



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
<http://ageconsearch.umn.edu>
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

bol zistený rozdiel podielu využívania outsourcingu IPIS/IT medzi malými a strednými podnikmi. Závislosť od stability prostredia a ani od počtu zamestnancov sa nezistila pri skúmaní využívania outsourcingu IPIS/IT v delení na úplný a čiastočný. Slovenské podniky v súčasnosti uprednostňujú využívanie čiastočného outsourcingu IPIS/IT, čo je v súlade s celosvetovými trendmi v oblasti využívania outsourcingu IPIS/IT.

Súhrn

Cieľom príspevku je definovať poskytovateľa aplikačných služieb, poukázať na typy a možné výhody využívania outsourcingu integrovaných podnikových informačných systémov a informačných technológií (IPIS/IT) a s nimi spojené problémy a riziká. V článku je analyzovaná úroveň využívania outsourcingu IPIS/IT v slovenských podnikoch podľa stability prostredia a počtu zamestnancov. Následne sú porovnané výsledky s výskumom firmy Accenture uskutočneného tohto roku v USA v podnikoch z rebríčka Fortune 1000.

Kľúčové slová: integrovaný podnikový informačný systém, informačná technológia, outsourcing, empirický výskum

Literatúra

ČARNICKÝ, Š. 2003. Nové postavenie a úlohy manažérskych informačných systémov podnikov. Ekonomický časopis, roč. 51, 2003, č. 5, s. 570–591. ISSN 0013-3035

DELINA, R. - VAJDA, V. 2003. Príklad podpory rozhodovania pri aplikácii infokomunikačných technológií. In: AT&P Journal, roč. 10, 2003, č. 9, s. 93–94. ISSN 1335-2237

HENNYEYOVÁ, K. 2002. Informačné systémy a informačné technológie ako faktory podnikovej úspešnosti. In: Faktory podnikovej úspešnosti 2002. Liptovský Ján : Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre, 2002, s. 178–182. ISBN 80-8069-138-X

KARAS, L. - SCHMOTZER, M. 2001. Čo by mal vedieť manažér o audite outsourcingu informačných systémov firiem. In: MendelNet 2001. Brno : Provozně ekonomická fakulta, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, 2001, s. 277–280. ISBN 80-7302-022-8

KUČERA, M. 2003. Analýza ekonomického prínosu a finančných nákladov informačných systémov podnikateľských subjektov. In: Acta oeconomica et informatica, roč. 7, 2003, č. 2, s. 46–48. ISSN 1335-2571

LANČARIČ, D. 2002. Bude „outsourcing“ novým slovenským termínom? In: Teoretické aspekty prierezových ekonomík. Košice : Royal Unicorn, 2002. ISBN 80-968128-9-0

NITTMANN, I. 2003. Outsourcing v praxi. In: Moderní řízení, roč. 38, 2003, č. 1, s. 32–33. ISSN 0026-8720

ROMANOVÁ, A. 2002. Využívanie outsourcingu informačných technológií v podnikoch na Slovensku. In: Ekonomika, financie a manažment podniku. Bratislava : Fakulta podnikového manažmentu Ekonomickej univerzity v Bratislave, 2002, s. 357–360. ISBN 80-225-1240-0

RUSSEV, S. T. 1997. Informačné technológie. Bratislava : Ekonom, 1997. ISBN 80-225-0844-6

TOROPILOVÁ, M. 2003. Outsourcing ako strategická celopodniková iniciatíva. In: Ekonomika firiem 2003. Sninské Rybníky : Podnikovohospodárska fakulta Ekonomickej univerzity v Bratislave so sídlom v Košiciach, 2003, s. 370–376. ISBN 80-2251737-2

Kontaktná adresa:

doc. Ing. Štefan Čarnický, PhD., Ing. Mgr. František Sudzina, PhD., Katedra manažmentu, PHF EU Bratislava, Tajovského 13, 041 30 Košice, tel.: 055/62 23 814, e-mail: sudzi-na@euke.sk

Acta oeconomica et informatica 2

Nitra, Slovaca Universitas Agriculturae Nitriae, 2004, s. 44–48

ANALÝZA TVORBY A VÝVOJA HOSPODÁRSKEHO VÝSLEDKU PODNIKU ANALYSIS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF A COMPANY ECONOMIC RESULT

