

# **Podnikové Hospodárstvo**

## **Náklady podniku**

**Školský rok : 2007/2008**

**Zimný semester**

**Kociský Miroslav  
Osobné číslo: 4978  
Krúžok : 7**

## **Podstata nákladov a ich členenie**

Hodnotové vyjadrenie vzťahu vstupov a výstupov ukazuje na efektívnosť hospodárenia organizácie.

Spotreba výrobných faktorov - práce, surovín, energie, času, opotrebenie hmotného investičného majetku atď. - sa dá spočítať, dá sa vyjadriť v peniazoch. Peňažnému vyjadreniu spotreby podnikových zdrojov potrebných na realizáciu podnikových cieľov hovoríme náklady.

Náklady vyjadrujú peňažné ocenenie spotreby podnikových výrobných faktorov nevyhnutných na uskutočnenie výroby za určité obdobie.

### **Dôležitosť nákladov spočíva najmä v tom, že:**

- a) kvantifikujú rozličnú spotrebu rôznych výrobných faktorov,
- b) umožňujú sledovať hospodársku efektívnosť výroby a kvalitu práce,
- c) uplatňujú sa ako nástroj riadenia jednotlivých zložiek podniku a finančného riadenia podniku,
- d) sú dôležité pre utváraní cien,
- e) vstupujú do nich prostriedky z odpisovania majetku..

### **Náklady môžeme členiť podľa niekoľkých hľadísk, najčastejšie sú nasledujúce**

1. Podľa ekonomického a účtovného hľadiska na: - explicitné náklady -náklady na nákup alebo prenájom cudzích výrobných faktorov, ide o reálne vynaložené prostriedky vedené na účtoch, - implicitné náklady - vznikajú z používania vlastných zdrojov (odpisy, renty, úrok z vlastného kapitálu a pod.).
2. Podľa pohyblivosti vo vzťahu k zmene objemu produkcie na: - nepohyblivé (fixné) náklady, relatívne nezávislé na objeme produkcie, - pohyblivé (variabilné) náklady, ktoré sa so zmenou objemu produkcie menia, pričom ich priebeh môže mať rôzny priebeh.
3. Podľa ekonomického druhu, napr.: - náklady na materiál a energiu, - náklady na externé služby (analýzy, sprostredkovanie, poradenstvo, servis a pod.) - osobné náklady (mzdy, odmeny, náklady na vzdelávanie a i.), - dane, poplatky, - odpisy a rezervy, - dane z príjmu a pod.

4. Podľa položiek kalkulačného vzorca na : - vlastné výrobné náklady (VVN) - náklady na priamy materiál, priame mzdy, prevádzková réžia a ostatné vlastné náklady (súvisiace bezprostredne s výrobou), - správna réžia a odbytové náklady (SR a ON) - náklady na administratívu, správne služby, náklady na distribúciu, marketing, servis a pod. Súčet VVN, SR a ON tvorí vlastné náklady realizovaného výkonu (VNRV).

5. Podľa vzťahu ku konkrétnej výrobe na: - priame - priamo súvisia s výrobkami, - nepriame - režijné náklady, napr. nákup tlačív, platby za telefón a pod.

6. Podľa časového hľadiska na : - náklady bežného roka - náklady budúcich rokov.

7. Podľa vzťahu k objemu produkcie na : - celkové náklady - priemerné náklady (jednotkové) - náklady na jednotku produkcie, t.j. podiel celkových nákladov a množstva produkcie - hraničné náklady (marginálne) resp. prírastkové náklady.

8. Podľa vplyvu na výpočet daní z príjmu na : - znižujúce základ dane (napr. materiálové a mzdové náklady), - neovplyvňujúce základ dane (dary, osobná spotreba, DPH, nákup HIM, vopred zaplatené nájomné a pod.).

### **Variabilné a fixné náklady**

Náklady, ktorých objem sa mení s objemom produkcie, resp. sú na objeme produkcie závislé označujeme ako pohyblivé náklady alebo variabilné náklady ( variable cost - VC). Podľa reakcie na zmenu objemu produkcie môžu mať rôznu podobu, rôzny priebeh.

