efektívnosť využitia aktív a umožňujú analyzovať, ako účinne podnik využíva svoj majetok. Vyjadrujú buď dobu obratu aktív alebo ich obrat. Ak podnik využíva svoj majetok nedostatočným spôsobom, nastáva podobná situácia, ako keby mal podnik majetku priveľa. S tým súvisia nadpriemerné náklady, pretože majetok treba

udržiavať a jeho veľká časť je krytá úverom, z ktorého následne vzniká vysoký úrok. Na vyjadrenie aktivity najčastejšie používame tieto ukazovatele:

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{zásoby}}{\text{tržby}} * 365 \quad \text{resp.} \quad \frac{\text{zásoby}}{\text{náklady}} * 365$$

Ukazovateľ vyjadruje koľko dní trvá obrátka zásob. Môže sa vyjadrovať vo vzťahu k tržbám, alebo nákladom.

$$\text{Doba inkasa pohľadávok} = \frac{\text{pohľadávky}}{\text{tržby}} * 365$$

Vyjadruje priemernú dobu, ktorú podnik musí čakať od chvíle predaja až po obdržanie platby.

$$\text{Doba splácania záväzkov} = \frac{\text{záväzky}}{\text{tržby}} * 365$$

Udáva dobu v dňoch od vzniku záväzku až po jeho uhradenie. Dobu splatnosti záväzkov analyzujeme vždy aj vo vzťahu k dobe inkasa pohľadávok. Pri posúdení vo vzťahu k dobe inkasa pohľadávok je ideálne, ak je doba splácania záväzkov väčšia.

$$\text{Doba obratu majetku} = \frac{\text{aktíva}}{\text{tržby}} * 365$$

Vyjadruje ako efektívne využíva podnik svoje aktíva a účinnosť celkových aktív.

$$\text{Obrat aktív} = \frac{\text{tržby}}{\text{aktíva}}$$

Ukazovatele obratu ekvivalentné jednotlivým ukazovateľom sa vypočítajú ako ich obrátená hodnota.

Ukazovatele rentability - rentabilita je finančná kategória, ktorá charakterizuje výnos z podnikania za určité obdobie ako pomer výsledku hospodárenia a kapitálu. Ukazovatele rentability vyjadrujú výnosnosť podnikových aktivít. Hodnotia všeobecnú efektívnosť využitia vloženého kapitálu do podnikateľskej činnosti bez ohľadu na zdroj odkiaľ pochádza. Vývoj ukazovateľov rentability sme porovnali v jednotlivých rokoch v rámci sledovaného obdobia rokov 2005 – 2007. V rámci hodnotenia ukazovateľov rentability sa zameriame na nasledovné ukazovatele:

$$\text{Rentabilita celkového kapitálu} = \frac{\text{čistý zisk} + \text{nákladové úroky} * (1 - \text{sadzba dane})}{\text{celkový kapitál}}$$

Ukazovateľ hodnotí, či podnik efektívne hospodári so všetkými prostriedkami viazanými v podniku, s akou intenzitou sa reprodukuje kapitál vložený do podniku. Považuje sa za kľúčové meradlo rentability. Mal by dosahovať maximálne hodnoty.

$$\text{Rentabilita vlastného kapitálu} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{vlastný kapitál}}$$

Ukazovateľ by mal zaujímať najmä vlastníkov podniku, lebo informuje o efektívnosti využitia vlastného kapitálu. Investori podľa neho môžu zistiť, či je ich kapitál reprodukovaný s náležitou intenzitou zodpovedajúcou riziku investície. Pre veriteľov má len podporný význam. Rast ukazovateľa môže znamenať pokles zúčenia cudzieho kapitálu, zlepšenie hospodárskeho výsledku a menší podiel vlastného kapitálu. Môžeme tiež hovoriť aj o jeho poklese.

$$\text{Rentabilita cudzieho kapitálu} = \frac{\text{nákladové úroky} * (1 - \text{sadzba dane})}{\text{cudzí kapitál}}$$

Vyjadruje koľko čistého zisku dostaneme z požičanej koruny.

$$\text{Rentabilita tržieb} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{tržby}}$$

Charakterizuje trhovú úspešnosť podniku. Úzko súvisí s ukazovateľom nákladovosti. Odpovedá na otázku, koľko zisku vyprodukovala firma na jednu korunu tržieb.

$$\text{Rentabilita výnosov} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{výnosy}}$$

Informuje o výške zisku, ktorý pripadá na 1 Sk výnosov.

$$\text{Rentabilita základného imania} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{základné imanie}}$$

Vyjadruje koľko zisku pripadá na 1 Sk základného imania.

$$\text{Rentabilita pridanej hodnoty} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{pridaná hodnota}}$$

Ukazovateľ poukazuje na podiel zisku pripadajúci na korunu hodnoty pridanej samotným analyzovaným podnikom.

$$\text{Rentabilita nákladov} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{podnikové náklady}}$$

Vyjadruje aký pomer má zisk na vynaložených celkových nákladoch podniku.

3.4.4 Finančná analýza ex ante

Poskytuje predikciu vývoja finančného stavu podniku na základe ukazovateľov jeho doterajšieho a súčasného stavu.

Index bonity

Patrí medzi viacrozmerné diskriminačné analýzy. Model, ktorý vyúsťuje do kvantifikácie indexu bonity – B – má nasledujúci matematický tvar rovnice:

$$B = 1,5 x_1 + 0,08 x_2 + 10 x_3 + 5 x_4 + 0,3 x_5 + 0,1 x_6$$

Kde:

- x_1 – net cash flow / cudzí kapitál,
- x_2 – pasíva celkom / cudzí kapitál,
- x_3 – zisk pred zdanením / celkový kapitál,
- x_4 – zisk pred zdanením / podnikové výnosy,
- x_5 – zásoby / aktíva celkom,
- x_6 – podnikové výnosy / pasíva celkom.

Čím index B je vyšší, tým je prognózovaná finančná situácia podniku lepšia.

Kritéria hodnotenia:

| | | | | | | |
|--------------|-----------|-----|-----------------|-------|-------------|----------------|
| extrémne zlá | veľmi zlá | Zlá | určité problémy | dobrá | veľmi dobrá | extrémne dobrá |
| -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 |

CH – index

Chrastinová, Z. na základe výsledkov testovania vhodnosti a významnosti finančných ukazovateľov pre predikčnú analýzu vybrala päť ukazovateľov pre zostavenie vlastnej rovnice na výpočet indexu:

$$CH = 0,37 x_1 + 0,25 x_2 + 0,21 x_3 - 0,10 x_4 - 0,07 x_5$$

Kde:

x_1 – zisk po zdanení / celkový kapitál * 100

x_2 – zisk po zdanení / tržby * 100

x_3 – cash flow / záväzky

x_4 – záväzky / tržby * 365

x_5 – cudzí kapitál / celkový kapitál * 100

Do jednotlivých kategórií zaradujeme podniky podľa nasledujúcich kritérií:

| | |
|-----------------|-------------------------|
| $CH \geq 2,5$ | prosperujúce podniky, |
| $-5 < CH < 2,5$ | priemerné podniky, |
| $CH \leq -5$ | neprosperujúce podniky. |

4. VÝSLEDKY PRÁCE

4.1 Charakteristika podniku

Obchodné meno: Agref, spol. s r. o.
Sídlo: Štúrova č. 5
Komárno 945 01
Právna forma: spoločnosť s ručením obmedzením

Spoločnosť bola založená spoločenskou zmluvou zo dňa 27.12.1990 a vznikla dňa 04.01.1991 zápisom do Obchodného registra Okresného súdu Nitra. Zapisované základné imanie je 210 000 Sk.

Spočiatku sa firma zameriavala len na odbornú poradenskú a konzultačnú činnosť v oblasti poľnohospodárstva, na výrobnú činnosť a služby. V roku 1996 sa rozšírila svoju činnosť o prvotnú poľnohospodársku výrobu, t.j. o rastlinnú a živočíšnu výrobu. V rámci rastlinnej výroby sa zaoberá pestovaním obilnín, strukovín a olejní, ktoré z časti využíva i vo vlastnej výrobe kŕmnych zmesí. Živočíšna výroba je zameraná na chov prasníc a na výkrm ošípaných.

Pôsobenie spoločnosti patrí do oblasti malého a stredného podnikania v poľnohospodárstve. Firma AGREF, s.r.o. patrí k významným a úspešným spoločnostiam na slovenskom agrárnom trhu. Dokazujú to priaznivé hospodárske výsledky, vysoká profesionalita výroby, stabilné dodávateľsko-odberateľské vzťahy a vysoká kvalita vyrábaných produktov a poskytovaných služieb firmy.

Podľa výpisu z Obchodného registra Okresného súdu Nitra, predmetom činnosti je:

- nákup a predaj živých zvierat
- nákup, predaj strojov a technologických zariadení pre poľnohospodársku a potravinársku výrobu
- výroba minerálnych kŕmnych prísad, premixov a koncentrátov
- zavádzanie a zabezpečovanie progresívnych technológií do poľnohospodárskej a potravinárskej výroby
- chov poľnohospodárskych zvierat
- pestovanie poľnohospodárskych plodín

- nákup a predaj pohonných látok a mazadiel
- nákup a predaj ovocia, hrozna a zeleniny
- nákup poľnohospodárskych a potravinárskych výrobkov od iných výrobcov a ich predaj
- nákup a predaj osív, poľnohospodárskych strojov a hnojív
- podnikateľské poradenstvo
- poskytovanie služieb súvisiacich s rastlinnou a živočíšnou výrobou – okrem veterinárnych služieb
- maloobchodná a veľkoobchodná činnosť s tovarom v rozsahu voľnej živnosti
- vnútroštátna cestná nákladná doprava

4.1.1 Organizačná a riadiaca štruktúra

Organizačná štruktúra rozdeľuje celkovú činnosť firmy na presne definované práce, ktoré priraduje jednotlivým pracovníkom alebo oddeleniam a prostredníctvom špecializácie umožňuje zvýšiť efektívnosť celkovej výroby. Organizačná a riadiaca štruktúra firmy AGREF, s.r.o. je znázornená na schéme 1.

Riadiacimi orgánmi spoločnosti sú valné zhromaždenie, konateľ a dozorná rada. Valné zhromaždenie je najvyšším orgánom spoločnosti. Tvoria ho všetci traja zakladatelia firmy: Ing. Koloman Olegra, Tibor Benkóczky a Aurel Lantódy. Koná sa najmenej raz do roka a zvoláva ho konateľ spoločnosti.

Konateľ je štatutárny orgán, ktorý riadi činnosť spoločnosti, koná v jej mene a reprezentuje firmu navonok. Rozhoduje o všetkých záležitostiach spoločnosti. Konateľom v spoločnosti AGREF, s.r.o. je Ing. Koloman Olegra.

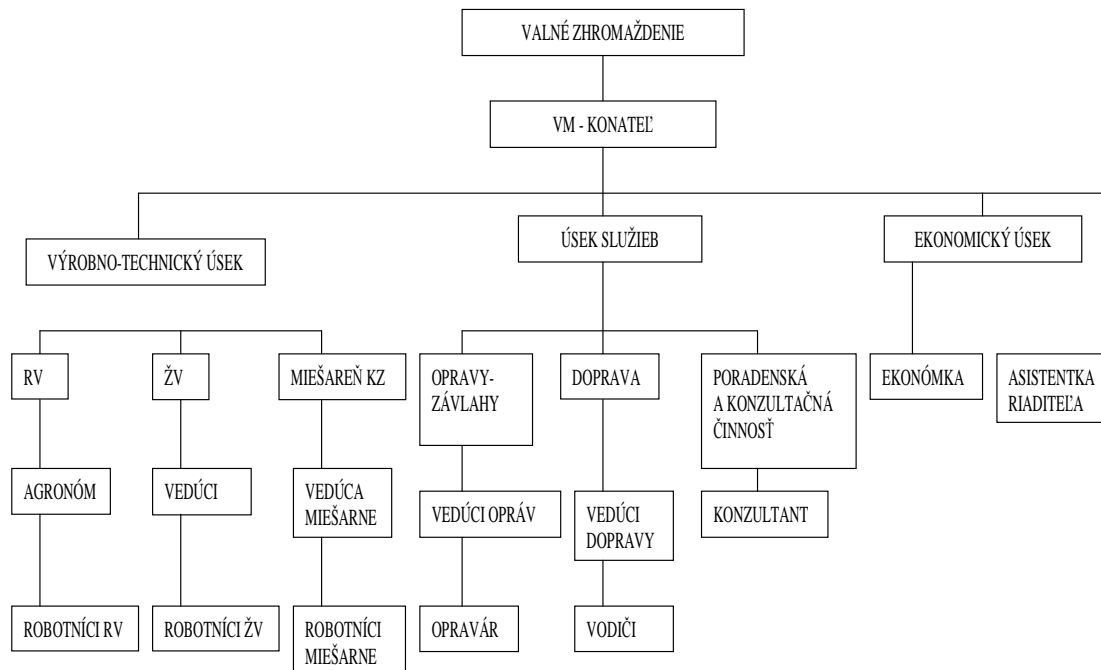
Dozorná rada dohliada na výkon pôsobnosti konateľa a uskutočňovania podnikateľskej činnosti.

