

# 1 POSTAVENIE PODNIKU V TRHOVEJ EKONOMIKE

---

## 1.1 Charakteristika podniku

Základným subjektom podnikania v podmienkach trhovej ekonomiky je **podnik**.

Podľa Bielika (2008) je podnik ekonomická a organizačná forma usporiadania výroby, obchodu a služby, ktorá je založená na dosahovaní zisku prostredníctvom podnikateľskej činnosti. Pojmom podnik sa v ekonomickej teórii podľa Majdúchovej a Neumannovej (2015) označuje podnikateľský subjekt, ktorý vyhľadáva a využíva podnikateľské príležitosti. Podľa § 5 ods. 1 Obchodného zákonníka sa podnikom rozumie „*súbor hmotných, ako aj osobných a nehmotných zložiek podnikania. K podniku patria veci, práva a iné majetkové hodnoty, ktoré patria podnikateľovi a slúžia na prevádzkovanie podniku alebo vzhľadom na svoju povahu majú tomuto účelu slúžiť*“. Častou definíciou podniku je definícia, podľa ktorej je „*podnik ekonomickej a právne samostatnou jednotkou, založenou na účely podnikania*“ (Majdúchová – Neumannová, 2015).

Základnými znakmi podniku sú:

- princíp kombinácie výrobných faktorov (práca, stroje a zariadenia, suroviny),
- princíp hospodárnosti – snaha podniku o čo najefektívnejší a najracionálnejší vzťah medzi vstupmi a výstupmi,
- princíp finančnej rovnováhy – schopnosť podniku splácať svoje záväzky (likvidita podniku).

**Podnik** je základný podnikateľský subjekt v trhovej ekonomike. Predstavuje miesto, kde sa uskutočňuje výroba, kde sa rozhoduje o úrovni nákladov a niekedy aj o predajnej cene výrobkov. Statky, ktoré treba k tomu zabezpečiť, sa nazývajú výrobné faktory, a vytvorené statky sa nazývajú produkty.

Marková (2003) uvádza, že podnik je taká forma podnikateľskej činnosti, v rámci ktorej dochádza k cielavedomému spájaniu hmotných, finančných a ľudských zdrojov v jednej podnikateľskej jednotke s uzatvoreným obratom hodnoty s cieľom produkovať úžitkové hodnoty pre potreby zákazníkov a pre vlastné uspokojenie potrieb.

**Podnikanie** predstavuje výsledok podnikateľskej aktivity, ktorej základom je tvorivá ľudská činnosť odlišujúca sa v rámci charakteristických znakov od iných druhov ľudských činností a zameriava sa na uspokojenie potrieb jednotlivcov i celej spoločnosti. Obsahom podnikateľskej aktivity je dlhodobá ekonomická a sociálna prosperita celej spoločnosti, ktorá závisí od správania podnikateľských subjektov. Strážovská, Cibáková,

Uvedené príčiny vystupujú ako zdroje rizika, ktoré nemožno vôbec ovplyvňovať, resp. iba v určitej obmedzenej miere. Rozlišujeme dva druhy rizík, a to:

- **podnikateľské riziko**, ktoré môžeme charakterizovať ako riziko spojené s nebezpečenstvom neúspechu, ale s nádejou na úspech, akceptácia tohto rizika môže viesť k strate, ako aj k dobrým hospodárskym výsledkom;
- **čisté riziko** je také riziko, u ktorého existuje iba nebezpečenstvo vzniku nepriaznivých situácií, resp. odchýlky od požadovaného stavu, čisté riziká sa obvykle vzťahujú k stratám a škodám na majetku a ľudskom zdraví.

**Podnikateľské riziko** možno znižovať dvoma spôsobmi, a to *elimináciou faktorov vzniku rizika* alebo *znižovaním nepriaznivých dôsledkov rizika*. Podľa Kupkoviča (2003) sa redukcia podnikateľského rizika uskutočňuje:

- *diverzifikáciou* (rozloženie rizika na čo najväčší počet podnikateľských projektov formou výrobkovej diverzifikácie horizontálneho alebo vertikálneho charakteru),
- *flexibilitou* (pružnosť, ktorou je podnikateľský subjekt schopný reagovať na zmenený dopyt),
- *delením rizika* (na viaceré podnikateľské subjekty prostredníctvom združenia podnikov, zakladaním spoločných podnikov – joint ventures),
- *transferom rizika* (presun rizika na iné podnikateľské subjekty, často na dodávateľa alebo zákazníka – napr. dlhodobé uzatváranie zmlúv na dodávky surovín, materiálov, energií pre pevných či kľzavých cenách, lízingová zmluva, dlhodobé kontrakty na výroby s dopredu stanovenou cenou a pod.),
- *poistením* (transferom podnikateľského rizika na poisťovňu, ktorá podľa poisťnej zmluvy finančne pokrýva buď časť, alebo celkovú stratu).