Proporcionálne náklady rastú priamo úmerne s rastom objemu produkcie, t.j. so zmenou prírastku produkcie sa v rovnakom pomere mení aj prírastok nákladov (nákladová funkcia má tvar priamky).

Neproporcionálne náklady môžu mať priebeh progresívny (nadproporcionálne náklady), regresívny (podproporcionálne náklady) alebo regresívny.

### **Fixné náklady ( fixed cost - FC)**

Sú náklady, ktoré sú relatívne nezávislé na objemu produkcie. Podnik ich musí uhradiť aj v prípade, že nevyrába. Predstavujú spravidla výrobnú réžiu (nájom, údržbu zariadení, úroky, fixné platby, preddavky a pod.).

V praxi však existujú situácie, keď i vo fixných nákladoch dochádza k zmenám. Je charakteristické, že k týmto zmenám dochádza v skokoch napr. pri zvýšení nájomného, preddavkov na úhradu energie a pod..

## **Hraničné (marginálne) náklady**

Hraničné náklady (marginal cost - MC ) predstavujú tú časť variabilných nákladov, ktorá sa pridáva k celkovým variabilným nákladom s každou ďalšou vyrobenou jednotkou produkcie. Sú vlastne prírastkom celkových nákladov, ktorý je potrebný na prírastok produkcie o jednotku.

V prípade prírastku o viac jednotiek hovoríme o prírastkových nákladoch. V podnikovej praxi uvažujeme o hraničných nákladoch ako o prírastku celkových nákladov pri zvýšení produkcie o jednotku (napr. z 23 na 24 ). z matematického hľadiska sú marginálne náklady deriváciou nákladovej funkcie. Význam hraničných nákladov spočíva v tom, že ukazujú na ekonomickú únosnosť zvyšovania objemu produkcie v rámci výrobných kapacity. Rýchlejšia rast hraničných nákladov oproti rastu produkcie (a tým aj oproti prírastku výnosu) ukazuje na zvýšenú ekonomickú náročnosť výroby. K podrobnej analýze je treba vysvetliť ďalšie kategórie nákladov.

## **Celkové a priemerné náklady**

Pre rozhodovanie firmy má význam členenie nákladov na celkové (Total Cost - TC) - súčet celkových variabilných a celkových fixných a priemerné (Average Cost – AC) – súčet priemerných variabilných a priemerných fixných.

Nákladové funkcie vyjadrujú vždy vzťah medzi nákladmi a objemom výroby.

## **Celkové variabilné náklady ( TVC)**

Tvoria tie položky nákladov, ktoré sú závislé na celkovom objeme výroby (vyšší objem výroby znamená najčastejšie aj vyššie celkové variabilné náklady).

## **Celkové fixné náklady ( TFC )**

Predstavujú tie položky nákladov, ktoré musia byť vynaložené pri danom objeme produkcie, pričom nie sú na tomto objeme priamo závislé.

## **Celkové náklady ako súčet fixných a variabilných nákladov**

Celkové náklady (TC) sú teda súčtom celkových variabilných a celkových fixných nákladov.

## **Priemerné celkové náklady (ATC)**

Vyjadrujú súčet priemerných variabilných a priemerných fixných nákladov. Predstavujú tú časť celkových nákladov, ktorá pripadá na jednotku produkcie.

Graf fixných nákladov má tvar priamky rovnobežnej s osou x (FC = konšt.).

Priebeh krivky variabilných nákladov je určený nákladmi na rastúci objem produkcie. Priebeh hraničných nákladov je daný vývojom prírastku celkových nákladov pri zvýšení produkcie vždy o ďalšiu jednotku.

### **Vzt'ah medzi priemernými a hraničnými nákladmi je veľmi dôležitý, môžeme z neho vyvodit' nasledujúce závery:**

Ak sú hraničné náklady na poslednú jednotku produkcie nižšie, ako priemerné celkové náklady, znamená to, že výroba tejto poslednej jednotky vedie k zníženiu priemerných celkových nákladov (výroba je efektívnejšia),

Ak sú hraničné náklady na poslednú vyrobenú jednotku vyššie, ako priemerné celkové náklady, znamená to, že výroba poslednej jednotky produkcie prispela k zvýšeniu celkových priemerných nákladov, Ak sa hraničné náklady rovnajú priemerným nákladom, znamená to, že pri danej úrovni produkcie dosahujú priemerné náklady minimum, t.j. výroba je najefektívnejšia.