Firma AGREF, s.r.o. sa vnútorne člení na úseky. Medzi týmito úsekmi sú uplatňované vzťahy vzájomnej spolupráce a prepojenosti, ale i vzťahy nadriadenosti a podriadenosti. Vedúci jednotlivých úsekov a ostatné organizačné časti podniku sú priamo podriadené

konateľovi spoločnosti, ktorý je súčasne generálnym riaditeľom. Vedúci jednotlivých úsekov sú zodpovední za dosiahnuté výsledky a za splnenie cieľov, ktoré mal úsek vytýčené.

ORGANIZAČNÁ A RIADIACA ŠTRUKTÚRA SPOLOČNOSTI AGREF, s.r.o.

Schéma 1



Použité skratky: VM – vrcholový manažment
 RV – rastlinná výroba
 ŽV – živočíšna výroba
 KZ – kŕmne zmesi

Na čele spoločnosti stojí generálny riaditeľ, ktorý je výkonným orgánom spoločnosti. Činnosť generálneho riaditeľa hodnotí valné zhromaždenie. Generálny riaditeľ predstavuje vrcholový manažment a je súčasne konateľom spoločnosti.

Generálny riaditeľ:

- rozhoduje o základných otázkach týkajúcich sa podniku
- vystupuje v mene podniku
- zodpovedá valnému zhromaždeniu za činnosť a hospodárske výsledky spoločnosti
- zodpovedá za stanovenie obchodnej, investičnej, technicko-rozvojovej, personálnej a výrobnnej politiky spoločnosti

- koordinuje činnosť podriadených organizačných útvarov tak, aby úlohy spoločnosti boli splnené efektívne a hospodárne

Agronóm je súčasne vedúcim RV:

- zabezpečuje a riadi RV firmy
- zodpovedá za kvalitu vypestovaných plodín
- zodpovedá za hygienu a sanitáciu pri výrobe a uskladnení plodín
- dbá na dodržiavanie legislatívy ekologického hospodárstva

Vedúci ŽV:

- zabezpečuje a riadi ŽV firmy
- zodpovedá za dosiahnutú úžitkovosť chovu
- zodpovedá za udržanie plemennej hodnoty chovu

Vedúca miešarne:

- zabezpečuje objednávky surovín na výrobu krmných zmesí a premixov
- riadi a kontroluje odbyt krmných zmesí a premixov
- zodpovedá za kvalitu vyrobených produktov

Vedúci opráv:

- prijíma objednávky
- riadi a kontroluje proces opráv a rekonštrukcií závlahových zariadení a výrobu prihnojovacích zariadení
- zabezpečuje objednávky komponentov potrebných pre činnosť úseku

Vedúci dopravy:

- zodpovedá za rozvoz a dopravu
- zodpovedá za technický stav dopravných prostriedkov

Konzultant vystupuje ako vedúci poradenskej a konzultačnej služby:

- poskytuje poradenskú a konzultačnú činnosť

4.1.2 Štruktúra a počet zamestnancov

Vývoj počtu zamestnancov sa v priebehu rokov 2005 – 2007 zmenil iba minimálne, pokles nastal v roku 2006 oproti roku 2005 o 2 zamestnancov. Pokles počtu pracovníkov bol spôsobený väčšou mechanizáciou výroby a snahou o minimalizáciu výrobných nákladov. Štruktúru zamestnancov podľa pracovného zaradenia znázorňuje tabuľka 1.

Firma v rozsiahlej miere využíva prácu brigádnych a sezónnych pracovníkov podľa svojej potreby. Ich stavy však nie sú zarátané do štruktúry stálych zamestnancov.

Tabuľka 1: Štruktúra zamestnancov v roku 2007

| Pracovné zaradenie | Počet zamestnancov |
|--|--------------------|
| Vedeckí a odborní zamestnanci | 4 |
| Technickí zamestnanci | 3 |
| Administratívni zamestnanci | 2 |
| Prevádzkoví zamestnanci v službách a v obchode | 1 |
| Kvalifikovaní zamestnanci v poľnohospodárstve | 12 |
| Obsluha strojov | 10 |
| Pomocní a nekvalifikovaní zamestnanci | 2 |
| Spolu pracovníci | 34 |

Zdroj: Vnútna evidencia podniku za rok 2007

4.1.3 Služby ponúkané zákazníkom

Obchodná činnosť

- zabezpečenie komplexných technologických zariadení na výrobu krmných zmesí
- nákup a predaj živých zvierat
- nákup a predaj produktov rastlinnej výroby
- firma je výhradným dovozcom vitamínovo-minerálnej mliečnej zmesi pre odchov teliat BOCI MIX a komplexnej krmnej zmesi predštartérovej na skorý odstav prasiatok BABITO

Závlahová technika

V roku 1998 spoločnosť vytvorila stredisko závlahovej techniky, čím reagovala na rastúci dopyt slovenského poľnohospodárstva po efektívnom a lacnom riešení problematiky závlah. Do činnosti tohto strediska patria opravárenské služby týkajúce sa prevádzky širokozáberových závlahových zariadení:

- závlahové zariadenie FREGAT – dovoz kompletných zariadení od staropoľskej firmy, montáž a demontáž, rekonštrukcia zariadení s možnosťou spätného pohybu, kompletný servis a dodávka náhradných dielov,
- závlahové zariadenie SIGMATIC - hydropohon – rekonštrukcia zariadenia z elektropohonu na hydropohon,
- pásové zavlažovače PZT-75 Hron, Odra – rekonštrukcia pohonnej jednotky,
- prihnojovacie zariadenie – jeho využitie je možné na všetkých typoch závlahovej techniky, slúži na aplikáciu kvapalných a vodorozpustných hnojív súčasne so zavlažovaním najmä u zeleniny a kukurice ako i ďalších plodín.

Dôkazom vysokej kvality daných služieb a výrobkov sú aj firmou získané ocenenia v súťaži exponátov na Medzinárodnom poľnohospodárskom a potravinárskom veľtrhu Agrokomplex v Nitre:

- v roku 1999 Zlatý kosák za „Prihnojovacie zariadenie k pásovým zavlažovačom“
- v roku 2000 Zlatý kosák za „Program revitalizácie závlahovej techniky“
- v roku 2004 Zlatý kosák za „Technológiu ekologickej aplikácie hnojovice“

Poradenská činnosť

- poradenská činnosť v oblasti hospodárskych zvierat
- optimalizácia zloženia kŕmnych zmesí pomocou lineárneho programovania

4.1.4 Výrobná činnosť

Medzi hlavné výrobné činnosti podniku patria výroba doplnkových a kompletných kŕmnych zmesí, rastlinná výroba a živočíšna výroba.

Výroba kŕmnych zmesí a premixov

Do výrobnéj činnosti spoločnosti patrí výroba kŕmnych zmesí a premixov pre hospodárske zvieratá. Firma v roku 1991 začala pracovať len s jednou miešarňou a orientovala sa predovšetkým na výrobu vitamixov a koncentrátov pre hovädzí dobytok. Postupne svoj sortiment rozširovala a v roku 1994 už vyrábala doplnkové aj kompletne kŕmne zmesi.

Úspešnosť firmy na trhu a vysoký dopyt po jej produktoch viedol v roku 1995 k zakúpeniu druhej miešarne. To umožnilo rozšíriť výrobu, uspokojiť väčší dopyt a rozšíriť tak svoje postavenie na trhu.

V roku 2003 bola odovzdaná do prevádzky granulačná linka na Ďulovom Dvore, ktorá umožní lepšie reagovať na rastúci dopyt. V súčasnosti prebieha výstavba nových výrobných a skladových kapacít a modernizácia šrotovacej a miešacej linky.

Začiatkom roku 2005 firma získala povolenie od Štátnej veterinárnej a potravinovej správy Slovenskej republiky na prípravu a uvádzanie medikovaných kŕmív na trh.

V súčasnosti firma AGREF, s.r.o. vyrába a ponúka široký sortiment kompletných a doplnkových kŕmnych zmesí ako i vitamínovo–minerálnych zmesí pre všetky druhy a kategórie hospodárskych zvierat. Na základe požiadavky zákazníka je možné navrhnúť a vyrobiť individuálne receptúry kŕmnych zmesí. V sortimente firmy sa nachádzajú nasledovné zmesi:

- BOCI MIX – vitamínovo-minerálna zmes pre odchov teliat,
- BABITO – kompletná kŕmna zmes predštartérová na skorý odstav prasiatok.

Rastlinná výroba

Poľnohospodárska pôda je základnou výrobnou podmienkou a zároveň výrobným zdrojom pri tvorbe nových úžitkových hodnôt v odvetviach rastlinnej výroby každého prvovýrobného agrosubjektu.

Do odvetvia rastlinnej výroby patrí pestovanie plodín na ornej pôde, z ktorých najviac sa pestujú obilniny, olejninu a strukoviny. Najväčšie plochy z celkovej výmery 1042,29 ha ornej pôdy zaberajú pšenica, jačmeň, kukurica a slnečnica.

Tabuľka 2: Štruktúra osevu a hektárové úrody za roky 2005-2007

| | 2005 | 2006 | 2007 |
|---------------|----------------|----------------|----------------|
| Názov plodiny | Výmera (ha) | Výmera (ha) | Výmera (ha) |
| Pšenica | 434 | 419,42 | 349,16 |
| Jačmeň | 135,49 | 51,98 | 104,12 |
| Kukurica | 153,2 | 121,69 | 141,87 |
| Slničnica | 290,93 | 343,29 | 208,33 |
| Ovos | 13,96 | 29,91 | 41,61 |
| Hrach krmny | 177,64 | - | - |
| Raž | 62,26 | 76 | 107,28 |
| Tritikále | 32,27 | - | 89,92 |
| Red'kovka | 6,08 | - | - |
| Proso | 23 | - | - |
| Spolu | 1328,83 | 1042,29 | 1042,29 |

Zdroj: Interné materiály podniku

Firma sa v roku 2000 rozhodla na výmere 437 ha hospodáriť ekologickým spôsobom. V roku 2002 firma dokonca zvýšila výmeru. Následkom toho celková výmera obhospodarovanej poľnohospodárskej pôdy tvorí ekologické poľnohospodárstvo.

Ekologický spôsob hospodárenia vyžaduje od firmy dôsledné ošetrovanie pred uskladnením a osobitné uskladnenie produktov získaných z pozemkov zaradených do ekologického systému.

Vďaka vysokej kvalite vyrobených bioproduktov a profesionalite firmy v oblasti ekologického poľnohospodárstva udelil Ústredný kontrolný a skúšobný ústav poľnohospodársky firme AGREF, s.r.o. „Osvedčenie o spôsobilosti na výrobu bioproduktov z ekologického poľnohospodárstva“ a „Osvedčenie o spôsobilosti na výrobu bioproduktov a biopotravín v konverzií“.

Živočišna výroba

V roku 1996 spoločnosť odkúpila farmu ošípaných v Magasteleku, kde sa začali zaoberať chovom prasníc a výkrmom ošípaných.

V roku 1998 zakúpila 30 ks plemenných prasničiek (biele ušľachtilé plemeno) za účelom založenia rozmnožovacieho chovu. So založením rozmnožovacieho chovu a jeho

vývinom na úroveň európskych noriem neodmysliteľne súvisela dodatočná rekonštrukcia a technický rozvoj budov a zariadení, ako i úprava technológie chovu.

Chov ošípaných bol dňa 02.10.2003 uznaný za šľachtiteľský chov z dôvodu dosiahnutých nadštandardných výsledkov reprodukčnej a produkčnej úžitkovosti. Zdravotný stav základného stáda je na veľmi dobrej úrovni.

Firma v súčasnosti produkuje plemenných kancov a plemenné prasničky aj na predaj podľa požiadaviek trhu s plemennými zvieratami.

Tabuľka 3: **Štruktúra ŽV za roky 2005-2007**

| | 2005 | 2006 | 2007 |
|------------------------------|------|------|------|
| Hovädzí dobytok spolu | - | 4 | 7 |
| Ošípané | 558 | 464 | 549 |
| z toho prasnice | 60 | 59 | 60 |

Zdroj: Interné materiály podniku

4.2 Hodnotenie efektívnosti agrosubjektu Agref, spol. s r.o.

4.2.1 Majetková a kapitálová štruktúra

Údaje potrebné pre analýzu majetkovej a kapitálovej štruktúry sme čerpali zo Súvahy z rokov 2005 – 2007. Táto analýza nám pomôže posúdiť, či štruktúra majetku a zdrojov jeho krytia v podniku zodpovedá charakteru podnikateľskej činnosti a či ich rozsah vyhovuje potrebám efektívneho rozvoja podniku.

Ako vyplýva z tabuľky 4, najvyššia hodnota aktív podniku bola v roku 2007, naopak, najnižšia v roku 2006. Najvyšší podiel na celkovom majetku mal dlhodobý hmotný majetok, ktorý v roku 2007 stúpol na 68,7 % z celkového majetku, spoločnosť nemala žiaden hmotný majetok. Obežný majetok zaznamenáva postupný trend znižovania a to v roku 2005 mal hodnotu 43,95 % z celkového majetku a v roku 2007 už iba 31,30 %. Zásoby v roku 2006 stúpili na 21,57 %, t.j. o 1 610 tis. Sk oproti predchádzajúcemu roku. V roku 2007 tvorili 11,91% z celkového majetku. Najväčšiu položku na obežných aktívach tvoria krátkodobé pohľadávky, ktorých podiel sa v priebehu sledovaného obdobia najprv znížil, potom v roku

2007 sa zvýšil na 10 215 tis. Sk. Finančné účty rástli v roku 2007 oproti roku 2006 z 2 177 tis. Sk na 2 676 tis. Sk, čo predstavuje 4,03 % z celkového majetku.