## 1.6 Typológia podnikov

*Typológiou podnikov* rozumieme členenie podnikov do jednotlivých skupín a podskupín podľa spoločných znakov. Úlohou typológie je sprehľadniť množstvo druhov podnikov, ktoré pôsobia v trhovej ekonomike. V literatúre sa môžeme stretnúť s rôznymi kritériami členenia podnikov, napríklad:

1. ekonomické odvetvia a sektory,
2. charakter produkcie,
3. veľkosť podniku,
4. vlastníka kapitálu,
5. podľa právnej formy.

*Podľa hospodárskeho sektoru*, v ktorom podnik pôsobí, rozdeľujeme:

- podniky pôsobiace v primárnom sektore – podniky prvovýroby, ktoré získavajú produkty z prírody, napríklad poľnohospodárstvo, rybolov, lesníctvo, ťažba nerastných surovín,
- podniky pôsobiace v sekundárnom sektore – druhovýroba – spracovateľské podniky, t. j. strojárne podniky, textilný priemysel, potravinársky priemysel a pod.,

- podniky pôsobiace v terciárnom sektore – podniky služieb, banky, poisťovne, finančné sprostredkovanie, doprava, spoje, telekomunikácie, cestovný ruch,
- podniky pôsobiace v kvartálnom sektore – poskytujú významné strategické služby, ako sú výstupy vedy, výskumu, vzdelávania, softvérových organizácií a pod.

**Podľa charakteru produkcie** rozlišujeme:

- podniky produkujúce výrobky (výrobné podniky) – patria sem podniky prvovýroby (poľnohospodárske, lesné a ťažobné podniky, rybolov) a podniky druhovýroby (podniky vyrábajúce výrobné prostriedky, napr. strojárne, elektrotechnické a podniky vyrábajúce spotrebné výrobky, napr. obuv, odevy, nábytok),
- podniky poskytujúce služby (podniky nevýrobnej sféry) – obchodné podniky, dopravné podniky, pošty a telekomunikácie, bankové podniky, poisťovne, stravovacie a ubytovacie podniky, poradenské firmy a pod.

Pre určenie veľkosti podniku využívame rôzne kvantitatívne a kvalitatívne veľkostné kritériá, pričom pre objektívne posúdenie veľkosti podniku sa odporúča ich kombinácia. Najčastejšie používanými kvantitatívnymi kritériami sú počet zamestnancov, obrat, majetok či kapitál a zisk. V súlade so smernicou Európskej únie je nasledujúce členenie podnikov podľa veľkosti:

- mikropodniky – počet zamestnancov 0 – 9, ročný obrat menší ako 2 mil. eur,
- malé podniky – počet zamestnancov 10 až 49, ročný obrat do 10 mil. eur,
- stredné podniky – počet zamestnancov od 50 do 249, ročný obrat do 50 mil. eur,
- veľké podniky – počet zamestnancov 250 a viac, ročný obrat nad 50 mil. eur.

Kvantitatívne kritériá sa kombinujú s kvalitatívnymi kritériami, a to sú organizačná štruktúra podniku, postavenie podniku na trhu, lokalizácia podniku, vzťah vlastníctva a manažmentu a iné.

**Podľa vlastníctva** členíme podniky na:

- súkromné podniky – vlastníctvo kapitálu je v rukách jednotlivcov alebo skupín fyzických osôb, predstavujú prevládajúcu formu v trhovej ekonomike,
- štátne podniky – vlastníkom kapitálu je štát, tieto podniky majú svoje opodstatnenie v odvetviach prirodzených monopolov,
- zmiešané podniky – podniky, v ktorých dochádza ku kombinácii súkromného a štátneho kapitálu.