## **Náklady v dlhom období**

Za dlhé obdobie považujeme také obdobie, v ktorom všetky používané výrobné faktory majú variabilný charakter. Firma môže menit' tak objem práce, ako aj objem kapitálu, môže menit' výrobnú kapacitu a pod. Na to je treba urobiť dlhodobú analýzu, pri ktorej sa využíva funkcie dlhodobých priemerných nákladov.

### **Nákladová funkcia v dlhom období**

Má obdobný priebeh ako v krátkom období, rozdiel je v tom, že tvar krivky je ovplyvnený rozdielnymi proporciami prírastkov jednotlivých druhov nákladov. Z dlhodobého hľadiska rastúci objem produkcie môže väčšinou viesť k úsporám (úspory z rozsahu, alebo výnosy z rozsahu), preto priemerné náklady majú tendenciu sa znižovať. Po určitom čase, pod vplyvom rôznych okolností, začínajú mať náklady opäť rastúcu tendenciu.

Všeobecne možno povedať, že dlhodobé priemerné náklady po počiatocnom poklese a následnom približne konštantnom priebehu pri určitom objeme produkcie začnú opäť rásť. V záujme firmy však nie je, aby vyrábala také množstvo produkcie, ktoré by odpovedalo rastúcej časti funkcie dlhodobých nákladov, preto ani z dlhodobého hľadiska nebude firma motivovaná k zvyšovaniu produkcie za každých podmienok.

Priemerné náklady v dlhom období sú samozrejme situácie, keď firma zvyšuje náklady viac pod vplyvom zvýšenia cien vstupov (energie, surovín, dovážaných komponentov a pod.) ako pod vplyvom zvýšenia množstva produkcie. V takom prípade je často zvýšenie množstva produkcie doplnované alebo nahradzované zvýšením cien produktov.

Cena, výnosy, hospodársky výsledok

Cena V trhovej ekonomike má významnú funkciu cena produktu. Dopusiaľ sme uvažovali o cene ako nezávislej premennej, ktorá viac či menej ovplyvňuje ponuku a dopyt. Avšak pre podnik, ktorý prináša svoj produkt na trh, je dôležité si uvedomiť, že cena produktu závisí na viacerých faktoroch.

### **Externé faktory**

Vyjadrujú podmienky cenovej prijateľnosti na trhu, zatiaľ čo interné faktory vyjadrujú tak vynaložené náklady ako aj očakávania zisku. V odbornej literatúre je často cena všeobecne definovaná ako peňažné vyjadrenie hodnoty, avšak v praxi sa cena konkrétneho produktu s jeho hodnotou nekryje (okrem toho nechávame stranou problém definovania hodnoty).

Zjednodušene môžeme konštatovať, že cena produktu nevyjadruje iba veľkosť hodnoty vynaloženej na jeho výrobu a distribúciu, ale zahŕňa v sebe aj širšie podmienky jeho realizácie na trhu.

Trh vplýva na tvorbu cien tak, že cena pre ten istý výrobok na konkrétnom trhu bude približne rovnaká. Napr. cena 1 kg chleba bude približne rovnaká vo všetkých obchodoch v jednom meste, bez ohľadu na to, či jeden pekáč má vyššie náklady ako druhý. Na druhej strane bude výšku ceny ovplyvňovať rad ďalších faktorov, ktoré však v rôznych situáciách pôsobia v rôznom počte, rôznou intenzitou a v rôznej kombinácii. Vplyv rozhodujúcich interných a externých faktorov na výšku ceny napr.:

kúpyschopnosť obyvateľstva výrobné možnosti dopyt, vplyv konkurencie náklady a efektívnosť obchodná a distribučná cena, ceny porovnateľných produktov, životný cyklus produktu, flexibilita cien, životný cyklus podniku, legislatíva, hospodárska politika štátu.