Majetková štruktúra podniku je stabilná a vyrovnaná, v sledovanom období došlo iba k miernym zmenám v jednotlivých zložkách majetku, čo nemalo negatívny vplyv na chod podniku.

Tabuľka 4: Vývoj a štruktúra majetku (v tis. Sk)

| Ukazovateľ | Hodnota ukazovateľa (tis Sk) | | | Štruktúra (%) | | |
|--------------------------|------------------------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | % 2005 | % 2006 | % 2007 |
| Spolu majetok | 58 329 | 52 811 | 66 480 | 100 | 100 | 100 |
| Neobežný majetok | 32 409 | 29 939 | 45 671 | 55,56 | 56,69 | 68,70 |
| DNM | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| DHM | 32 409 | 29 939 | 45 671 | 55,56 | 56,69 | 68,70 |
| Obežný majetok | 25 638 | 22 825 | 20 806 | 43,95 | 43,22 | 31,30 |
| Zásoby | 9 781 | 11 391 | 7 915 | 16,77 | 21,57 | 11,91 |
| Dlhodobé pohľadávky | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Krátkodobé pohľadávky | 13 228 | 9 257 | 10 215 | 22,68 | 17,53 | 15,37 |
| Finančné účty | 2 629 | 2 177 | 2 676 | 4,51 | 4,12 | 4,03 |
| Časové rozlíšenie | 282 | 47 | 3 | 0,48 | 0,09 | 0,005 |

Zdroj: Súvaha, vlastné prepočty

Prehľad o zdrojoch krytia nám poskytuje tabuľka 5. Majetok je z veľkej časti krytý z vlastných zdrojov a to zo 47 – 60 %. Vlastné imanie podniku mal v sledovanom období rastúci priebeh a to v roku 2007 stúpol o 6 581 tis. Sk oproti roku 2006, čo predstavuje 57,56 % z celkových pasív. Vlastné imanie podniku zvyšujú najmä kapitálové fondy, ich trend bol v rokoch 2005 až 2007 takmer rovnaký. Druhú najväčšiu časť vlastného imania tvoril výsledok hospodárenia za bežné účtovné obdobie. Cudzie zdroje tvorili v roku 2005 51,37 % celkových zdrojov, v roku 2007 poklesli až na 41,96 %. Najväčšiu časť cudzích zdrojov tvorili krátkodobé záväzky, v roku 2005 12 139 tis. Sk. Dlhodobé záväzky zaznamenávali postupný trend znižovania. Bankové úvery rástli k roku 2007 na 13 351 tis. Sk z pôvodných 7 463 tis. Sk v roku 2005.

Tabuľka 5: Vývoj a štruktúra pasív (v tis. Sk)

| Ukazovateľ | Hodnota ukazovateľa (tis. Sk) | | | Štruktúra | | |
|---------------------------|-------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | % 2005 | % 2006 | % 2007 |
| Spolu VI a záväzky | 58 329 | 52 811 | 66 480 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |
| Vlastné imanie | 27 509 | 31 686 | 38 267 | 47,16 | 60,00 | 57,56 |
| Základné imanie | 210 | 210 | 210 | 0,36 | 0,40 | 0,32 |
| Kapitálové fondy | 21 123 | 21 121 | 21 121 | 36,21 | 39,99 | 31,77 |
| Fondy zo zisku | 111 | 4 615 | 8 682 | 00,19 | 8,74 | 13,06 |
| VH za účtovné obdobie | 6 065 | 5 740 | 8 254 | 10,39 | 10,87 | 12,42 |
| Cudzie zdroje | 29 964 | 20 492 | 27 894 | 51,37 | 38,80 | 41,96 |
| Rezervy | 1 812 | 1 132 | 633 | 3,11 | 2,14 | 0,95 |
| Dlhodobé záväzky | 8 550 | 4 859 | 4 621 | 14,66 | 9,20 | 6,95 |
| Krátkodobé záväzky | 12 139 | 8 855 | 9 289 | 20,81 | 16,77 | 13,97 |
| Bankové úvery | 7 463 | 5 646 | 13 351 | 12,79 | 10,69 | 20,08 |
| z toho dlhodobé | 4 000 | 3 000 | 8 201 | 6,86 | 5,68 | 12,34 |
| Krátkodobé | 3 463 | 2 646 | 5 150 | 5,94 | 5,01 | 7,75 |
| Časové rozlíšenie | 856 | 633 | 319 | 1,47 | 1,20 | 0,48 |

Zdroj: Súvaha, vlastné prepočty

Vzťah medzi majetkom a kapitálom charakterizuje tzv. zlaté bilančné pravidlo. Zlaté bilančné pravidlo vyžaduje, aby neobežný majetok bol krytý dlhodobými zdrojmi, ktoré sú tvorené vlastným imaním a dlhodobým cudzím kapitálom. Sumárna účtovná hodnota neobežného majetku by mala byť menšia, minimálne rovná dlhodobým zdrojom.

Ak hodnota dlhodobých zdrojov prevyšuje hodnotu neobežného majetku hovoríme, že podnik je **prekapitalizovaný**. V takomto prípade je hodnota obežného majetku znížená o hodnotu dlhodobých pohľadávok vyššia, než hodnotové vyjadrenie krátkodobého požičaného kapitálu. Rozdiel medzi týmito dvoma veličinami je nazývaný čistý pracovný kapitál.

Ak stav neobežného majetku je vyšší ako objem dlhodobých zdrojov, hovoríme, že podnik je **podkapitalizovaný**. V takomto prípade je objem obežného majetku nižší než objem krátkodobého cudzieho kapitálu. Tento rozdiel nazývame nekrytý dlh.

Tabuľka 6: **Posúdenie financovania neobežného majetku za sledované obdobie (v tis. Sk)**

| Ukazovateľ | Roky | | | Index | | |
|---------------------------------|--------|--------|--------|-------|-------|-------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 06/05 | 07/05 | 07/06 |
| Obežný majetok | 25 638 | 22 825 | 20 806 | 0,890 | 0,812 | 0,912 |
| Krátkodobý cudzí kapitál | 15 602 | 11 501 | 14 439 | 0,737 | 0,926 | 1,256 |
| Čistý pracovný kapitál | 10 036 | 11 324 | 6 367 | 1,128 | 0,634 | 0,562 |

Zdroj: Tabuľka 4-5, vlastné prepočty

Hodnota obežného majetku bola počas celého sledovaného obdobia väčšia ako krátkodobý cudzí kapitál. Z toho vyplýva, že podnik tvoril čistý pracovný kapitál a bol prekapitalizovaný. Čistý pracovný kapitál v roku 2006 oproti roku 2005 vzrástol o 12 % a v roku 2007 poklesol o 43,77 %.

Analýza štruktúry nákladov, výnosov a výsledku hospodárenia

Pri celkovom posudzovaní ekonomiky podniku nestačí len analýza majetku a zdrojov jeho krytia, ale je nevyhnutné posudzovať aj náklady, dosahované výnosy a z nich vyplývajúci výsledok hospodárenia.

Na základe výkazu ziskov a strát sú rozdelené náklady, výnosy a výsledok hospodárenia do troch základných účtovných kategórií a to hospodárska, finančná a mimoriadna. Výška nákladov, výnosov, výsledku hospodárenia a ich zmeny a štruktúra sú uvedené v tabuľke 7.

Celkové náklady sa znížili v roku 2006 oproti roku 2005 o 7 830 tis. Sk, a v nasledujúcom roku vzrástli na hodnotu 79 779 tis. Sk. Na celkových nákladoch mali najväčší vplyv náklady na hospodársku činnosť, z 81 920 tis. Sk v roku 2006 poklesli na 73 947 tis. Sk a v roku 2007 vzrástli o 1 971 tis. Sk, čo predstavuje 95,16 % z celkových nákladov. Finančné náklady mali rastúci priebeh. Mimoriadne náklady tvorili najmenšiu časť, nepresiahli 2,46 % podiel na celkových nákladoch.

Celkové výnosy nám najprv poklesli, ale v 2007 nám výrazne vzrástli o 5 184 tis. Sk. Najväčší podiel na celkových výnosoch mali výnosy z hospodárskej činnosti t.j. tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb. Tržby sa na celkových výnosoch podieľali v roku 2005 99,41 %, v roku 2006 vzrástli na 99,74 % a v nasledujúcom roku opäť poklesli na 99,63%. Zvyšok výnosov tvorili finančné a mimoriadne výnosy.

Výsledok hospodárenia patrí medzi rozhodujúce kritériá úspešnosti, resp. neúspešnosti podnikateľskej činnosti. Za sledované obdobie podnik dosiahol zisk. Na tvorbe zisku mal

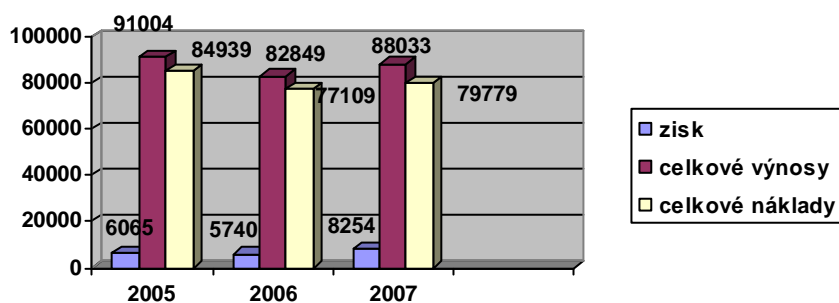
najväčší podiel výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti, ktorý v roku 2007 vzrástol o 3 106 tis. Sk oproti roku 2006. Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti sa pohyboval v záporných hodnotách počas celého obdobia. Najvyšší zisk podnik dosiahol v roku 2007 a to vo výške 8 254 tis. Sk, čo predstavuje rast o 2 514 tis. Sk oproti roku 2006.

Tabuľka 7: **Štruktúra nákladov, výnosov a výsledku hospodárenia za roky 2005 – 2007**
(v tis. Sk)

| Ukazovateľ | Hodnota ukazovateľa | | | Zmena | | |
|-------------------------------------|---------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 06-05 | 07-05 | 07-06 |
| Náklady celkom (CN) | 84 939 | 77 109 | 79 779 | -7 830 | -5 160 | 2670 |
| Náklady na hospodársku činnosť (HN) | 81 920 | 73 947 | 75 918 | -7 973 | -6 002 | 1971 |
| Finančné náklady (FN) | 1 540 | 1 753 | 1 902 | 213 | 362 | 149 |
| Mimoriadne náklady (MN) | 1 479 | 1 409 | 1 959 | -70 | 480 | 550 |
| Podiel HN na CN | 96,45 % | 95,89 % | 95,16 % | -0,56 | -1,29 | -0,73 |
| Podiel FN na CN | 1,81 % | 2,27 % | 2,38 % | 0,46 | 0,57 | 0,11 |
| Podiel MN na CN | 1,74 % | 1,83 % | 2,46 % | 0,09 | 0,72 | 0,63 |
| Výnosy celkom (CV) | 91 004 | 82 849 | 88 033 | -8 155 | -2 971 | 5 184 |
| Výnosy z hospodárskej činnosti (HV) | 90 470 | 82 630 | 87 707 | -7 840 | -2 763 | 5 077 |
| Finančné výnosy (FV) | 290 | 107 | 152 | -183 | -138 | 45 |
| Mimoriadne výnosy (MV) | 244 | 112 | 174 | -132 | -70 | 62 |
| Podiel HV na CV | 99,41 % | 99,74 % | 99,63 % | 0,33 | 0,22 | -0,11 |
| Podiel FV na CV | 0,32 % | 0,13 % | 0,17 % | -0,19 | -0,15 | 0,04 |
| Podiel MV na CV | 0,27 % | 0,14 % | 0,19 % | -0,13 | -0,08 | 0,05 |
| Výsledok hospodárenia | 6 065 | 5 740 | 8 254 | -325 | 2 189 | 2 514 |
| VH z hospodárskej činnosti (HVH) | 8 550 | 8 683 | 11 789 | 133 | 3 239 | 3106 |
| Finančný VH (FVH) | -1 250 | -1 646 | -1750 | -396 | -500 | -104 |
| Mimoriadny VH (MVH) | 183 | 64 | 141 | -119 | -42 | 77 |
| Celkový hrubý VH | 7 483 | 7 101 | 10 180 | -382 | 2 697 | 3 079 |
| Celkový čistý VH (ČVH) | 6 065 | 5 740 | 8 254 | -325 | 2 189 | 2 514 |
| Podiel HVH na ČVH | 140,9 % | 151,3 % | 142,8 % | 10,4 | 1,9 | -8,5 |
| Podiel FVH na ČVH | -20,6 % | -28,7 % | -21,2 % | -49,3 | 41,8 | 49,9 |
| Podiel MVH na ČVH | 3,02 % | 1,11 % | 1,71 % | -1,91 | -1,31 | 0,6 |

Zdroj: Výkaz ziskov a strát, vlastné prepočty

Graf č.1: Vývoj zisku, celkových výnosov a nákladov v rokoch 2005 – 2007 (v tis. Sk)



Zdroj: Tabuľka 7

4.2.2 Analýza ekonomickej efektívnosti

Efektívnosť a hospodárnosť sú považované za základné ekonomické kategórie, ktoré odrážajú priebeh výrobného procesu. Priemerná efektívnosť je podmienkou úspešného hospodárenia každého podniku.