Podniky **podľa právnej formy** možno rozdeliť na:

1. **osobné podniky** – podniky fyzickej osoby a personálne spoločnosti (verejná obchodná spoločnosť, komanditná spoločnosť). Medzi *podniky fyzickej osoby* patria podnik živnostníka, podnik fyzickej osoby podnikajúcej podľa osobitných predpisov (napr. advokáti, notári, súkromní lekári a pod.) a podnik samostatne hospodáriaceho roľníka. Charakteristickým znakom *personálnych spoločností* je bezprostredná osobná účasť jednotlivých spoločníkov na podnikaní. Ide o spojenie minimálne dvoch osôb a o spoločný výkon podnikateľskej činnosti. Maximálny počet spoločníkov nie je zákonom limitovaný. Spoločníci ručia za záväzky nielen svojím vkladom, ale aj súkrom-

Tabuľka 2.1 **Ročné odpisové sadzby pri rovnomernom odpisovaní**

Skupina	Dĺžka odpisovania	Odpisová sadzba
0	2 roky	1/2
1	4 roky	1/4
2	6 rokov	1/6
3	8 rokov	1/8
4	12 rokov	1/12
5	20 rokov	1/20
6	40 rokov	1/40

Zdroj: Zákon o dani z príjmov.

Na majetku podniku sa môže realizovať technické zhodnotenie, ktoré predstavuje zvýšenie hodnoty majetku zásadnou zmenou účelu, využiteľnosti a technických parametrov. Realizácia technického zhodnotenia v priebehu odpisovania zvýši vstupnú cenu neodpísaného majetku o hodnotu technického odpisovania. Z takto navýšenej vstupnej ceny sa vypočítajú ročné odpisy ako podiel zvýšenej vstupnej ceny a doby odpisovania. Technické zhodnotenie zvyšuje cenu a predlžuje dobu odpisovania.

## 2.2.4 Zrýchlený spôsob odpisovania majetku

Uplatňovanie zrýchlenej metódy odpisovania je možné od roku 2015, a to len pri odpisovej skupine dva a tri. V tejto metóde sa využívajú koeficienty na výpočet ročných odpisov. V zákone o dani z príjmov sú v týchto skupinách ustanovené tri rôzne koeficienty:

- koeficient pre prvý rok odpisovania,
- koeficient pre ďalšie roky odpisovania bez technického zhodnotenia,
- koeficient pre ďalšie roky odpisovania pri realizácii technického zhodnotenia na zariadenom majetku, pričom dochádza k zvýšeniu jeho zostatkovej ceny.

Výpočet ročného odpisu sa vypočíta podľa § 28 zákona o dani z príjmov tak, ako je uvedené v tabuľke 2.2.

Tabuľka 2.2 **Koeficienty pre zrýchlené odpisovanie**

Skupina	Doba odpisovania	Koeficient pre 1. rok odpisovania	Koeficient pre ďalšie roky odpisovania	Koeficient pre zvýšenú zostatkovú cenu
2	6 rokov	6	7	6
3	8 rokov	8	9	8

Zdroj: Zákon o dani z príjmov.

### 3.3.2 Normatív nedokončenej výroby

**Normatív nedokončenej výroby (Nnv)** predstavuje množstvo viazaného obežného majetku za nedokončené výrobky v podobe nákladov. Normatív nedokončenej výroby ovplyvňuje časová norma a priemerné denné náklady na vyrábané výrobky.

$$Nvz = \check{C}n_{vz} \cdot \check{O}Dn$$

**Časová norma ( $\check{C}n_{vz}$ )** reprezentuje dĺžku časového obdobia, v ktorom je obežný majetok podniku viazaný v nedokončenej výrobe. Časovú normu vypočítame prostredníctvom dĺžky výrobného cyklu a koeficientu zvyšovania nákladov.

$$\check{C}N = k \cdot c$$

kde:  $k$  je koeficient zvyšovania nákladov,  
 $c$  – dĺžka výrobného cyklu.

**Dĺžka výrobného cyklu ( $c$ )** predstavuje interval v dňoch, v ktorom sa začala prvá operácia výrobného cyklu až po dokončenie produktu.