Lubomír GURČÍK

Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre

Net operating margin per hectare of agricultural land is an economic category representing added value reduced by depreciation and personal expenses. The value of this indicator is noticeably higher in the group of enterprises farming in worse soil and natural conditions. In spite of it the operating economic result per hectare of agricultural land was in the year 2000 in the group of enterprises of the first region 1 756 Sk (economic result per enterprise 466 Sk). The enterprises farming in the second region suffered a loss 1 518 Sk (loss per enterprise 1 052 Sk). Added value decreased in both groups of enterprises, in the first group by 4.3 % (by 94 Sk per 2 100 Sk per hectare of agricultural land) and in the second group by 16.5 % (by 2 479 Sk per 12 517 Sk per hectare of agricultural land). This decrease influenced negatively the development of net operating margin mainly in the group of enterprises farming in better soil and natural conditions.

Key words: economic result, added value, fixed costs, variable costs, net operating margin

Pri určovaní podnikovej stratégie a pri stanovovaní dlhodobých cieľov prevláda tzv. pluralitné chápanie cieľov. Podnik sleduje celú sústavu cieľov, z ktorých ekonomické, ako je zisk, trhov

hodnota firmy, likvidita, zastúpenie na trhu a iné majú dominantný charakter. Mnohí autori zaoberajúci sa ekonómiou považujú zisk za prioritný cieľ podnikateľskej činnosti. Nie

zriedka sa v ekonomickej teórii hovorí o maximalizácii zisku podniku. Avšak maximalizácia zisku bez rešpektovania času a rizika môže vystačiť ako cieľ podnikania len v krátkodobých a istých podmienkach. V značne neistom prostredí, v ktorom pracuje väčšina podnikov je možné navrhnúť iné alternatívne cieľové funkcie, napr. maximalizácia tržieb, podielu na trhu, ale z dlhodobého hľadiska aj maximalizácia trhovej hodnoty podniku. Buzzell, Bale a Sultan (1975) v analýze 57 podnikov dokazujú pozitívnu koreláciu medzi podielom firmy na trhu a jej ziskovosťou. V priemere bolo zvýšenie zisku podniku pred zdanením o 5 % vyvolané vzostupom podielu firmy na trhu o 10 %. Uvedení autori exaktne dokázali, že obidva ciele „maximalizácia zisku“ a „maximalizácia tržieb“, resp. „maximalizácia podielu na trhu“ spolu úzko súvisia.

Autori Bielik a kol. (2002) uvádzajú, že zisk v podnikovom rozvoji a v manažérskych rozhodnutiach plní nasledujúce dôležité funkcie.

1. Je kritériom pre rozhodovanie o všetkých základných otázkach ekonomiky podniku, t. j. objeme výroby, nových výrobkoch, investíciách (hovoríme o kritériálnej funkcii zisku).
2. Je hlavným zdrojom akumulácie, t. j. tvorby finančných zdrojov pre ďalší rozvoj podniku (rozvojová funkcia).

3. Je základnom rozdeľovaní čistých dôchodkov medzi podnikom a štátom (funkcia rozdeľovacia).
4. Je motívom podnikania a môže byť aj základom hmotnej zainteresovanosti pracovníkov (motivačná funkcia).

Zisk je výsledkom hospodárenia podniku v prípade, ak výnosy svojou absolútnou hodnotou prevyšujú náklady (v opačnom prípade podnik dosahuje stratu). Jeho zvyšovanie možno teda presadiť cestou znižovania nákladov a zvyšovania výnosov. Obidve veličiny rovnako ako samotný zisk sú vysoko komplexné veličiny a sú ovplyvňované ďalšími činiteľmi – faktormi (produktivita práce, materiálová a odpisová náročnosť, ceny vstupov a výstupov úroveň daní a finančných nástrojov a pod.). Ide teda o multifaktorovú funkciu a snahou ekonómov je nielen tieto faktory poznať, ale ich vplyv podľa možnosti čo najobjektívnejšie exaktne kvantifikovať.