Hodnotenie efektívnosti podniku

Ukazovatele efektívnosti môžu stúpať:

1. rastom zisku, pri klesajúcich, nezmenených alebo pomalšie rastúcich nákladoch,
2. znížením N pri rastúcich, nezmenených alebo pomalšie klesajúcich výstupov.

Efektívnosť sa za ostatných okolností zvyšuje pri rastúcej rentabilite i účinnosti a klesajúcej náročnosti.

Matica efektívnosti

Maticová sústava ukazovateľov je považovaná za komplexný spôsob hodnotenia vzťahov medzi vstupmi a výstupmi. Matica je spôsob horizontálneho a vertikálneho vyjadrenia sústavy zloženej z ukazovateľov usporiadaných do štyroch základných kvadrantov:

Prvý kvadrant tvoria ukazovatele efektívnosti v užšom slova zmysle, ktoré sú vyjadrené ako podiel podnikových vstupov a výstupov.

Druhý kvadrant vyjadruje vzťah medzi vstupmi navzájom, tretí kvadrant porovnáva vzťahy medzi výstupmi podniku a to najmä ukazovatele rentability.

Vo štvrtom kvadrante sú ukazovatele náročnosti a nákladovosti.

Tabuľka 8

| Matica efektívnosti za rok 2005 | | | Výstupy | | | Vstupy | | |
|------------------------------------|----|---------------|--------------------------|---------------|---------------|------------------------|---------------|---------------|
| | | | Z | Q | V | P | DM | N |
| | | | 6 065 | 69 488 | 91 004 | 36 | 32 409 | 84 939 |
| | | | Ukazovatele efektívnosti | | | Vzťahy medzi vstupmi | | |
| Vstupy | P | 36 | 168,472 | 1930,222 | 2527,889 | 1 | 900,250 | 2359,417 |
| | DM | 32 409 | 0,187 | 2,144 | 2,808 | 0,001 | 1 | 2,621 |
| | N | 84 939 | 0,071 | 0,818 | 1,071 | 0,00042 | 0,382 | 1 |
| | | | Vzťahy medzi výstupmi | | | Ukazovatele náročnosti | | |
| Výstupy | Z | 6 065 | 1 | 11,457 | 15,005 | 0,006 | 5,344 | 14,005 |
| | Q | 69 488 | 0,087 | 1 | 1,310 | 0,0005 | 0,466 | 1,222 |
| | V | 91 004 | 0,067 | 0,764 | 1 | 0,00039 | 0,356 | 0,933 |

Tabuľka 9

| Matica efektívnosti za rok 2006 | | | Výstupy | | | Vstupy | | |
|------------------------------------|----|---------------|--------------------------|---------------|---------------|------------------------|---------------|---------------|
| | | | Z | Q | V | P | DM | N |
| | | | 5 740 | 66 568 | 82 849 | 34 | 29 939 | 77 109 |
| | | | Ukazovatele efektívnosti | | | Vzťahy medzi vstupmi | | |
| Vstupy | P | 34 | 168,824 | 1957,882 | 2436,735 | 1 | 880,559 | 2267,912 |
| | DM | 29 939 | 0,192 | 2,223 | 2,767 | 0,0011 | 1 | 2,576 |
| | N | 77 109 | 0,074 | 0,863 | 1,074 | 0,0004 | 0,388 | 1 |
| | | | Vzťahy medzi výstupmi | | | Ukazovatele náročnosti | | |
| Výstupy | Z | 5 740 | 1 | 11,597 | 14,434 | 0,006 | 5,216 | 13,434 |
| | Q | 66 568 | 0,0862 | 1 | 1,245 | 0,0005 | 0,450 | 1,158 |
| | V | 82 849 | 0,0693 | 0,803 | 1 | 0,0004 | 0,361 | 0,931 |

Tabuľka 10

| Matica efektívnosti za rok 2007 | | | Výstupy | | | Vstupy | | |
|------------------------------------|----|---------------|--------------------------|---------------|---------------|------------------------|---------------|---------------|
| | | | Z | Q | V | P | DM | N |
| | | | 8 254 | 69 425 | 88 033 | 34 | 45 671 | 79 779 |
| | | | Ukazovatele efektívnosti | | | Vzťahy medzi vstupmi | | |
| Vstupy | P | 34 | 242,765 | 2041,912 | 2589,206 | 1 | 1343,265 | 2346,441 |
| | DM | 45 671 | 0,181 | 1,520 | 1,928 | 0,0007 | 1 | 1,747 |
| | N | 79 779 | 0,103 | 0,870 | 1,103 | 0,0004 | 0,572 | 1 |
| | | | Vzťahy medzi výstupmi | | | Ukazovatele náročnosti | | |
| Výstupy | Z | 8 254 | 1 | 8,411 | 10,665 | 0,004 | 5,533 | 9,665 |
| | Q | 69 425 | 0,119 | 1 | 1,268 | 0,0005 | 0,658 | 1,149 |
| | V | 88 033 | 0,094 | 0,789 | 1 | 0,0004 | 0,519 | 0,906 |

Zdroj: Výkaz ziskov a strát, vlastné prepočty

Popis jednotlivých ukazovateľov:

| | |
|------|---|
| Z/P | rentabilita práce, zisk (strata) na 1 pracovníka |
| Z/DM | rentabilita výrobných fondov, zisk na 1 Sk DM |
| Z/N | rentabilita nákladov, zisk na 1 Sk nákladov |
| Q/P | produktivita práce, produkcia na 1 pracovníka |
| Q/DM | produktivnosť výrobných fondov, produkcia na 1 Sk DM |
| Q/N | produktivita nákladov, produkcia na 1 Sk nákladov |
| V/P | produktivita práce, využitie pracovníkov, výnosy na 1 pracovníka v Sk |
| V/DM | využitie výrobných fondov, výnosy na 1 Sk DM |
| V/N | využitie nákladov, výnosy na 1 Sk nákladov |

I. kvadrant – ukazovatele efektívnosti

Pre dosiahnutie zvýšenia ekonomickej efektívnosti je potrebné, aby všetky ukazovatele v prvom kvadrante rástli. Vypočítané ukazovatele v jednotlivých maticiach efektívnosti majú rastúci priebeh. Najlepšie ukazovatele rentability boli dosiahnuté v hospodárskom roku 2007. Nárast ukazovateľov z roku 2005 na rok 2006 bol len mierny. Rentabilita práce sa v roku 2007 oproti roku 2006 zvýšila o 43,8 %, t.j. na 1 pracovníka pripadalo 242,8 Sk zisku. Rentabilita nákladov mala najvyššiu hodnotu v roku 2007, na 1 Sk nákladov pripadalo 0,103 Sk zisku. Produktivita meraná produkciou pripadajúcou na 1 pracovníka za sledované obdobie vzrástla o 5,8 %, kým množstvo výnosov vyprodukovaných 1 pracovníkom sa v roku 2006 oproti roku 2005 znížilo o 91 Sk na 2 437 Sk a v roku 2007 na 1 pracovníka pripadalo 2589 Sk výnosov. K ďalším ukazovateľom v prvom kvadrante patrí efektívnosť dlhodobého hmotného majetku meraná podielom výnosov na 1 Sk dlhodobého majetku, ktorá sa v sledovanom období znížila o 31,3 %. Produkcia na 1 Sk dlhodobého hmotného majetku sa v roku 2006 zvýšila o 3,6 %, a v roku 2007 sa z 1 Sk dlhodobého hmotného majetku vyprodukovalo 1,52 Sk produkcie. Ekonomická efektívnosť nákladov sa v analyzovanom období postupne miernym trendom zvyšovala. Kým v roku 2005 na 1 Sk nákladov pripadalo 1,071 Sk výnosov, v roku 2007 sa to zvýšilo na 1,103 Sk.

Na základe prvého kvadrantu môžeme konštatovať, že efektívnosť podniku sa vyvíjala pravidelne.

II. kvadrant – vzťahy medzi vstupmi

Druhý kvadrant matice efektívnosti hodnotí vzťahy vstupných veličín podniku. Za najpoužívanejší je považovaný ukazovateľ vybavenosti pracovnej sily dlhodobým majetkom, meraný pomerom stavu dlhodobého majetku a počtu pracovníkov. V sledovanom podniku tento ukazovateľ v roku 2006 oproti roku 2005 klesal. Pokles o 2,2 % bol spôsobený znížením dlhodobého majetku ako aj počtu pracovníkov. V roku 2007 skúmaný ukazovateľ v porovnaní s predchádzajúcim rokom vzrástol o 52,5 %. Obrátene možno charakterizovať inverzný ukazovateľ, ktorý hovorí koľko pracovníkov pripadá na 1 Sk dlhodobého hmotného majetku v sledovanom období mal takmer rovnakú úroveň. Najvyššiu hodnotu dosahoval ukazovateľ podiel nákladov na jedného pracovníka v roku 2005.

III. kvadrant – vzťahy medzi výstupmi

Tretí kvadrant matice efektívnosti vyjadruje vzťah medzi podnikovými výstupmi navzájom. Medzi najdôležitejšie ukazovatele tohto kvadrantu patria rentabilita výroby a rentabilita výnosov, ktorá sa nazýva aj ziskovosť výnosov. Vývoj týchto ukazovateľov mal rastúci priebeh. V roku 2007 vyprodukoval podnik 0,12 Sk zisku na 1 Sk celkovej produkcie a 0,09 Sk zisku na 1 Sk výnosov.

IV. kvadrant – ukazovateľ náročnosti

Posledný kvadrant tvoria ukazovatele náročnosti, ktoré by sa pre zabezpečenie rastu efektívnosti mali čo najviac minimalizovať. Ukazovateľ nákladovosti produkcie mal klesajúci priebeh. V roku 2005 na 1 Sk produkcie pripadalo 1,22 Sk nákladov, kým v roku 2007 na 1 Sk produkcie pripadalo 1,15 Sk nákladov. Zlepšenie ukazovateľa spôsobilo najmä zníženie nákladov. Hospodárnosť výroby meraná pomerom nákladov a výnosov mala klesajúci trend, v roku 2007 sa znížila na 0,906 Sk, čo znamená, že na 1 Sk výnosov pripadalo 0,906 Sk nákladov.

Celkovo môžeme hodnotiť spoločnosť Agref ako prosperujúcu, s postupným zvyšovaním celkovej ekonomickej efektívnosti.

V rámci **hodnotenia efektívnosti** použijeme ukazovatele zo základnej schémy merania efektívnosti.

Tabuľka 11: **Vypočítané ekonomické ukazovatele**

| Ukazovateľ | Vzťahy pre výpočet ukazovateľa | Hodnota ukazovateľa | | | Index | |
|-----------------------------|--------------------------------|---------------------|----------|----------|-------|-------|
| | | 2005 | 2006 | 2007 | 06/05 | 07/06 |
| Rentabilita práce | Z/P | 168,472 | 168,824 | 242,765 | 1,002 | 1,438 |
| Produktivita práce | V/P | 2527,889 | 2436,735 | 2589,206 | 0,964 | 1,063 |
| Náročnosť práce | P/V | 0,0004 | 0,0004 | 0,0004 | 1,037 | 0,941 |
| Rentabilita aktív | Z/A | 0,104 | 0,109 | 0,124 | 1,045 | 1,142 |
| Využitie aktív | V/A | 1,560 | 1,569 | 1,324 | 1,006 | 0,844 |
| Náročnosť aktív | A/V | 0,641 | 0,637 | 0,755 | 0,995 | 1,185 |
| Rentabilita nákladov | Z/N | 0,071 | 0,074 | 0,104 | 1,043 | 1,389 |
| Využitie nákladov | V/N | 1,071 | 1,074 | 1,104 | 1,003 | 1,027 |
| Náročnosť nákladov | N/V | 0,933 | 0,931 | 0,906 | 0,997 | 0,974 |

Zdroj: Súvaha a Výkaz ziskov a strát, vlastné prepočty

Efektívnosť práce

Rentabilita práce mala nasledovný vývoj: v roku 2005 jeden pracovník priniesol do podniku zisk vo výške 168 472 Sk, v roku 2006 nárast bol minimálny a to o 0,21 %, čo predstavuje hodnotu 168 824 Sk a v roku 2007 vytvoril 242 765 Sk zisku t.j. nárast o 43,8 % oproti predchádzajúcemu roku.

V roku 2005 bola produktivita práce 2 527 889 Sk, to znamená, že jeden pracovník vyrobil 2 527 889 Sk výnosov. V roku 2006 prínos sa znížil o 3,61 % a v nasledujúcom roku rástol o 6,26 %, čo predstavovalo 2 589 206 Sk.

Náročnosť práce počas sledovaného obdobia bola vyrovnaná.

Vývoj všetkých ukazovateľov bol pre podnik pozitívny. Na základe týchto zistení môžeme konštatovať, že spoločnosť Agref bola počas sledovaného obdobia v oblasti práce efektívna.

Efektívnosť aktív

Rentabilita aktív mala pre spoločnosť pozitívny vývoj, pretože sa medziročne zvyšovala. V roku 2006 oproti roku 2005 sa zvýšila o 4,53 % a v roku 2007 oproti roku 2006 o 14,23 % na hodnotu 0,124 tis. Sk.