### **Metódy tvorby cien**

**Pri tvorbe cien v konkrétnom podniku sa môže vychádzať z rôznych prístupov:**

Prístup orientovaný na náklady - v takom prípade sa cena vykalkuluje z nákladov a plánovaného zisku,

Prístup orientovaný na dopyt - pri tvorbe ceny sa akceptuje situácia na trhu, t.j. napr. kúpyschopnosť a predstavy kupujúcich o kvalite a cene.

Prístup orientovaný na konkurenciu - znamená v podstate porovnanie sa s konkurenciou a preberanie konkurenčných cien. Z týchto prístupov vychádzajú aj nasledujúce metódy tvorby cien: a) cena ako prirážka zisku k nákladom minimálna cena  $P_{min} = C_j + Z_p$

$C_j$  - náklady na jednotku,  $Z_p$  - zisková prirážka k nákladom

Podnik vychádza z vlastných predpokladov a predstáv o výške zisku (čistého), preto treba zisk prepočítať na hrubý zisk:  $Z_h$  - zisk pred zdanením,  $Z_č$  - čistý zisk,  $d$  - sadzba dane z príjmu

b) cena ako výsledok výpočtu zisku z predajnej ceny - používa sa najčastejšie vtedy, keď sa relatívne rýchlo menia trhové podmienky, potom  $r_t$  - rentabilita tržieb (v %), pričom  $t$  - tržby v podniku

c) cena ako výsledok analýzy trhu - t.j. výsledok zložitejšieho prieskumu možného objemu dopytu a predstáv zákazníka o cene a kvalite a jeho ochoty vynaložiť určité množstvo peňazí na nákup daného tovaru alebo služby (napr. holandský test cenovej citlivosti a iné),

d) cena ako výsledok porovnania sa s konkurenciou sa môže tvoriť nasledujúcimi spôsobmi: - zistiť cenu porovnateľného produktu na trhu, stanoviť cenu mierne nad cenou konkurencie v prípade, že má vlastný produkt preukázateľné konkurenčné výhody (kvalita, rozmery, jednoduchosť, servis a pod.), - alebo stanoviť cenu mierne pod cenou konkurencie v prípade, že konkurenčné výhody nie sú až také zjavné, alebo v prípade, že podniku ide o prienik na trh, alebo má výrazne nižšie náklady ako konkurencia.

### **Skutočná konkrétna cena produktu**

Bude zohľadňovať ďalšie faktory napr. životný cyklus podniku, životný cyklus výrobku, marketingovú stratégiu, elasticitu dopytu, módnosť produktu a pod.) Tak, ako dochádza k nedorozumeniam pri používaní pojmov náklady a výdavky, zamieňajú sa aj pojmy výnosy, príjmy, tržby a zisk. Výnos je najširší pojem a predstavuje výkony podniku vyjadrené v peniazoch. Výnosom teda rozumieme zvýšenie akéhokoľvek druhu majetku (hmotného aj investičného) v peňažnom vyjadrení.

Podnik, ktorý zrealizuje svoju produkciu mimo podnik (predá výrobok) získa tým výnos, ktorý má charakter tržby, t.j. výnosu vzniknutého pri predaji produktu, ktorý je výsledkom podstatnej činnosti podniku. Pri realizácii výkonu vnútri podniku, napr. medzi divíziami, dochádza k tzv. vnútro podnikovým výnosom. V prípade, že k predaji dôjde úhradou prostredníctvom hotovostného platobného styku (za hotové peniaze) vzniká zároveň príjem.

### **Príjem**

Znamená vždy prírastok finančných prostriedkov. V prípade, že k predaji dôjde bezhotovostným stykom prostredníctvom finančnej inštitúcie (banky), potom zároveň s tržbou vzniká na účte podniku pohľadávka. Pri úhrade tejto pohľadávky dochádza opäť k príjmu (finančnému vyrovnaniu).