**Koeficient zvyšovania nákladov ( $k$ )** je vyjadrený pomerom medzi maximálnym časom viazanosti v nedokončenej výrobe a priemerným časom, v ktorom sú náklady v nedokončenej výrobe viazané. Hodnoty, ktoré môže nadobudnúť, sú v intervale od 0 po 1. Náklady sa zvyšujú, keď sa hodnota približuje k 1.

$$k = \frac{\int_0^d f(n)}{n \cdot d}$$

kde:  $\int_0^d f(n)$  je funkcia krivky charakterizujúcej narastanie nákladov,  
 $n$  – výška nákladov vynaložených na 1 výrobok,  
 $d$  – počet dní výrobného cyklu.

V praxi sa na výpočet koeficientu zvyšovania nákladov používajú rôzne aproximatívne metódy. Ich podstata spočíva v tom, že proces zvyšovania nákladov sa vyjadří pomocou nespojitých veličín, t. j. viazanosti nedokončenej výroby v jednotlivých dňoch. Potom vzorec pre koeficient zvyšovania nákladov je:

- ak sa náklady zvyšujú nerovnomerne:

$$k = \frac{\sum_1^{n-1} N + Nc}{Nc \cdot dc}$$

- ak sa náklady zvyšujú rovnomerne:

$$k = \frac{\sum_1^{n-1} N + \frac{Nc}{2}}{Nc \cdot dc}$$

kde:  $\sum_1^{n-1} N$  je kumulovaný počet nákladov prvého až predposledného dňa,  
 $Nc$  – celkové náklady na výrobok,  
 $d$  – dĺžka výrobného cyklu (Majdúchová, 2020, s. 187).

### 4.3.2 Kalkulácia variabilných (neúplných, čiastočných, priamych) nákladov

Je predpokladom plánovania objemu a sortimentu výroby. V trhových podmienkach je vhodná pre rozhodovacie procesy najmä pri operatívnom riadení výroby a odbytu, pre plánovanie, ekonomické rozbory, vychádza sa z nej pri analýze kritického bodu nákladov, môže byť nástrojom cenového manévrovania.

Základom je rozdelenie nákladov na variabilné a fixné náklady. Do kalkulácie výrobku zahŕňa len variabilné náklady. Za ziskové rozpätie výrobku sa potom považuje marža, t. j. príspevok na úhradu fixných nákladov a zisku.

V prípade, že sa v podniku nesledujú fixné náklady, namiesto príspevku na úhradu (marže) sa používa **hrubé rozpätie**. Vypočíta sa ako rozdiel medzi predajnou cenou a priamymi nákladmi.

### 4.3.3 Kalkulácie z hľadiska času a funkcií v riadiacom procese

*Predbežné kalkulácie* sa zostavujú pred začatím výrobného procesu. Pomocou nich podnik zisťuje, či dostatočne zabezpečil podmienky na plánované zníženie nákladov prostredníctvom technicko-organizačných opatrení alebo spevnením hospodárskych noriem.

*Prepočtová kalkulácia* sa zostavuje vtedy, keď nie sú k dispozícii dostatočne podrobné podklady, ktoré by umožnili zostaviť plánovú alebo operatívnu kalkuláciu. Zostavuje sa na základe výrobných nákladov podobných vlastných výrobkov alebo zdôvodneného odhadu výrobkov iných výrobcov. Zostavuje sa nepravidelne, podľa potreby, má využitie v kusovej výrobe a vo výrobe nerytmicky opakovanej, pre nové a inovované výrobky a investície potrebné na ich výrobu. Vyznačuje sa nižšou presnosťou.

Medzi *normové kalkulácie* zaraďujeme plánovú a operatívnu kalkuláciu. *Plánová kalkulácia* sa zostavuje na základe plánových progresívnych noriem. Priame náklady sa kalkulujú na základe noriem spotreby a výkonových noriem. Nepriame náklady sa určia na základe rozpočtu prevádzkovej a správnej réžie a do kalkulácie sa započítajú percentuálnou sadzbou. Je to intervalová kalkulácia a zostavuje sa na určitý časový úsek. Používa sa v podnikoch so štandardizovanými výkonmi. Význam spočíva v tom, že môže určiť spodnú hranicu ceny pri cenovom rozhodovaní, je jedným z predpokladov zostavovania proporcionálneho plánu, predstavuje nástroj na odkrývanie rezerv vo finančnom pláne. *Operatívna kalkulácia* je nástrojom na ukladanie konkrétnych úloh vnútro podnikovým útvarom. Zostavuje sa na základe podrobných operatívnych noriem spotreby. Považuje sa za živú a okamihovú kalkuláciu, na základe ktorej sa uskutočňuje reálny výrobný proces. Je nástrojom krátkodobého riadenia. Využíva sa v hromadnej a sériovej výrobe ako momentová kalkulácia pri vypracúvaní plánu. Nepriame náklady sa zahŕňajú na základe krátkodobého rozpočtu.