Materiál a metódy

Pri analýze hospodárskeho výsledku je vhodné posúdiť štruktúru hospodárskeho výsledku, t. j. rozbor jeho jednotlivých kon-

Schéma 1 Model desagregácie hospodárskeho výsledku podniku

Hospodársky výsledok podniku po zdanení (1)	= hospodársky výsledok podniku pred zdanením (2)	- daň z príjmov z bežnej činnosti (3) - daň z príjmov z mimoriadnej činnosti (4)
Hospodársky výsledok podniku pred zdanením (5)	= prevádzkový hospodársky výsledok (6)	+ zúčtovanie rezerv a opravných položiek do finančných výnosov (7) - tvorba rezerv a opravných položiek do finančných nákladov (8) + výnosové úroky (9) - nákladové úroky (10) + iné finančné výnosy (11) - iné finančné náklady (12) + nezdanený mimoriadny hospodársky výsledok (13)
Prevádzkový hospodársky výsledok (14)	= čistý prevádzkový prebytok (15)	+ tržby z predaja investičného majetku a materiálu (16) + ostatné prevádzkové výnosy (17) + prevod prevádzkových výnosov (18) + zúčtovanie rezerv, opravných položiek a časového rozlíšenia do prevádzkových výnosov (19) - tvorba rezerv, opravných položiek a časového rozlíšenia do prevádzkových nákladov (20) - dane a poplatky (21) - zostatková cena predaného investičného majetku a materiálu (22) - ostatné prevádzkové náklady (23) - prevod prevádzkových nákladov (24)
Čistý prevádzkový prebytok (25)	= hrubý prevádzkový prebytok (26)	- odpisy (27)
Hrubý prevádzkový prebytok (28)	= pridaná hodnota (29)	- osobné náklady (30)
Pridaná hodnota (31)	= tržby za predané výrobky, služby a tovar (32)	+ aktivácia (33) + zmena stavu vnútro podnikových zásob vlastnej výroby (34) - náklady vynaložené na predaný tovar (35) - spotreba materiálu, energie a služieb (36)

Scheme 1 Model of decomposition of company economic result

(1) company economic result after tax, (2) company economic result before tax, (3) income tax from current activities, (4) income tax from extraordinary activities, (5) company economic result before tax, (6) operating economic result, (7) reserves and adjusting entries count in financial revenues, (8) reserves and adjusting entries count in financial costs, (9) interests received, (10) interests paid, (11) other financial revenues, (12) other financial costs, (13) extraordinary economic result before tax, (15) operating economic result, (16) net operating margin, (17) sales from fixed assets and material sold, (18) other operating revenues, 19 transfer of operating revenues, (20) reserves, adjusting entries and accrual count in operating revenues, (21) reserves, adjusting entries and accrual count in operating costs, (22) taxes and fees, 23 remaining value of fixed assets and material sold, (24) other operating costs, (25) transfer of operating costs, (26) net operating margin, (27) gross operating margin, (28) depreciation, (29) gross operating margin, (30) added value, (31) personal expenses, (32) added value, (33) sales from products, services and merchandise sold, (34) activating, (35) change of inventories, (36) costs for merchandise sold, (37) consumption of material, energy and services

štruktúrnych komponentov – faktorov (prostredníctvom desagregácie hospodárskeho výsledku), ktoré sa podieľajú na jeho tvorbe, ale i dynamike rastu nákladov v porovnaní s dynamikou vývoja tržieb resp. výnosov. Východiskom takejto desagregácie môže byť model, ktorý je prezentovaný schémou 1 (Grünwald 2002). Pri spomínanej kvantifikácii môžeme použiť metódu kvantifikácie zmeny syntetického ukazovateľa, ktorá je determinovaná zmenou analytických ukazovateľov nachádzajúcich sa v pyramídovej sústave.

Pri analýze tvorby hospodárskeho výsledku je dôležité sledovať aj nebezpečenstvo rizika poklesu tržieb (výnosov), čo by zapríčinilo pokles zisku a v nežiaducim prípade aj dosiahnutie straty.

Objem zisku závisí od objemu tržieb, variabilných a fixných nákladov. Túto závislosť skúmame pomocou tzv. analýzy bodu zvratu. Pomocou nej môžeme určiť výšku tržieb v bode zvratu (T_{BZ}), t. j. v bode, kedy hospodársky výsledok má nulovú hodnotu. Takýto objem tržieb môžeme vypočítať podľa vzťahu:

$$T_{BZ} = \frac{FPN}{PHV_N + FPN} \cdot T$$

kde:

- T_{BZ} – tržby v bode zvratu,
- FPN – fixné prevádzkové náklady v bežnom roku,
- PHV_N – nezdanený prevádzkový hospodársky výsledok v bežnom roku,
- T – tržby v bežnom roku.