Využitie aktív sa v roku 2006 oproti roku 2005 zvýšilo o 0,55 % na 1,569 tis. Sk a v roku 2007 sa znížilo na 1,324 tis. Sk.

Vývoj ukazovateľa náročnosti aktív najprv bol pozitívny, pretože v roku 2006 oproti roku 2005 sa znížil o 0,55 %, ale v roku 2007 sa zvýšil o 18,47 % na hodnotu 0,755 tis. Sk.

Spoločnosť vynakladá svoje úsilie v oblasti aktív pozitívne: rentabilita a využitie aktív sa zvyšovali, náročnosť aktív sa v roku 2006 znížila, potom v nasledujúcom roku sa zvýšila.

Efektívnosť nákladov

Rentabilita nákladov v roku 2006 oproti roku 2005 vzrástla o 4,25 %, to znamená, že na 1 Sk zisku sa náklady podieľali 7,14 haliermi v roku 2005. V roku 2006 sa na 1 Sk zisku náklady podieľali 7,44 haliermi a v roku 2007 sa podieľali 10,35 haliermi.

Podobný priebeh ako rentabilita nákladov mala účinnosť nákladov. V roku 2006 sa zvýšila o 0,28 % a v roku 2007 o 2,7 %.

Vývoj náročnosti nákladov mal kolísavý trend. V roku 2006 oproti roku 2005 sa znížila o 0,28 % a v roku 2007 oproti roku 2006 o 2,63 %.

Vývoj všetkých ukazovateľov je pre podnik pozitívny, nakoľko rentabilita a účinnosť nákladov by mali mať rastúci priebeh, v podniku sa to podarilo. Náročnosť nákladov mala v sledovanom období klesať, v našom prípade sa táto skutočnosť tiež uskutočnila.

Podnik Agref, s.r.o. môžeme v oblasti vynakladania nákladov zhodnotiť ako efektívny.

4.3 Analýza zisku

Základnými ukazovateľmi kvalitatívnej stránky výroby sú nákladové a výnosové položky, ktoré pôsobia ako intenzifikačné faktory pri tvorbe zisku na jeho výšku, a tak sú aj základným faktorom efektívnosti. Ukazovatele ekonomickej efektívnosti nám cez náklady vyjadrujú účinnosť spotreby a náročnosť výrobných zdrojov v záujme dosiahnutia požadovaných ekonomických efektov – výnosov. V našom prípade budeme porovnávať údaje za roky 2007 a 2006.

Prvým predpokladom našej analýzy bolo, aby zisk rástol rýchlejšie ako výnosy a výnosy rástli rýchlejšie ako náklady.

$$\begin{array}{lcl} Z_{2007} / Z_{2006} > V_{2007} / V_{2006} > N_{2007} / N_{2006} \\ 1,4379 > 1,0626 > 1,0346 \end{array}$$

Tento predpoklad v sledovaných obdobiach rokov 2007 oproti r. 2006 bol splnený.

Pomocou relatívnych ukazovateľov môžeme vyjadriť nevyhnutnosť zvyšovania zisku a poklesu nákladov na jednotku výkonov. Budeme porovnávať údaje za roky 2007 (bežné obdobie - 1) a 2006 (minulé obdobie - 0).

Tabuľka 12

| Ukazovateľ | Vzťah pre výpočet ukazovateľa | Hodnota ukazovateľa | | |
|-----------------------|-------------------------------|---------------------|--------|--------|
| | | 2005 | 2006 | 2007 |
| Ziskovosť | Z/V | 0,0666 | 0,0693 | 0,0938 |
| Nákladovosť | N/V | 0,9334 | 0,9307 | 0,9062 |
| Nákladová rentabilita | Z/N | 0,0714 | 0,0744 | 0,1035 |

Zdroj: Výkaz ziskov a strát, vlastné prepočty

$$\begin{array}{lll} Z_1 / V_1 > Z_0 / V_0 & N_1 / V_1 < N_0 / V_0 & Z_1 / N_1 > Z_0 / N_0 \\ 0,0938 > 0,0693 & 0,9062 < 0,9307 & 0,1035 > 0,0744 \end{array}$$

V podniku sa vzťahy vyvíjali správnym smerom, mali pozitívny vývoj.

4.4 Finančná analýza ex post

Údaje potrebné pre túto analýzu čerpáme zo Súvahy a Výkazu ziskov a strát za obdobie rokov 2005 – 2007. Táto analýza je založená na výpočte pomerových ukazovateľov a slúži na odhaľovanie príčin dosiahnutých finančno–ekonomických výsledkov a závery z nej sú využívané pri rozhodovaní o ďalšom chode podniku.

4.4.1 Ukazovatele aktivity

Ukazovatele aktivity poukazujú na efektívnosť využitia aktív. Vyjadrujú buď dobu obratu aktív alebo ich obrat, čiže účinnosť. Doba obratu nám udáva, za akú dobu sa príslušná položka majetku v tržbách speňaží alebo je tržbami obnovená. U ukazovateľov doby obratu sa vyžaduje ich minimalizácia. Ukazovatele obrátkovosti nám povedia, koľkokrát sa za analyzované obdobie obrátia.

Za tržby pri dobe obratu zásob považujeme tržby za predaný tovar a za predaj vlastných výrobkov a služieb. Pod nákladmi rozumieme výrobnú spotrebu a náklady vynaložené na predaný tovar.

Tabuľka 13: Vývoj ukazovateľov aktivity za roky 2005 – 2007 (v dňoch)

| Ukazovateľ | Hodnota ukazovateľa | | | Index | | |
|---------------------------------|---------------------|------|------|-------|-------|-------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 06/05 | 07/05 | 07/06 |
| Doba obratu zásob | | | | | | |
| vo vzťahu k tržbám | 49 | 57 | 36 | 1,162 | 0,737 | 0,635 |
| vo vzťahu k nákladom | 53 | 74 | 55 | 1,396 | 1,043 | 0,747 |
| Doba inkasa pohľadávok | 66 | 46 | 47 | 0,698 | 0,703 | 1,008 |
| Doba splácania záväzkov | | | | | | |
| vo vzťahu k tržbám | 61 | 44 | 42 | 0,728 | 0,697 | 0,958 |
| vo vzťahu k nákladom | 65 | 57 | 64 | 0,874 | 0,986 | 1,128 |
| Doba obratu celkového majetku | 292 | 264 | 303 | 0,903 | 1,038 | 1,149 |
| Obrat celkového majetku (aktív) | 1,25 | 1,38 | 1,20 | 1,107 | 0,964 | 0,870 |

Zdroj: vlastné prepočty

Doba obratu zásob charakterizuje rýchlosť premeny zásob na peňažnú formu. Môžeme ju vyjadriť vo vzťahu k tržbám (v praxi častejší spôsob), hoci presnejší je výpočet vo vzťahu k nákladom. Vo vzťahu k tržbám sa zásoby obrátili v roku 2005 za 49 dní, ale v roku 2007 to trvalo už iba 36 dní. Vo vzťahu k nákladom to bolo v roku 2005 53 dní, čo do roku 2006 vzrástlo o 21 dní t.j. o 39,57 % a v roku 2007 opäť klesalo na 55 dní.

Doba inkasa pohľadávok nám ukazuje, za koľko dní od vystavenia faktúry dôjde k jej uhradeniu, resp. inkasu. Najmenej 46 dní trval tento proces v roku 2006, najviac, až 66 dní to bolo v roku 2005. Vzhľadom na túto skutočnosť môžeme konštatovať, že vývoj tohto ukazovateľa vykazuje pozitívnu tendenciu a to z dôvodu skracovania doby od okamžiku

fakturovania predaja po dobu inkasa platby. Toto následne podniku urýchľuje splácanie vlastných záväzkov.

Doba splatnosti záväzkov vo vzťahu k tržbám kvantifikuje, ako dlho trvá podniku v priemere splatiť krátkodobé záväzky voči svojim veriteľom. V roku 2005 dokázal podnik zaplatiť svoje záväzky do 61 dní, v roku 2007 už len do 42 dní, čo poukazuje na zlepšujúcu sa platobnú disciplínu. Doba splatnosti záväzkov vo vzťahu k nákladom kvantifikuje, ako dlho trvá podniku splatiť krátkodobé záväzky z obchodného styku. Tá sa znížila z 65 dní v roku 2005 iba minimálne.

Doba obratu celkového majetku hovorí, koľko dní trvá jedna obrátka aktív. Mala by byť čo najkratšia. Doba obratu aktív sa zvýšila v roku 2007 oproti roku 2006 o 39 dní.

Obrat celkového majetku vyjadruje, koľkokrát sa celkové aktíva podniku otočia za obdobie jedného roka. Vypovedá, aká čiastka tržieb bola vyprodukovaná z jednej koruny celkového majetku. Aktíva sa za rok obrátili iba raz, resp. 1,2 – krát.

4.4.2 Ukazovatele rentability

Ukazovatele rentability vyjadrujú celkový výsledok podnikateľského úsilia, teda všeobecnú efektívnosť využitia vloženého kapitálu do podnikania bez ohľadu na zdroj, odkiaľ pochádza. Kritériom efektívnosti je rast týchto ukazovateľov.

Tabuľka 14: Vývoj ukazovateľov rentability za roky 2005 – 2007

| Ukazovateľ | Hodnota ukazovateľa | | | Index | | |
|--------------------------------|---------------------|--------|--------|-------|-------|-------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 06/05 | 07/05 | 07/06 |
| Rent.celkového kapitálu | 0,111 | 0,116 | 0,131 | 1,046 | 1,176 | 1,125 |
| Rent.vlastného kapitálu | 0,220 | 0,181 | 0,216 | 0,822 | 0,978 | 1,191 |
| Rent.cudzieho kapitálu | 0,014 | 0,020 | 0,016 | 1,006 | 1,124 | 0,806 |
| Rent.celkových tržieb | 0,083 | 0,079 | 0,103 | 0,944 | 1,239 | 1,313 |
| Rent.celkových výnosov | 0,067 | 0,069 | 0,094 | 1,109 | 1,407 | 1,353 |
| Rent.základného imania | 28,881 | 27,333 | 39,305 | 0,946 | 1,361 | 1,438 |
| Rent.pridanej hodnoty | 0,925 | 0,378 | 0,324 | 0,408 | 0,351 | 0,859 |
| Rent.celkových nákladov | 0,071 | 0,074 | 0,103 | 1,043 | 1,449 | 1,389 |

Zdroj: Výkaz ziskov a strát, vlastné prepočty

Základným ukazovateľom je rentabilita celkového kapitálu. Ukazovateľ vyjadruje, s akou intenzitou sa reprodukuje kapitál vložený do podniku a je kritériom rozmiestnenia

kapitálu. Každý podnik sa snaží o čo najvyššiu hodnotu. V roku 2007 dosiahol ukazovateľ najvyššiu hodnotu 0,131, čo znamená, že na 1 Sk celkového kapitálu pripadalo 13 Sk zisku.

Rentabilita vlastného kapitálu vypovedá o tom, aký čistý zisk dosiahla spoločnosť v pomere k jej vlastnému imaniu. Najvyššia rentabilita bola v roku 2005, kde na 1 Sk vlastného imania pripadalo 22 Sk zisku.

Rentabilita cudzieho kapitálu vyjadruje, koľko čistého zisku alebo straty dostaneme z požičanej koruny. V roku 2006 sme dostali z 1 požičanej koruny 2 Sk zisku, v roku 2007 1,6 Sk zisku.

Rentabilita celkových tržieb odzrkadľuje trhovú úspešnosť podniku. Udáva, koľko zisku vyprodukovala firma na jednu korunu tržieb. Na 1 Sk tržieb spoločnosť vyprodukovala 10 Sk zisku v roku 2007.

Rentabilita výnosov mala najvyššiu hodnotu v roku 2007 a to 9 Sk zisku na 1 Sk výnosov.

Rentabilita základného imania meria iba efekt pre vlastníkov, ktorých vklady tvoria základné imanie. Najvyššiu hodnotu dosiahla spoločnosť v roku 2007.

Rentabilita pridanej hodnoty poukazuje na podiel zisku, ktorý pripadá na korunu pridanej hodnoty podniku. Najúspešnejší bol rok 2005 a to 92,5 Sk zisku pripadalo na 1 Sk pridanej hodnoty.

Rentabilita celkových nákladov vypovedá o tom, aký pomer má zisk na vynaložených celkových nákladoch. Ukazovateľ má rastúci trend. V roku 2006 na 1 Sk vynaložených nákladov pripadalo 7,4 Sk zisku.

4.5 Finančná analýza ex ante

Finančná analýza ex ante je často spájaná s predvídaním vývoja finančného stavu podniku na základe ukazovateľov jeho doterajšieho a súčasného stavu. Finančnú situáciu agrosubjektu Agref, s.r.o. budeme hodnotiť Indexom bonity a CH indexom.