*Výsledná (dodatočná) kalkulácia* sa vypracúva po ukončení výroby príslušného výrobku; vyjadruje skutočnú výšku nákladov výkonu. Zostavuje sa z údajov účtovníctva prí-

**Nevýhody** nákladovo orientovanej tvorby cien:

- interné údaje sú jedinou informáciou pre stanovenie ceny,
- neberie do úvahy trhové prostredie,
- chybné a skreslené informácie o nákladoch môžu narušiť konkurencieschopnosť podnikových výkonov a negatívne ovplyvniť ziskovosť firmy,
- nevhodne stanovená cena podnikového výkonu negatívne pôsobí na objem predaných výrobkov, tovarov a služieb,
- realizácia predaja závisí od dynamiky dopytu, ktorý tento spôsob ignoruje,
- konkurenčné ceny môžu mať zmätočný účinok na spotrebiteľov; v prípade, že sa ceny podnikových výkonov dostanú hlboko pod cenu konkurencie, podnik si spôsobuje stratu z nevyužitých príležitostí, dochádza k spochybneniu kvality u zákazníkov; naopak, v prípade nadhodnotenia ceny oproti konkurenčným cenám sa produkty stávajú nepredajnými, konkurencie neschopnými a neprinášajú podniku žiaden zisk.

Pri tvorbe cien orientovaných na náklady sa realizačné ceny stanovujú na základe progresívnej kalkulácie, ktorá vychádza z kalkulácie nákladov a zložiek ceny, predovšetkým plánovaného zisku. Cena stanovená nákladovou orientáciou nemusí a zvyčajne ani nie je definitívnou predajnou cenou, pretože predajná cena je výslednicou všetkých faktorov, ktoré na ňu na trhu pôsobia. Cena stanovená prostredníctvom pripočítavania zisku k nákladom je cenou **orientačnou – základnou**, ktorá vyjadruje subjektívne predstavy výrobcu o výške ceny, ktorú by chcel dosiahnuť a ktorá mu má pokryť jeho individuálne náklady a priniesť požadovaný zisk.

Neoddeliteľnou súčasťou cenovej tvorby je pretransformovanie plánovaného zisku do ceny. Výška zisku zohľadňuje finančné potreby podniku, ktoré môžu byť vyjadrené jednak ziskom potrebným na splátky úverov alebo na rozvojové potreby podniku, prípadne na dividendy v akciových spoločnostiach, resp. na podiely na zisku spoločníkov v personálnych alebo kapitálových spoločnostiach.

Potrebná výška zisku môže byť stanovená na viacerých úrovniach, ktoré rešpektujú jednak podmienky trhu (pomer ponuky a dopytu, resp. ceny konkurenčných výrobkov a pod.), a jednak stanovené ciele cenovej politiky podniku, pričom podmienky trhu určujú horný limit pre výšku ceny a tým aj jej ziskovej prirážky a stanovené ciele cenovej politiky podniku určujú spodný limit ziskovej prirážky.

**Zisková prirážka** sa zvyčajne stanovuje v troch úrovniach:

- **minimálna zisková prirážka** – zabezpečuje podniku minimálny zisk potrebný na ekonomické prežitie podniku, zvyčajne býva vyjadrený výškou splatných úverov. Podnik sa snaží dosiahnuť aspoň taký zisk, aby mu po splnení daňovej povinnosti zostal dostatok finančných prostriedkov na zabezpečenie splátok úveru a aby z dôvodov neschopnosti splácať svoje záväzky voči veriteľom nebol podnik ohrozený. Základná cena obsahujúca minimálnu ziskovú prirážku umožňuje podniku jednoduchú obnovu výrobných faktorov podniku;
- **optimálna zisková prirážka** – zabezpečuje podniku dostatok finančných prostriedkov nielen na jednoduchú reprodukciu a splátky úveru, ale aj na základné rozvojové potreby podniku. Optimálna zisková prirážka – cieľový zisk podniku pokrýva všetky

finančné potreby a ciele podnikateľského subjektu, čiže okrem najnevyhnutnejších finančných potrieb zabezpečujúcich ekonomické prežitie podniku pokrýva aj rozvojové potreby podniku a prináša dostatočný zisk spoločníkom, resp. majiteľovi podniku. Potreba tohto zisku vyplýva z požiadaviek spoločníkov na úročenie kapitálových vkladov a požadovanej výšky podielov na zisku v personálnych spoločnostiach a dividend, resp. podielov na zisku v kapitálových spoločnostiach;