Využitím zákonitosti analýzy bodu zvratu vypočítame tzv. prevádzkové riziko straty (PRS), ktoré nás informuje o koľko percent by mali tržby poklesnúť, aby bola dosiahnutá taká ich úroveň, pri ktorej by prevádzkový hospodársky výsledok pred zdanením sa rovnal nule.

$$PRS = \frac{T - T_{BZ}}{T} \cdot 100$$

Vychádzajúc z informácií poskytovaných výsledkovkou je problematické určiť fixné a variabilné náklady. Navyiac, okrem tržieb, výšku hospodárskeho výsledku ovplyvňujú aj ďalšie výnosové položky. Zvlášť by sme chceli upriamiť pozornosť na dotácie. Takto vykonaná analýza by nebola dostatočne presná a objektívna.

Prezentovaný metodický postup využijeme v našej práci pri stanovení bodu zvratu, v ktorom čistý prevádzkový prebytok sa bude rovnať nule. Za fixné prevádzkové náklady budeme pokladať odpisy investičného majetku a osobné náklady. Variabilné náklady budú v našom prípade prezentované výrobnou spotrebou a nákladmi vynaloženými na predaný tovar. Budeme teda skúmať, o koľko percent by sa mala výroba a tržby za predaný tovar znížiť, resp. zvýšiť, aby bol dosiahnutý nulový čistý prevádzkový prebytok. Postup bude nasledovný:

$$(VYR + TPT)_{BZ} = \frac{FPN}{CPP + FPN} \cdot (VYR + TPT)$$

kde:

- $(VYR + TPT)_{BZ}$ – výroba + tržby za predaný tovar v bode zvratu,
- FPN – fixné prevádzkové náklady v bežnom roku,
- CPP – čistý prevádzkový prebytok v bežnom roku,
- $(VYR + TPT)$ – výroba + tržby za predaný tovar v bežnom roku.

Riziko dosiahnutia

$$\text{záporného } \check{C}PP (\%) = \frac{(VYR - TPT) - (VYR - TPT)_{BZ}}{(VYR - TPT)} \cdot 100$$

Tento ukazovateľ môžeme chápať predovšetkým ako významné kritérium pre priestorové – medzi podnikové porovnanie.

Informácie pre uvedenú analýzu boli čerpané zo šesťdesiatich podnikov, z ktorých polovica hospodárila na pôde zaradenej do cenovej skupiny 1 až 7 (označíme ich ako podniky oblasti 1). Druhá polovica podnikov hospodárila na pôde, ktorá je zahrnutá do cenovej skupiny 14 až 20 (podniky oblasti 2). Analýza bola vykonaná za obdobie rokov 1998 až 2000.

Vzhľadom na neprípustnosť retrakitivity zákona, terminológia používaná v príspevku je zhodná s legislatívnou úpravou platnou v analyzovanom období.

Výsledky a diskusia

Ako je zrejmé aj zo schémy 1, na tvorbu a vývoj hospodárskeho výsledku podniku má rozhodujúci vplyv pridaná hodnota a od nej odvodený čistý prevádzkový prebytok (pridaná hodnota – osobné náklady = hrubý prevádzkový prebytok – odpisy = čistý prevádzkový prebytok).