4.5.1 Index bonity

Patrí medzi viacrozmerne diskriminačné analýzy. Matematický model má tvar:

$$\mathbf{B} = 1,5 \mathbf{x}_1 + 0,08 \mathbf{x}_2 + 10 \mathbf{x}_3 + 5 \mathbf{x}_4 + 0,3 \mathbf{x}_5 + 0,1 \mathbf{x}_6$$

Tabuľka 15

| Ukazovateľ | | Váha faktora | Skutočná hodnota | | | Prepočítaná hodnota | | |
|----------------|----------------------------|--------------|------------------|-------|-------|---------------------|--------------|--------------|
| | | | 2005 | 2006 | 2007 | 2005 | 2006 | 2007 |
| X ₁ | Cash flow/cudzí kapitál | 1,5 | 0,398 | 0,588 | 0,605 | 0,598 | 0,882 | 0,908 |
| X ₂ | Celk.kapitál/cudzí kapitál | 0,08 | 1,947 | 2,577 | 2,383 | 0,156 | 0,206 | 0,191 |
| X ₃ | Zisk pred zd./celk.kapitál | 10 | 0,128 | 0,134 | 0,153 | 1,283 | 1,345 | 1,531 |
| X ₄ | Zisk pred zd./výnosy | 5 | 0,082 | 0,086 | 0,116 | 0,411 | 0,429 | 0,578 |
| X ₅ | Zásoby/aktíva celkom | 0,3 | 0,168 | 0,216 | 0,119 | 0,050 | 0,065 | 0,036 |
| X ₆ | Výnosy/pasíva celkom | 0,1 | 1,560 | 1,569 | 1,324 | 0,156 | 0,157 | 0,132 |
| B | Index bonity | | x | x | x | 2,654 | 3,083 | 3,376 |

Zdroj: vlastné prepočty

Čím je index bonity vyšší, tým je finančná situácia podniku lepšia. Podrobnejšie kritériá hodnotenia sú udané v stupnici:

| | |
|-----------------|------------|
| Extrémne zlá | (-3, -2) |
| Veľmi zlá | (-2, -1) |
| Zlá | (-1, 0) |
| Určité problémy | (0, 1) |
| Dobrá | (1, 2) |
| Veľmi dobrá | (2, 3) |
| Extrémne dobrá | (3 a viac) |

Na základe dosiahnutých výsledkov môžeme konštatovať, že celková finančná situácia podniku bola v roku 2005 veľmi dobrá a v rokoch 2006 a 2007 dokonca extrémne dobrá. V sledovaných rokoch sa najväčšou mierou podieľali na výsledku ukazovatele cash flow/cudzí kapitál a zisk pred zdanením / celkový kapitál.

4.5.2 CH index

Matematický model má tvar:

$$CH = 0,37 x_1 + 0,25 x_2 + 0,21 x_3 - 0,10 x_4 - 0,07 x_5$$

Tabuľka 16

| Ukazovateľ | | Váha faktora | Skutočná hodnota | | | Prepočítaná hodnota | | |
|-----------------|--------------------------------|--------------|------------------|--------|--------|---------------------|---------------|---------------|
| | | | 2005 | 2006 | 2007 | 2005 | 2006 | 2007 |
| X ₁ | Zisk po zd./celk.kapitál*100 | 0,37 | 10,398 | 10,869 | 12,416 | 3,847 | 4,022 | 4,594 |
| X ₂ | Zisk po zd./tržby*100 | 0,25 | 8,328 | 7,861 | 10,321 | 2,082 | 1,965 | 2,580 |
| X ₃ | Cash flow/závazky*100 | 0,21 | 0,577 | 0,879 | 1,214 | 0,121 | 0,185 | 0,255 |
| X ₄ | Závazky/tržby*365 | -0,1 | 97,398 | 67,284 | 62,480 | -9,740 | -6,728 | -6,248 |
| X ₅ | Cudzí kapitál/celk.kapitál*100 | -0,07 | 51,371 | 38,803 | 41,958 | -3,596 | -2,716 | -2,937 |
| CH index | | | x | x | x | -7,285 | -3,273 | -1,756 |

Do jednotlivých kategórií zaradujeme podniky podľa nasledujúcich kritérií:

- CH \geq 2,5 prosperujúce podniky
- 5 < CH < 2,5 priemerné podniky
- CH \leq -5 neprosperujúce podniky

Z tabuľky vyplýva, že finančná situácia analyzovaného podniku bola zmiešaná. V roku 2005 sa spoločnosť dostala do najhoršej situácie, patrila medzi neprosperujúce firmy. V rokoch 2006 a 2007 situácia sa zlepšila, a podnik patril medzi priemerné podniky.

Na základe výsledkov z oboch metód môžeme konštatovať, že finančná situácia podniku sa vyvíja pozitívnym smerom, t.j. finančná situácia je zdravá.

4.6 Diskusia o zistených výsledkoch

Teoretická časť aj vlastná práca poukázali na niekoľko faktorov, ktoré ovplyvňujú efektívnosť podnikateľskej činnosti a ktorých pôsobenie má dopad na finančné „zdravie“ podniku.

Podľa **Bielika a kol. (2002)** na zvyšovanie efektívnosti budú v prvom rade vplývať tie faktory, ktoré spôsobujú rast výkonov a znižovanie nákladov.

Zvýšenie výkonov sa dosiahne:

- ❖ lepším využívaním existujúcich výrobných kapacít pri dodržaní stanovenej skladby výroby (t.j. nákladov na jednotku produkcie, účinnosť základných fondov, produktivity práce),

- ❖ rozšírením výrobných kapacít extenzívnym spôsobom (t.j. zapojením ďalších výrobných prostriedkov a pracovných síl do výrobného procesu),
- ❖ zväčšením výrobných kapacít intenzívnym spôsobom, a to predovšetkým modernizáciou výrobného zariadenia, technológie a zlepšovaním organizácie výroby. (t.j. lepšie využívanie surovín a energie, účinnosti základných fondov, produktivity práce, rentability a kvality výrobkov).

Znižovanie nákladov dosiahneme úsporami živej práce, surovín, materiálov, energie a lepším využívaním zásob. Úspory živej práce a racionálne využívanie pracovných zdrojov sa dosahuje najmä zvyšovaním produktivity práce.

V oblasti práce sa nám rentabilita v roku 2006 oproti roku 2005 zvýšila o 0,21 %, a v roku 2007 oproti roku 2006 opäť vzrástla o 43,8 %. Produktivita práce v roku 2006 oproti roku 2005 klesala, potom v roku 2007 vzrástla o 6,26 %. Náročnosť práce počas sledovaného obdobia bola vyrovnaná. Vývoj ukazovateľov efektívnosti práce je pre podnik pozitívny.

V majetkovej oblasti situácia nebola taká priaznivá ako v oblasti práce. Rentabilita aktív medziročne vzrástla o 19,42 %. Využitie aktív sa v roku 2006 oproti roku 2005 zvýšilo o 0,55 % a následne v roku 2007 oproti roku 2006 sa znížilo o 11,59 %. Náročnosť aktív mala negatívny vývoj, pretože v roku 2007 oproti roku 2006 vzrástla o 18,47 %.

Poslednou oblasťou bolo skúmanie efektívnosti využitia nákladov. Rentabilita nákladov medziročne vzrástla o 44,96 %. Vývoj účinnosti nákladov mal podobný priebeh ako rentabilita nákladov. Náročnosť nákladov mala kolísavý trend, medziročne sa znižovala o 2,92 %. Rentabilita a účinnosť nákladov by mali mať rastúci priebeh, v podniku sa to podarilo. Náročnosť nákladov mala klesať, v sledovanom období sa to tiež uskutočnilo.

Ďalšou cestou ku zvyšovaniu výkonu je cesta modernizácie, investície a inovácie pre ďalší rozvoj. Preto firma neustále investuje do technologického vybavenia a rozširuje svoj sortiment, aby si svoje miesto nielen udržala, ale neustále oslovovala nové trhové segmenty.

Môžeme teda skonštatovať, že prvý spôsob zvyšovania efektívnosti, t.j. zvýšenie výkonov sa nám podarilo.

Druhou cestou zvyšovania efektívnosti je znižovanie nákladov. Kvantitatívne vzťahy výnosov a nákladov závisia od dosahovanej intenzity výroby a produktivity práce. Čím je vyššia produktivita práce, tým je menšia spotreba času a pri nezmenených cenách vstupov sú nižšie aj náklady na jednotku produkcie. To umožňuje realizovať väčší zisk z jednotky produkcie. Na základe toho môžeme skonštatovať, že znižovanie nákladov sa nám podarilo, lebo produktivita práce v sledovanom období medziročne vzrástla o 5,79 %.

Zoborský (2001) tvrdí, že zvyšovanie efektívnosti výroby je v súčasných podmienkach bezprostredne spojené s nákladmi. Cieľom je jednotka produkcie vyrobená pri najnižších nákladoch. Každý podnik znížením nákladov nepriamo zvyšuje zisk.

Na základe Výkazu ziskov a strát, celkové náklady sa v roku 2006 oproti roku 2005 znížili o 9,22 % a v nasledujúcom roku vzrástli o 3,46 %. Produktivita nákladov sa medziročne zvyšovala o 6,36 %, v roku 2007 na 1 Sk nákladov pripadalo 0,87 Sk produkcie. Za sledované obdobie podnik dosiahol zisk, najvyššiu hodnotu mal v roku 2007 a to vo výške 8 254 tis. Sk.

Celkovo môžeme hodnotiť spoločnosť Agref ako prosperujúcu s postupným zvyšovaním celkovej ekonomickej efektívnosti.

5. ZÁVER

Zabezpečenie zvyšovania efektívnosti je nevyhnutnou podmienkou pre úspešné fungovanie podniku. Tento proces sa zabezpečí len vtedy, ak ho podnik bude neustále sledovať, analyzovať, výsledky skúmania vyhodnocovať a na základe toho prijímať rozhodnutia smerujúce k zvýšeniu úrovne efektívnosti v podniku. Správnosť jeho rozhodnutí závisí od dostatku relevantných informácií. Tu vystupuje do popredia kvalifikačná analýza, ktorá môže poskytnúť podklady pre návrhy na rast efektívnosti.

Úlohou diplomovej práce bolo zhodnotiť ekonomickú efektívnosť vo vybranom podnikateľskom subjekte a hľadať možnosti ako ju zvyšovať.

Analyzovaným podnikom bola firma Agref, s.r.o. so sídlom v Komárne. Hlavným zdrojom informácií pre vypracovanie diplomovej práce bolo vnútro podnikové účtovníctvo. Vyústením jednotlivých analýz, ktoré sme vykonali, sú klady a zápory, ktoré možno zhrnúť do silných a slabých stránok nasledovne:

Silné stránky podniku:

- široký sortiment ponúkaných výrobkov a služieb
- ekologická výroba
- neustála inovácia a rozširovanie ponuky
- zabezpečený stály odbyt výrobkov
- skúsený manažment riadenia
- podnik dosahoval čistý pracovný kapitál a bol prekapitalizovaný počas všetkých troch rokov
- za sledované obdobie podnik dosiahol zisk, najvyššiu hodnotu v roku 2007 vo výške 8 254 tis. Sk
- vzrast produktivity práce o 5,79 %
- zisk rástol rýchlejšie ako výnosy a výnosy rástli rýchlejšie ako náklady
- skrátenie doby splácania záväzkov vo vzťahu k tržbám o 19 dní

Slabé stránky podniku:

- nízka vybavenosť podniku informačným systémom, nedostatočné využitie prostriedkov výpočtovej techniky
- ukazovatele náročnosti by sa mali znižovať, v spoločnosti sa to nepodarilo
- doba obratu aktív sa zvýšila v roku 2007 oproti roku 2006 o 39 dní
- pokles nákladov na jedného pracovníka počas sledovaných rokov bol iba 0,5 %-ný
- pokles rentability pridanej hodnoty
- celkové náklady sa v roku 2007 oproti roku 2006 zvýšili o 2 670 tis. Sk

Z analýzy spoločnosti AGREF, s.r.o. je jasne vidieť, že jej silné stránky prevyšujú slabé, čo svedčí o úspešnosti podnikania spoločnosti vo svojej oblasti a nových možnostiach ďalšieho rozvoja.

Návrh opatrení na zvýšenie ekonomickej efektívnosti

Je potrebné, aby spoločnosť i naďalej pokračovala v súčasnom zlepšovaní výsledkov výroby, tak v oblasti živočíšnej výroby formou ďalšieho zvyšovania úžitkovosti zvierat, ako aj v oblasti rastlinnej výroby zvyšovaním hektárových úrod jednotlivých plodín, čo sa následne musí pozitívne preniesť aj do oblasti finančného hospodárenia.