- **extrémne vysoká – excesívna zisková prirážka** – môže byť v podniku stanovená iba v ojedinelých prípadoch, a to najmä vtedy, keď spoločníci majú neúmerne vysoké požiadavky na výnosnosť vloženého kapitálu alebo ide o nedostatkový výrobok, o ktorý je na trhu veľký záujem, resp. keď sa výrobca nachádza v pozícii monopolného dodávateľa alebo má vedúce postavenie na trhu z hľadiska dosahovanej kvality výrobkov. Extrémne vysoké ziskové prirážky stanovujú tie podniky, ktorých cieľom je maximalizácia využitia trhu. Manažéri týchto podnikov dávajú prednosť stanoveniu vysokých cien, aby maximálne cenovo zužitkovali trh. Pre každú výrobovú inováciu stanovujú najvyššiu možnú cenu, ktorá je na danom trhovom segmente prijateľná pre dostatočne veľký počet zákazníkov. Keď začne predaj klesať, znižujú ceny týchto výrobkov, aby prilákali ďalších zákazníkov citlivo reagujúcich na zmeny cien. Maximálne ziskové prirážky – excesívne ceny je vhodné použiť v týchto prípadoch:
  - bežný dopyt je dostatočne vysoký,
  - jednotkové náklady pri malom výrobnom množstve nie sú príliš vysoké, aby eliminovali výhody dosiahnuté vplyvom vysokých cien,
  - vysoká uvádzacia cena nepriláka príliš veľa konkurentov,
  - vysoká cena podporuje imidž špičkového výrobku.

Plánovaný zisk môže byť do ceny premietnutý pri nákladovej kalkulácii vo forme:

- ziskovej prirážky,
- požadovanej návratnosti z predaja,
- požadovanej návratnosti investovaného kapitálu.

### ***Tvorba cien prostredníctvom ziskovej prirážky***

V podnikateľskej praxi je pri používaní nákladovej tvorby cien najčastejšie používaným spôsobom započítania zisku do ceny zisková prirážka. Vo výrobných podnikoch sa zisková prirážka pripočítava k vlastným nákladom výrobku. Kalkulácia vlastných nákladov výrobku môže byť založená na báze úplných alebo neúplných (priamych alebo variabilných) nákladov.

Ceny stanovené metódou ziskovej prirážky k úplným nákladom poskytujú podnikateľskému subjektu východiskový bod pre aktívnu cenovú politiku zohľadňujúcu podmienky trhu, čiže až po konfrontácii s výškou dopytu a cenami konkurencie sa stanoví konečná cena.

Negatívom tvorby cien metódou ziskovej prirážky zisku k nákladom je, že predpokladá nemenné podmienky. V prípade, že sa zmení predpokladaný objem výroby alebo sortimentná skladba, nie je možné bez dodatočných úprav zabezpečiť predpokladanú výšku zisku.



## ZHRNUTIE

**Analýza** je rozbor alebo rozklad celku na jednotlivé časti, zložky.

**Analýza ex ante** je perspektívna analýza, ktorá vychádza z dosiahnutých výsledkov a predpokladá vývoj v budúcnosti.

**Analýza ex post** je retrospektívna analýza, ktorá hodnotí dosiahnuté výsledky na základe krokov v minulosti.

**Cenová hladina** vyjadruje celkovú úroveň cien a tovarov a služieb predávajúcich a nakupujúcich v národnom hospodárstve.

**Deflácia** predstavuje pokles celkovej cenovej hladiny.

**Finančné zdravie** je finančný stav podnikov, ktoré je charakteristikou finančného stavu tých podnikov, ktoré preukazujú priaznivú vyváženosť medzi konkrétnymi aspektami svojich financií.