V podnikoch prvej oblasti má dosahovaná hodnota súčtu výroby a tržieb za predaný tovar na hektár poľnohospodárskej pôdy klesajúcu tendenciu (index 0,975). Podobne môžeme hodnotiť aj vývoj prevádzkových fixných nákladov, ktoré klesli o takmer 6 %, pričom osobné náklady sa znížili o 7,5 % a odpisy o 2%. Čistý prevádzkový prebytok dosahoval vo všetkých rokoch zápornú hodnotu. Z toho jednoznačne vyplýva, že nákladová náročnosť poľnohospodárskej prvovýroby v horších pôdno-klimatických podmienkach je vysoká, čo potvrdzuje aj faktografia tabuľky 2. Pokiaľ v podnikoch prvej oblasti na 100 Sk výrobnéj spotreby v roku 2000 prináležalo 122 Sk produkcie, v podnikoch druhej oblasti to bolo o 32 Sk viac. Záporné hodnoty čistého prevádzkového prebytku v prvej oblasti sú dôvodom, prečo ukazovateľ „riziko dosiahnutia záporného čistého prevádzkového prebytku“ sú taktiež vyjadrené záporným číslom. Vykazuje síce rastúci trend, avšak i napriek tomu v roku 2000 predstavuje hodnotu – 189,6 %. To poukazuje na skutočnosť, že ak by v uvedenom roku mal čistý prevádzkový prebytok dosahovať nulovú hodnotu, objem výroby ako aj tržieb za predaný tovar by v roku 2000 mal byť o 189,6 % vyšší. Hypoteticky v roku 2000 by tak nastalo vtedy, ak by hodnota súčtu výroby a tržieb za tovar boli vyššie o 21 102 Sk na hektár poľnohospodárskej pôdy, t. j. ich hodnota by predstavovala 32 233 Sk. V skupine podnikov v druhej oblasti čistý prevádzkový prebytok klesol zo 424 Sk.ha p. p.⁻¹ v roku 1998 na -1 790 . ha p. p.⁻¹ v roku 2000. Z uvedeného môžeme usudzovať, že ekonomická výkonnosť podnikov v druhej oblasti klesá a pri zachovaní dosiahnutého objemu fixných a variabilných nákladov v roku 2000 by nulový čistý prevádzkový prebytok bol dosiahnutý vtedy, ak výroba a tržby za predaný tovar dovedna by boli o 5 303 Sk na hektár poľnohospodárskej pôdy vyššie. Objem tržieb za predaný tovar a výroby by v podnikoch hospodáriacich v druhej oblasti bol o 9 354 Sk vyšší ako ich minimálny objem vyžadovaný pri nulovom čistom prevádzkovom prebytku v podnikoch prvej oblasti. Nazdávame sa, že splniť takúto úlohu čisto z poľnohospodárskych podnikateľských aktivít, pri zachovaní súčasnej výrobnéj štruktúry je nereálne. Sme toho názoru, že ak štát (jeho ekonomické centrum) bude mať záujem zachovať

Tabuľka 1 Ukazovatele analýzy bodu zvratu čistého prevádzkového prebytku

Ukazovateľ (1)	Merná jed. (2)	1998	1999	2000	1999/98	2000/1999	2000/1998
Podniky oblasti 1 (3)							
Výroba (4)	Sk.ha ⁻¹ p.p.	11 097	10 664	10 485	0,9609	0,9833	0,9449
Tržby za predaný tovar (5)	Sk.ha ⁻¹ p.p.	315	351	646	1,1141	1,8372	2,0468
Výroba a tržby za predaný tovar spolu (6)	Sk.ha ⁻¹ p.p.	11 413	11 015	11 131	0,9652	1,0105	0,9753
Odpisy investičného majetku (7)	Sk.ha ⁻¹ p.p.	1 843	1 760	1 807	0,9549	1,0267	0,9804
Osobné náklady (8)	Sk.ha ⁻¹ p.p.	4 622	4 422	4 275	0,9568	0,9666	0,9249
Prevádzkové fixné náklady (9)	Sk.ha ⁻¹ p.p.	6 465	6 182	6 081	0,9563	0,9837	0,9407
Čistý prevádzkový prebytok (10)	Sk.ha ⁻¹ p.p.	-4 271	-3 967	-3 981	0,9289	1,0035	0,9322
Výroba a tržby za predaný tovar v bode zvratu (11)	Sk.ha ⁻¹ p.p.	33 630	30 749	32 233	0,9143	1,0483	0,9585
Prevádzkové riziko záporného čistého prevádzkového prebytku (12)	%	-194,67	-179,15	-189,58	0,9203	1,0582	0,9738
Podniky oblasti 2 (13)							
Výroba (4)	Sk.ha ⁻¹ p.p.	38 311	37 349	34 914	0,9749	0,9348	0,9113
Tržby za predaný tovar (5)	Sk.ha ⁻¹ p.p.	1 723	1 617	1 471	0,9384	0,9098	0,8538
Výroba a tržby za predaný tovar spolu (6)	Sk.ha ⁻¹ p.p.	40 034	38 966	36 385	0,9733	0,9338	0,9088
Odpisy investičného majetku (7)	Sk.ha ⁻¹ p.p.	4 036	3 992	4 099	0,9890	1,0268	1,0155
Osobné náklady (8)	Sk.ha ⁻¹ p.p.	10 535	10 561	10 208	1,0024	0,9666	0,9689
Prevádzkové fixné náklady (9)	Sk.ha ⁻¹ p.p.	14 571	14 553	14 307	0,9987	0,9831	0,9818
Čistý prevádzkový prebytok (10)	Sk.ha ⁻¹ p.p.	424	-499	-1 790	-1,1757	3,5872	-4,2174
Výroba a tržby za predaný tovar v bode zvratu (11)	Sk.ha ⁻¹ p.p.	38 901	40 350	41 587	1,0372	1,0307	1,0691
Prevádzkové riziko záporného čistého prevádzkového prebytku (12)	%	2,83	-3,55	-14,30	-1,2545	4,0276	-5,0526