Na základe posúdenia ekonomického vývoja vo vlastnej práci, doporučujem v spoločnosti realizovať tieto opatrenia:

- zvyšovať odbornú úroveň všetkých pracovníkov
- využívanie motivačných nástrojov cenovej politiky – zľavy, rabaty
- využívanie vlastnej ekologickej produkcie vo vlastných produktoch
- pravidelné vykonávanie analýz zameraných na finančno–ekonomickú situáciu podniku
- venovať pozornosť ukazovateľom, ktoré majú väčší pozitívny, resp. negatívny vplyv a sú pre chod spoločnosti nevyhnutné
- zamerať sa na skrátenie doby inkasa pohľadávok prostredníctvom sprísnenia obchodných podmienok pre odberateľov
- v prípade dlhotrvajúcej platobnej neschopnosti a neplnenia si záväzkov, ukončiť obchodné vzťahy s týmto odberateľom

- zamerať sa na zvyšovanie obežného majetku pre dodržiavanie zlatého bilančného pravidla
- ukazovatele náročnosti by mali klesať, to znamená znižovať náklady alebo zabezpečiť rast výnosov pri konštantných nákladoch
- vypracovať kvalitné strategické plány a kontrolovať ich plnenie

6. POUŽITÁ LITERATÚRA

1. **BIELIK, P., BANDLEROVÁ, M., BELICA, D., ŠIMO, D:** Podnikovo-hospodárska teória agrokomplexu. Nitra: SPU, 2001. 270 s. ISBN 80-7137-861-5
2. **BIELIK, P., GURČÍK, Ľ., DVOŘÁK, M., BLCHÁČ, J.:** Ekonomika podnikov. 1. vyd. Nitra: SPU, 2002. 184 s. ISBN 80-8069-069-3
3. **BIELIK, P., GURČÍK, Ľ., GAJDOŠ, I.:** Faktory výkonnosti a dôchodkovosti poľnohospodárskych podnikov v Slovenskej republike. Nitra: SPU, 2003. 220 s. ISBN 80-8069-220-3
4. **BOWMAN, C.:** Strategický management. Prel. Jiří Vejdělek. 1. vyd. Praha: GRADA PUBLISHING, 1995. 152 s. Preklad z ang. Orig. The Essence of Strategic Management. ISBN 80-7169-230-1
5. **DOUCHA, R.:** Bilanční analýza. 1. vyd. Praha: GRADA PUBLISHING, 1995. 88 s. ISBN 80-85623-89-7
6. **GURČÍK, Ľ.:** Podnikateľská analýza a kontroling. Nitra: SPU, 2004. 163 s. ISBN 80-8069-449-4
7. **HEYNE, P.:** Ekonomický styl myšlení. Pomôcka k výkladu základných pojmov. Prel. Jiří Schwarz a kol. 1. vyd. Praha: VŠE, 1991. 509 s. Preklad z angl. orig. The Economic Way of Thinking. ISBN 80-7079-781-9
8. **HINDLS, R. a kol.:** Ekonomický slovník. 1. vyd. Praha C. H. Beck, 2003. 519 s. ISBN 80-7179-819-3
9. **JANOUT, J.:** Náklady a hospodárnosť podniku. Pomôcka k výkladu základných pojmov. 1. vyd. Praha: SNTL, 1989. 224 s. ISBN 80-03-00127-7
10. **JONES, G.:** Cesta k prosperitě. Prel. Martina Čapounová a Robert Špaček 1. vyd. Praha: GRADA PUBLISHING, 1996. 192 s. Preklad z angl. orig. Startig Up. ISBN 80-7169-307-3
11. **KUPKOVIČ, M. a kol.:** Faktory ekonomickej efektívnosti. Pomôcka k výkladu základných pojmov, 1. vyd. Bratislava: ALFA, 1987. 256 s. ISBN 063-012-87FEE
12. **MICHNÍK, Ľ. a autorský kol.:** Ekonomická encyklopédia. SPRINT, Bratislava, 1995. 164 s. ISBN 80-967122-2-5
13. **MOLNÁR, Z.:** Efektívnosť informačného systému: Pomôcka k výkladu základných pojmov. 2. vyd. Praha: GRADA PUBLISHING, 2001. 180 s. ISBN 80-247-0087-5

14. **SAMUELSON, P. A., NORDHAUS, W. D.:** Ekonómia: Pomôcka k výkladu základných pojmov. Prel. Ivan Figura a kol. 1. vyd. Bratislava: ELITA, 1992. 422 s. Preklad z angl. orig. Economics. ISBN 80-7127-030-X
15. **ŠIMO, D.:** Agrárny marketing. Nitra: SPU, 2006. ISBN 80-7137-709-0
16. **ŠÍBL, D. a kol.:** Veľká ekonomická Encyklopédia. Bratislava, 2002. 967 s. ISBN 80-89085-04-0
17. **ŠLOSÁR, R., ŠLOSÁROVÁ, A., MAJTÁN, S.:** Výkladový slovník ekonomických pojmov. SPN, Bratislava, 2002. 56 s. ISBN 80-08-03334-7
18. **TEPPER, B.:** Manažorské znalosti a dovednosti. Prel. Stanislav Jurnečka. 1. vyd. Praha: GRADA PUBLISHING, 1996. 112 s. Preklad. z angl. orig. The New Supervisor Skills for Success. ISBN 80-7169-347-2
19. **TUMPACH, M.:** Manažérske a nákladové účtovníctvo. Bratislava: Iura Edition. 2008. 253 s. ISBN 978-80-8078-168-2
20. **VALACH, J. a kol.:** Základy finančního řízení podniku. Praha: Nad zlato, 1992. 112 s. ISBN 80-900383-6-0
21. **ZALAI, K. a kol.:** Finančno-ekonomická analýza podniku. 4. doplnkové vydanie. Bratislava: SPRINT. 2004. 305 s. ISBN 80-88848-89-1
22. **ZOBORSKÝ, M.:** Ekonomika poľnohospodárstva. 1. vyd. Nitra: SPU, 2001. 258 s. ISBN 80-7137-941-7

PRÍLOHY

Príloha č.1

| SÚVAHA - strana aktív | | | | | |
|-----------------------|---|--------------|---------|---------|---------|
| Označenie | Text | číslo riadku | 2005 | 2006 | 2007 |
| | Spolu majetok r.002 + r.003 + r.032 + r.062 | 001 | 58 329 | 52 811 | 66 480 |
| A. | Pohľadávky za upísané vlastné imanie (353) | 002 | | | |
| B. | Neobežný majetok r.004 + r.013 + r.023 | 003 | 32 409 | 29 939 | 45 671 |
| B. I. | Dlhodobý nehmotný majetok súčet (r.005 až 012) | 004 | | | |
| B. I. 1. | Zriaďovacie výdavky (011) - /071, 091A/ | 005 | | | |
| 2. | Aktivované náklady na vývoj (012) - /072, 091A/ | 006 | | | |
| 3. | Softvér (013) - /073, 091A/ | 007 | | | |
| 4. | Ocenené práva (014) - /074, 091A/ | 008 | | | |
| 5. | Goodwill (015) - /075, 091A/ | 009 | | | |
| 6. | Ostatný dlhodobý nehmotný majetok (019, 01X) - /079, 07X, 091A/ | 010 | | | |
| 7. | Obstarávaný dlhodobý nehmotný majetok (041) - 093 | 011 | | | |
| 8. | Poskytnuté preddavky na dlhodobý nehmotný majetok (051) - 095A | 012 | | | |
| B. II. | Dlhodobý hmotný majetok súčet (r.014 až r.022) | 013 | 32 409 | 29 939 | 45 671 |
| B. II. 1. | Pozemky (031) - 092A | 014 | 2 234 | 4 025 | 6 192 |
| 2. | Stavby (021) - /081, 092A/ | 015 | 8 881 | 8 157 | 7 808 |
| 3. | Samostatné hnuťelné veci a súbory hnuťelných vecí (022) - /082,092A/ | 016 | 19 498 | 15 384 | 20 545 |
| 4. | Pestovateľské celky trvalých porastov (025) - /085, 092A/ | 017 | | | |
| 5. | Základné stádo a ťažné zvieratá (026) - /086, 092A/ | 018 | 277 | 227 | 578 |
| 6. | Ostatný dlhodobý hmotný majetok (029, 02X, 032) - /089, 08X, 092A/ | 019 | | | |
| 7. | Obstarávaný dlhodobý hmotný majetok (042) - 094 | 020 | 974 | 2 146 | 10 488 |
| 8. | Poskytnuté preddavky na dlhodobý hmotný majetok (052) - 095A | 021 | 545 | | 60 |
| 9. | Opravná položka k nadobudnutému majetku (+/- 097) +/- 098 | 022 | | | |
| B.III. | Dlhodobý finančný majetok súčet (r.024 až 031) | 023 | | | |
| B.III.1. | Podielové cenné papiere a podiely v ovládanej osobe (061) - 096A | 024 | | | |
| 2. | Podielové cenné papiere a podiely v spoločnosti s podstatným vplyvom (062) - 096A | 025 | | | |
| 3. | Ostatné dlhodobé cenné papiere a podiely (063, 065) - 096A | 026 | | | |
| 4. | Pôžičky účtovnej jednotke v konsolidovanom celku (066A) - 096A | 027 | | | |
| 5. | Ostatný dlhodobý finančný majetok (067A, 096, 06XA) - 096A | 028 | | | |
| 6. | Pôžičky s dobou splatnosti najviac jeden rok (066A, 067A, 06XA) - 096A | 029 | | | |
| 7. | Obstarávaný dlhodobý finančný majetok (043) - 096A | 030 | | | |
| 8. | Poskytnuté preddavky na dlhodobý finančný majetok (053) - 095A | 031 | | | |
| C. | Obežný majetok r.033 + r.041 + r.048 + r.056 | 032 | 25 638 | 22 825 | 20 806 |
| C.I. | Zásoby súčet (r.034 až r.040) | 033 | 9 781 | 11 391 | 7 915 |
| C.I.1. | Materiál (112, 119, 11X) - /191, 19X/ | 034 | 362 | 3 330 | 1 885 |
| 2. | Nedokončená výroba a polotovary (121, 122, 12X) - /192, 193, 19X/ | 035 | 1 580 | 3 178 | 2 263 |
| 3. | Zákazková výroba s predpokladanou dobou ukončenia dlhšou ako jeden rok 12X - 192A | 036 | | | |
| 4. | Výrobky (123) - 194 | 037 | 5 956 | 3 418 | 2 236 |
| 5. | Zvieratá (124) - 195 | 038 | 1 586 | 1 262 | 1 262 |
| 6. | Tovar (132, 13X, 139) - /196, 19X/ | 039 | 297 | 203 | 269 |
| 7. | Poskytnuté preddavky na zásoby (314A) - 391A | 040 | | | |
| C.II. | Dlhodobé pohľadávky súčet (r.042 až 047) | 041 | | | |
| C. II. 1. | Pohľadávky z obchodného styku (311A, 312A, 311A, 314A, 315A, 31XA) - 391A | 042 | | | |
| 2. | Pohľadávky voči ovládanej osobe a ovládajúcej osobe (351A) - 391A | 043 | | | |
| 3. | Ostatné pohľadávky v rámci konsolidovaného celku (351A) - 391A | 044 | | | |
| 4. | Pohľadávky voči spoločníkom, členom a združeniu (354A, 355A, 358A, 35XA) - 391A | 045 | | | |
| 5. | Iné pohľadávky (335A, 33XA, 371A, 373A, 374A, 375A, 376A, 378A) - 391A | 046 | | | |
| 6. | Odložená daňová pohľadávka (481A) | 047 | | | |
| C.III. | Krátkodobé pohľadávky súčet (r.049 až 055) | 048 | 13 228 | 9 257 | 10 215 |
| C.III.1. | Pohľadávky z obchodného styku (311A, 312A, 313A, 314A, 315A, 31XA) - 391A | 049 | 13 200 | 9 202 | 9 610 |
| 2. | Pohľadávky voči ovládanej osobe a ovládajúcej osobe (351A) - 391A | 050 | | | |
| 3. | Ostatné pohľadávky v rámci konsolidovaného celku (351A) - 391A | 051 | | | |
| 4. | Pohľadávky voči spoločníkom, členom a združeniu (354A, 355A, 358A, 35XA) - 391A | 052 | | | |
| 5. | Sociálne zabezpečenie (336) - 391A | 053 | | | |
| 6. | Daňové pohľadávky (341, 342, 343, 345) - 391A | 054 | | | |
| 7. | Iné pohľadávky (335A, 33XA, 371A, 373A, 374A, 375A, 376A, 378A) - 391A | 055 | 28 | 55 | 605 |
| C.IV. | Finančné účty súčet (r.057 až r.061) | 056 | 2 629 | 2 177 | 2 676 |
| C.IV.1. | Peniaze (211, 213, 21X) | 057 | 239 | 531 | 884 |
| 2. | Účty v bankách (221A, 22X +/- 261 | 058 | 2 390 | 1 646 | 1 792 |
| 3. | Účty v bankách s dobou viazanosti dlhšou ako jeden rok 22XA | 059 | | | |
| 4. | Krátkodobý finančný majetok (251, 253, 256, 257, 25X) - /291, 29X/ | 060 | | | |
| 5. | Obstarávaný krátkodobý finančný majetok (259) - 291 | 061 | | | |
| D. | Časové rozlíšenie r.063 až 064 | 062 | 282 | 47 | 3 |
| D. 1. | Náklady budúcich období (381, 382) | 063 | 282 | 47 | 3 |
| 2. | Príjmy budúcich období (385) | 064 | | | |
| | Kontrolné číslo súčet (r.001 až 064) | 888 | 233 034 | 211 197 | 265 917 |