**Inflácia** je vzrast celkovej cenovej hladiny.

**Konkurencieschopnosť** je schopnosť podniku ekonomicky súťažiť v hospodárskej súťaži s ostatnými podnikmi s rovnakou alebo podobnou podnikateľskou činnosťou.

**Ukazovateľ** je číselnou formou vyjadrená hodnota ekonomickej činnosti, ktorá vychádza z účtovnej evidencie prípadne operatívnej evidencie.

**Transformačný proces** sú realizované výkony v podniku, pri ktorom sa vstupy menia na výstupy.

## OTÁZKY A ÚLOHY

### RIEŠENÉ PRÍKLADY

#### Príklad č. 1: Rentabilita investície

Na základe výpočtu vyhodnoďte, ktorý z projektov je v spoločnosti Alica, s. r. o., rentabilnejší. V spoločnosti boli realizované dva nové projekty na spustenie výroby nového výrobku (A) a novej služby pre zákazníkov (B).

Výška úveru na realizáciu projektu A = 36 000 € (nákup techniky, prevádzkový kapitál, materiál, energie...). Úroková sadzba p. a. = 4,96 %. Dosiahnutý hospodársky výsledok z projektu A bol vo výške 1 200 €.

Na realizáciu projektu B boli použité vlastné zdroje vo výške 10 900 € (zakúpenie registračnej pokladne, prevádzkový kapitál...). Dosiahnutý hospodársky výsledok z projektu B bol vo výške 4 200 €.

#### Úlohy:

1. Vypočítajte rentabilitu investícií A a B.
2. Vyhodnoďte, ktorá z investícií do projektu v spoločnosti Alica, s. r. o., bola rentabilnejšia.

**Riešenie:**

$$RI = (\text{zisk} / IK) \cdot 100$$

$$\text{Rentabilita investície (A)} = (1200 / 36000) \cdot 100$$

$$RI_A = 3,33 \%$$

$$\text{Rentabilita investície (B)} = (10900 / 4000) \cdot 100$$

$$RI_B = 38,53 \%$$

**Záver:**

Pri investičnom projekte A vyšla rentabilita investície vo výške 3,33 %. Úroková miera, pri ktorej bol spoločnosti poskytnutý úver, je 4,96 %. Keďže **RI (3,33 %) < úroková miera (4,96 %)**, považujeme investíciu za nerentabilnú. Pokračovanie v tomto projekte doporučujeme len za predpokladu, že sa budú náklady znižovať a výnosnosť bude rásť.

Pri investičnom projekte B vyšla rentabilita investície vo výške 38,53 %. Úroková miera, pri ktorej bol spoločnosti poskytnutý úver, je 4,96 %. Keďže **RI (38,53 %) > úroková miera (4,96 %)**, považujeme investíciu za rentabilnú. Doporučujeme v tejto investícii pokračovať.

**☞ Príklad č. 2: Bod zvratu**

Anička Sladká plánuje otvoriť cukrársku výrobu. Predpokladá, že celkové fixné náklady (FN) bude mať vo výške 8 160 €. Cena (p) za jednu tortu bude 28,30 €. Variabilné náklady (VN) na jednu tortu budú vo výške 12,30 €.

**Úloha:** Vypočítajte nulový bod (bod zvratu – BZ), pri ktorom spoločnosť začne tvoriť zisk.

**Riešenie:**

$$BZ = FN / (p - VN)$$

$$BZ = 8160 / (28,30 - 12,30)$$

$$BZ = 510$$

**Záver:** Cukráreň dosiahne bod zvratu a začne zarábať pri napečení 510 tort.

**NERIEŠENÉ PRÍKLADY****📄 Príklad č. 3: Výpočet celkovej likvidity**

Spoločnosť BioSvet, s. r. o., ktorá sa zaoberá výrobou a predajom zdravých potravín, potrebuje svojim konateľom predložiť celkovú likviditu spoločnosti za obdobie roku 2020. Spoločnosť má vykázané vo svojich účtovných dokladoch obežný majetok vo výške 171 842 €, krátkodobé záväzky vo výške 118 326 €, spoločnosť dosiahla zisk vo výške 86 326 € a vlastné imanie má vo výške 365 380 €.

**Úloha:** Vypočítajte celkovú likviditu v spoločnosti BioSvet, s. r. o., v roku 2020.