Prameň: vlastné výpočty

Table 1

Indicators of break-even point analysis of net operating margin

(1) indicator, (2) unit, (3) enterprises of the first region, (4) production, (5) sales from merchandise sold, (6) production and sales from merchandise together, (7) depreciation on fixed assets, (8) personal expenses, (9) operating fixed costs, (10) net operating margin, (11) production and sales from merchandise sold in the break-even point, (12) operating risk of negative net operating margin, (13) enterprises of the second region

Tabuľka 2 Vybrané ekonomické ukazovatele

Ukazovateľ (1)	1998	1999	2000	1999/1998	2000/1999	2000/1998
Podniky oblasti 1 (2)						
Výroba / odpisy (3)	6,0219	6,0602	5,8037	1,0064	0,9577	0,9638
Výroba / osobné náklady (4)	2,4010	2,4114	2,4530	1,0043	1,0173	1,0216
Čistý prevádzkový prebytok / odpisy (5)	-2,3176	-2,2547	-2,2036	0,9729	0,9774	0,9508
Čistý prevádzkový prebytok / osobné náklady (6)	-0,9241	-0,8971	-0,9314	0,9709	1,0382	1,0079
Výroba / výrobná spotreba (7)	1,2389	1,2519	1,2224	1,0105	0,9764	0,9866
Podniky oblasti 2 (8)						
Výroba / odpisy (3)	9,4917	9,3564	8,5179	0,9857	0,9104	0,8974
Výroba / osobné náklady (4)	3,6365	3,5367	3,4203	0,9725	0,9671	0,9406
Čistý prevádzkový prebytok / odpisy (5)	0,1051	-0,1250	-0,4366	-1,1887	3,4936	-4,1530
Čistý prevádzkový prebytok / osobné náklady (6)	0,0403	-0,0472	-0,1753	-1,1728	3,7112	-4,3526
Výroba / výrobná spotreba (7)	1,6274	1,5847	1,5449	0,9738	0,9749	0,9493

Prameň: vlastné výpočty

Table 2

Selected economic indicators

(1) indicator, (2) enterprises of the first region, (3) production / depreciation, (4) production / personal expenses, (5) net operating margin / depreciation, (6) net operating margin / personal expenses, (7) production / production consumption, (8) enterprises of the second region

poľnohospodársku výrobu s jej súčasnou (resp. výrazne zmenenou) štruktúrou a výkonnosťou aj v týchto submarginálnych podmienkach, tak len prostredníctvom jej dotovania. Je neľahké však zodpovedať, do akej miery dotovať poľnohospodársku výrobu s tak nízkou výkonnosťou, a aké by mali byť stra-

tegické priority dotačnej politiky. Nie je to ani cieľom nášho príspevku. Ak by v roku 2000 mal byť dosiahnutý pomer výroby na korunu výrobnéj spotreby v oblasti 1 totožný s oblasťou 2, tak výroba dosiahnutá na hektár poľnohospodárskej pôdy v oblasti 1 by mala byť vyššia o 2 725 Sk. V skutočnosti majú podniky ob-

lasti 1 v priemere na 1 ha v porovnaní s oblasťou 2 o 1 483 Sk vyššie prevádzkové dotácie, čo je 54,4 % z uvedeného schodku výroby. Tento objektívny poznatok však v žiadnom prípade nemôžeme chápať ako argument pre zvýšenie dotovania menej produktívnej poľnohospodárskej výroby.