| Strana pasív | | | | | |
|---------------------|--|--------------|----------------|----------------|----------------|
| Označenie | Text | číslo riadku | 2005 | 2006 | 2007 |
| | Spolu vlastné imanie a záväzky r.066 + r.086 + r.116 | 065 | 58 329 | 52 811 | 66 480 |
| A. | Vlastné imanie r.067 + r.071 + r.078 + r.082 + r.085 | 066 | 27 509 | 31 686 | 38 267 |
| A. I. | Základné imanie súčet (r.068 až 070) | 067 | 210 | 210 | 210 |
| A. I. 1. | Základné imanie (411 alebo +/- 491) | 068 | 210 | 210 | 210 |
| 2. | Vlastné akcie a vlastné obchodné podiely (/-/ 252) | 069 | | | |
| 3. | Zmena základného imania +/- 419 | 070 | | | |
| A. II. | Kapitálové fondy súčet (r.072 až 077) | 071 | 21 123 | 21 121 | 21 121 |
| A. II. 1. | Emisné ážio (412) | 072 | | | |
| 2. | Ostatné kapitálové fondy (413) | 073 | 21 123 | 21 121 | 21 121 |
| 3. | Zákonný rezervný fond (Nedeliteľný fond) z kapitálových vkladov (417, 418) | 074 | | | |
| 4. | Oceňovacie rozdiely z precenenia majetku a záväzkov (+/- 414) | 075 | | | |
| 5. | Oceňovacie rozdiely z kapitálových účastín (+/- 415) | 076 | | | |
| 6. | Oceňovacie rozdiely z precenenia pri splnutí a rozdelení (+/- 416) | 077 | | | |
| A.III. | Fondy zo zisku súčet (r.079 až r.081) | 078 | 111 | 4 615 | 8 682 |
| A.III.1. | Zákonný rezervný fond (421) | 079 | 111 | 717 | 832 |
| 2. | Nedeliteľný fond (422) | 080 | | | |
| 3. | Štatutárne fondy a ostatné fondy (423, 427, 42X) | 081 | | 3 898 | 7 850 |
| A.IV. | Výsledok hospodárenia minulých rokov r.083 až 084 | 082 | | | |
| A.IV.1. | Nerozdelený zisk minulých rokov (428) | 083 | | | |
| 2. | Neuhradená strata minulých rokov (/-/ 429) | 084 | | | |
| A.V. | Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie +/- r.001 - (r.067 + r.071 + r.078 + r.082 + r.086 + r.116) | 085 | 6 065 | 5 740 | 8 254 |
| B. | Cudzíe zdroje z r.087 + r.091 + r.102 + r.112 | 086 | 29 964 | 20 492 | 27 894 |
| B.I. | Rezervy súčet (r.088 až r.090) | 087 | 1 812 | 1 132 | 633 |
| B.I.1. | Rezervy zákonné (451 A) | 088 | 1 455 | 555 | |
| 2. | Ostatné dlhodobé rezervy (459A, 45XA) | 089 | | | |
| 3. | Krátkodobé rezervy (323, 32X, 451A, 459A, 45XA) | 090 | 357 | 577 | 633 |
| B.II. | Dlhodobé záväzky súčet (r.092 až r.101) | 091 | 8 550 | 4 859 | 4 621 |
| B.II.1. | Dlhodobé záväzky z obchodného styku (479A) | 092 | | | |
| 2. | Dlhodobé nevyfakturované dodávky (476A) | 093 | | | |
| 3. | Dlhodobé záväzky voči ovládanej osobe a ovládajúcej osobe (471A) | 094 | | | |
| 4. | Ostatné dlhodobé záväzky v rámci konsolidovaného celku (471A) | 095 | | | |
| 5. | Dlhodobé prijaté preddavky (475A) | 096 | | | |
| 6. | Dlhodobé zmenky na úhradu (478A) | 097 | | | |
| 7. | Vydané dlhopisy (473A /-/ 255A) | 098 | | | |
| 8. | Záväzky zo sociálneho fondu (472) | 099 | 37 | 78 | 113 |
| 9. | Ostatné dlhodobé záväzky (474A, 479A, 47XA, 372A, 373A, 377A) | 100 | 8 513 | 4 781 | 4 508 |
| 10. | Odložený daňový záväzok (481A) | 101 | | | |
| B.III. | Krátkodobé záväzky súčet (r.103 až r.111) | 102 | 12 139 | 8 855 | 9 289 |
| B.III.1. | Záväzky z obchodného styku (321, 322, 324, 325, 32X, 475A, 478A, 479A, 47XA) | 103 | 8 817 | 6 177 | 4 917 |
| 2. | Nevyfakturované dodávky (326, 476A) | 104 | | | |
| 3. | Záväzky voči ovládanej osobe a ovládajúcej osobe (361A, 471A) | 105 | | | |
| 4. | Ostatné záväzky v rámci konsolidovaného celku (361A, 36XA, 471A, 47XA) | 106 | | | |
| 5. | Záväzky voči spoločníkom a združeniu (364, 365, 366, 367, 368, 398A, 478A, 479A) | 107 | 800 | 1 750 | 2 877 |
| 6. | Záväzky voči zamestnancom (331, 333, 33X, 479A) | 108 | 147 | 264 | 214 |
| 7. | Záväzky zo sociálneho zabezpečenia (336, 479A) | 109 | 276 | 245 | 481 |
| 8. | Daňové záväzky a dotácie (341, 342, 343, 345, 346, 347, 34X) | 110 | 2 042 | 294 | 689 |
| 9. | Ostatné záväzky (372A, 373A, 377A, 379A, 474A, 479A, 47X) | 111 | 57 | 125 | 111 |
| B.IV. | Bankové úvery a výpomoci súčet (r.113 až r.115) | 112 | 7 463 | 5 646 | 13 351 |
| B.IV.1. | Bankové úvery dlhodobé (461A, 46XA) | 113 | 4 000 | 3 000 | 8 201 |
| 2. | Bežné bankové úvery (221A, 231, 232, 23X, 461A, 46XA) | 114 | 3 463 | 2 646 | 5 150 |
| 3. | Krátkodobé finančné výpomoci (241, 249, 24X, 473A, /-/255A) | 115 | | | |
| C. | Časové rozlíšenie súčet (r.117 až r.118) | 116 | 856 | 633 | 319 |
| C.1. | Výdavky budúcich období (383) | 117 | 3 | 81 | 39 |
| 2. | Výnosy budúcich období (384) | 118 | 853 | 552 | 280 |
| | Kontrolné číslo súčet (r.065 až r.118) | 999 | 226 395 | 204 871 | 257 347 |

Príloha č.2

| Výkaz ziskov a strát | | | | | |
|----------------------|---|--------------|---------|---------|---------|
| Označenie | Text | číslo riadku | 2005 | 2006 | 2007 |
| I. | Tržby za predaj tovaru (604) | 01 | 4 861 | 5 198 | 8 649 |
| A. | Náklady vynaložené na obstaranie predaného tovaru (504) | 02 | 2 919 | 4 755 | 4 898 |
| + | Obchodná marža r.01 - r.02 | 03 | 1 942 | 443 | 3 751 |
| II. | Výroba r.05 + r.06 + r.07 | 04 | 69 488 | 66 568 | 69 425 |
| II. 1. | Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb (601, 602) | 05 | 67 967 | 67 825 | 71 324 |
| 2. | Zmena stavu vnútroorganizačných zásob (+/- účtovná skupina 61) | 06 | 1 473 | -1 264 | -2 143 |
| 3. | Aktivácia (účtovná skupina 62) | 07 | 48 | 7 | 244 |
| B. | Výrobná spotreba r.09 + r.10 | 08 | 64 874 | 51 812 | 47 724 |
| B. 1. | Spotreba materiálu, energie a ostatných neskladovateľných dodávok (501, 502, 503) | 09 | 50 069 | 39 506 | 33 594 |
| 2. | Služby (účtovná skupina 51) | 10 | 14 805 | 12 306 | 14 130 |
| + | Pridaná hodnota r. 03 + r.04 - r.08 | 11 | 6 556 | 15 199 | 25 452 |
| C. | Osobné náklady (súčet r.13 až r.16) | 12 | 6 070 | 8 334 | 9 768 |
| C. 1. | Mzdové náklady (521, 522) | 13 | 4 172 | 5 809 | 6 896 |
| 2. | Odmeny členom orgánov spoločnosti a družstva (523) | 14 | | | |
| 3. | Náklady na sociálne zabezpečenie (524, 525, 526) | 15 | 1 519 | 2 074 | 2 425 |
| 4. | Sociálne náklady (527, 528) | 16 | 379 | 451 | 447 |
| D. | Dane a poplatky (účtovná skupina 53) | 17 | 1 400 | 1 182 | 1 143 |
| E. | Odpisy dlhodobého nehmotného majetku a dlhodobého hmotného majetku (551) | 18 | 5 724 | 6 991 | 8 627 |
| III. | Tržby z predaja dlhodobého majetku a materiálu (641, 642) | 19 | 4 704 | 1 372 | 1 288 |
| F. | Zostatková cena predaného dlhodobého majetku a predaného materiálu (541, 542) | 20 | 516 | 176 | |
| IV. | Použitie a zrušenie rezerv do výnosov z hospodárskej činnosti a účtovanie vzniku komplexných nákladov budúcich období (652, 654, 655) | 21 | | 1 257 | |
| G. | Tvorba rezerv na hospodársku činnosť a zúčtovanie komplexných nákladov budúcich období (552, 554, 555) | 22 | 147 | 577 | |
| V. | Zúčtovanie a zrušenie opravných položiek do výnosov z hospodárskej činnosti (657, 658, 659) | 23 | | | |
| H. | Tvorba opravných položiek do nákladov na hospodársku činnosť (557, 558, 559) | 24 | | | |
| VI. | Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti (644, 645, 646, 648) | 25 | 11 417 | 8 235 | 8 345 |
| I. | Ostatné náklady na hospodársku činnosť (544, 545, 546, 548) | 26 | 270 | 120 | 3 758 |
| VII. | Prevod výnosov z hospodárskej činnosti (-)(697) | 27 | | | |
| J. | Prevod nákladov na hospodársku činnosť (-)(597) | 28 | | | |
| + | Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti r.11 - r.12 - r.17 - r.18 + r.19 - r.20 + r.21 - r.22 + r.23 - r.24 + r.25 - r.26 + (-r.27) - (-r.28) | 29 | 8 550 | 8 683 | 11 789 |
| VIII. | Tržby z predaja cenných papierov a podielov (661) | 30 | | | |
| K. | Predané cenné papiere a podiely (561) | 31 | | | |
| IX. | Výnosy z dlhodobého finančného majetku r.33 + r.34 + r.35 | 32 | | | |
| IX. 1. | Výnosy z cenných papierov a podielov v ovládanej osobe a v spoločnosti s podstatným vplyvom (665A) | 33 | | | |
| 2. | Výnosy z ostatných dlhodobých cenných papierov a podielov (665A) | 34 | | | |
| 3. | Výnosy z ostatného dlhodobého finančného majetku (665A) | 35 | | | |
| X. | Výnosy z krátkodobého finančného majetku (666) | 36 | | | |
| L. | Náklady na krátkodobý finančný majetok (566) | 37 | | | |
| XI. | Výnosy z precenenia cenných papierov a výnosy z derivátových operácií (644, 667) | 38 | | | |
| M. | Náklady na precenenie cenných papierov a náklady na derivátové operácie (564, 567) | 39 | | | |
| XII. | Výnosové úroky (662) | 40 | 2 | 6 | 5 |
| N. | Nákladové úroky (562) | 41 | 519 | 495 | 543 |
| XIII. | Kurzové zisky (663) | 42 | 178 | 47 | 99 |
| O. | Kurzové straty (563) | 43 | 61 | 174 | 298 |
| XIV. | Ostatné výnosy z finančnej činnosti (668) | 44 | 110 | 54 | 48 |
| P. | Ostatné náklady na finančnú činnosť (568, 569) | 45 | 960 | 1 084 | 1 061 |
| XV. | Použitie a zrušenie rezerv do výnosov z finančnej činnosti (674) | 46 | | | |
| Q. | Tvorba rezerv na finančnú činnosť (574) | 47 | | | |
| XVI. | Zúčtovanie a zrušenie opravných položiek do výnosov z finančnej činnosti (679) | 48 | | | |
| R. | Tvorba opravných položiek do výnosov z finančnej činnosti (579) | 49 | | | |
| XVII. | Prevod finančných výnosov (-)(698) | 50 | | | |
| S. | Prevod finančných nákladov (-)(598) | 51 | | | |
| + | Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti r.30 - r.31 + r.32 + r.36 - r.37 + r.38 - r.39 + r.40 - r.41 + r.42 - r.43 + r.44 - r.45 + r.46 - r.47 + r.48 - r.49 + (-r.50) - (-r.51) | 52 | -1 250 | -1 646 | -1 750 |
| T. | Daň z príjmov z bežnej činnosti r.54 + r.55 | 53 | 1 418 | 1 361 | 1 926 |
| T. 1. | - splatná (591, 595) | 54 | 1 418 | 1 361 | 1 926 |
| 2. | - odložená (+/- 592) | 55 | | | |
| ** | Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti r.29 + r.52 - r.53 | 56 | 5 882 | 5 676 | 8 113 |
| XVIII. | Mimoriadne výnosy (účtovná skupina 68) | 57 | 244 | 112 | 174 |
| U. | Mimoriadne náklady (účtovná skupina 58) | 58 | 18 | 33 | |
| V. | Daň z príjmov z mimoriadnej činnosti r.60 + r.61 | 59 | 43 | 15 | 33 |
| V. 1. | - splatná (593) | 60 | 43 | 15 | 33 |
| 2. | - odložená (+/- 594) | 61 | | | |
| * | Výsledok hospodárenia z mimoriadnej činnosti r.57 - r.58 - r.59 | 62 | 183 | 64 | 141 |
| Z. | Prevod podielov na výsledku hospodárenia spoločníkom (+/- 596) | 63 | | | |
| *** | Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie (+/-)r.56 + r.62 - r.63 | 64 | 6 065 | 5 740 | 8 254 |
| | Kontrolné číslo súčet (r. 01 až 64) | 99 | 345 764 | 322 207 | 352 438 |