Aj pri zohľadnení špecifik poľnohospodárskej prvovýroby, ktoré do značnej miery ovplyvňujú dosiahnutý hospodársky výsledok sa domnievame, že pre zvyšovanie čistého prevádzkového prebytku je nevyhnutné zabezpečiť:

- na podnikovej úrovni prehodnotenie výrobných štruktúr podniku, jej zladenie z ekonomickými možnosťami a príležitosťami, s prihliadnutím na strategické smerovanie spoločnej poľnohospodárskej politiky EÚ, ale i Slovenska a regiónu v ktorom podniky pôsobia,
- permanentnú a cielavedomú modernizáciu technického a technologického vybavenia výroby,
- postupné znižovanie mzdovej nákladovosti výroby, predovšetkým znižovaním mzdových nákladov prostredníctvom zlepšovania vybavenosti pracovníkov hmotným dlhodobým majetkom, hlavne strojovým a technologickým vybavením,
- zvyšovanie nárokov na pracovnú disciplínu, odbornú a vzdelanostnú úroveň zamestnancov,
- pravidelné zvyšovanie kvality a kvantity výroby prostredníctvom dôsledného dodržiavania technologických zásad výroby, používaním kvalitného biologického materiálu, najnovších vedeckovýskumných poznatkov,
- zvyšovanie osobnej zodpovednosti a zainteresovanosti pracovníkov,
- diverzifikáciu rizika dosiahnutia straty postupnou reštrukturalizáciou výrobného programu, jeho rozšírenie o podnikateľské aktivity vedúce k finalizácii výroby potravín, ale k prevádzkovaniu iných podnikateľských činností (napr. agroturistika, vidiecky turizmus a i.).

Súhrn

Čistý prevádzkový prebytok na hektár poľnohospodárskej pôdy, ako ekonomická kategória vyjadrujúca pridanú hodnotu

znižujú o odpisy a osobné náklady je v podnikoch hospodáriacich v horších pôdno-klimatických podmienkach výrazne nižší ako je tomu v podnikoch, ktorých výrobný potenciál vzhľadom na prírodno-klimatické podmienky je vyšší. Aj napriek uvedenému, prevádzkový hospodársky výsledok prepočítaný na hektár poľnohospodárskej pôdy predstavoval v roku 2000 v prvej oblasti 1 756 Sk (hospodársky výsledok za podnik 466 Sk) a podniky hospodáriace v druhej oblasti vykázali stratu vo výške 1 518 Sk (podniková strata predstavovala hodnotu 1 052 Sk). Obidve skupiny podnikov zaznamenali pokles pridanej hodnoty v prvej oblasti o 4,3 % (o 94 Sk na 2 100 Sk.ha p. p.⁻¹) a v druhej oblasti o 16,5 % (o 2 479 Sk na 12 517 Sk.ha p. p.⁻¹). To sa negatívne prejavilo na vývoji čistého prevádzkového prebytku hlavne v podnikoch hospodáriacich v lepších pôdno-klimatických podmienkach.

Kľúčové slová: hospodársky výsledok, pridaná hodnota, fixné náklady, variabilné náklady, čistý prevádzkový prebytok

Literatúra

- BIELIK, P. - GURČÍK, L. - DVOŘÁK, M. - BLCHÁČ, J. 2002. *Ekonomika podnikov*. 1. vyd. Nitra : Slovenská poľnohospodárska univerzita, 184 s. ISBN 80-8067-069-3
- BIELIK, P. - GURČÍK, L. - GAJDOŠ, I. 2003. *Faktory výkonnosti a dôchodkovosti poľnohospodárskych podnikov v Slovenskej republike*. Nitra : Slovenská poľnohospodárska univerzita, 220 s. ISBN 80-8069-220-3
- BUZZELL, R. D. - GALE, B. T. - SULTAN, G. M. 1975. *Market Share – A Key to Profitability*. Harvard Business Review, p. 98.
- GRÜNWARD, R. 2000. *Finanční analýza pro oceňování podniku*, Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, Institut oceňování majetku, 66 s. ISBN 80-245-0032-9
- LEVY, H. - MARSHALL, S. 1999. *Kapitálové investice a finanční rozhodování*. Praha : Grada. 924 s. ISBN 80-7169-504-1

Kontaktná adresa:

doc. Ing. Lubomír Gurčík, CSc., Katedra ekonomiky FEM SPU, Tr. A. Hlinku 2, 949 76 Nitra, tel.: 037/65 08 595, e-mail: Lubomir.Gurcik@uniag.sk