Príklad:

Zásobovač podniku TEMPO nakúpil vo veľkoobchode firmy INFO, s.r.o., 10 osobných počítačov v cene 28 000.- Sk za kus. - pre firmu INFO, s.r.o., vznikol po vystavení faktúry výnos vo forme tržby v hodnote 10 x 28 000.- Sk, t.j. 280 000.-Sk, - súčasne s tržbou (výrobky boli predané) vznikla firme pohľadávka (nedošlo k pohybu peňazí) vo výške 280 000.-Sk, - až po úhrade faktúry, keď sa uvedená suma objaví na účte firmy INFO, vznikne príjem vo výške 280 000.-Sk, - na druhej strane podniku TEMPO prijatím faktúry (nákupom počítačov) vznikli náklady vo výške 280 000.- Sk, avšak výdavky vznikajú až keď je o túto sumu znížený jeho majetok na účte.

### **Výnosy podniku sa najčastejšie členia na**

- a) tržby - peňažné príjmy získané za predaj produktu, za prenájom pozemkov, budov, zariadení a pod.,
- b) výnosy zo zmeny stavu vnútro podnikových zásob,
- c) výnosy z aktivovania výkonov vlastnej výroby - podnik ich nepredáva, necháva si ich pre vlastnú potrebu,
- d) finančné výnosy, napr. z predaja cenných papierov, úroky a pod.,
- e) iné prevádzkové výnosy napr. z predaja nepotrebného majetku, výnosové penále a pod.,
- f) ostatné výnosy

### **Podľa pôvodu môžeme výnosy členiť na**

- a) prevádzkové - získané z toho druhu hospodárskej činnosti podniku, ktorá je jeho podstatou, napr. cementáreň získa prevádzkové výnosy z predaja cementu a mletého vápenca a pod.,
- b) finančné - výnosy z finančných investícií, výnosy z predaja akcií a i.,
- c) mimoriadne - napr. získané predajom odpísaného majetku

### **Výpočet nulového bodu**

V kapitole o rovnováhe podniku bolo zdôraznené, že podnik, ktorý sa rozhoduje o množstve produkcie vychádza z cieľa maximalizovať svoj zisk. To znamená, že musí vedieť predvídať vývoj výnosov z predpokladaného predaja a tomu odpovedajúci vývoj nákladov.

Potrebné výnosy kalkuluje z objemu realizovanej produkcie na trhu a z ceny produktu. Podnik hľadá taký objem produkcie  $Q$ , pri ktorom by výnosy z realizovanej produkcie vyrovnali náklady. Je to hranica, od ktorej pri ďalšom zvyšovaní produkcie začína byť podnik ziskový (za predpokladu nemenných fixných nákladov). Druhú hranicu predstavuje také množstvo produkcie, pri ktorom sa prírastok zisku znížil na nulu.

Výpočet toho to množstva produkcie je jedným zo spôsobov, ako určiť hranicu objemu výroby, do ktorej je podnik v strate, resp. od ktorej výška výnosov prekročí výšku nákladov. Reálny rast produkcie je okrem iného obmedzený požiadavkou efektívnosti a kapacitou výroby.

Bod, v ktorom sa krivka výnosov pretne s krivkou nákladov, označujeme ako nulový bod, bod zlomu alebo bod zvratu ( break - even point – BEP) Pri zisťovaní nulového bodu vychádzame z toho, že zisk ( $Z$ ) je rozdielom medzi celkovými výnosmi a celkovými nákladmi, čiže

$$Z = p_j \times Q_k - TC$$

$p_j$  - jednotková cena,  $Q_k$  - kritické množstvo výroby,  $TC$  - celkové náklady, pre  $Z = 0$  potom platí:  $0 = p_j \times Q_k - (FC + VC_m \times Q_k)$   $FC$  - fixné náklady,  $VC_m$  - merné variabilné náklady ( $VC$  na jednotku produkcie). Z toho vyplýva po úpravách:  $p_j \times Q_k - VC_m \times Q_k = FC$ ,  $Q_k \times (p_j - VC_m) = FC$ , .

### **Kritické množstvo výroby $Q_k$**

Pri ktorom výnosy vyrovnajú hodnotu nákladov vypočítame ako podiel fixných nákladov a rozdielu ceny jednotky produkcie a merných variabilných nákladov na túto jednotku. Pri týchto úvahách samozrejme predpokladáme, že výrobná kapacita podniku je podstatne vyššia ako kritické množstvo výroby. Výsledok ekonomickej činnosti podniku za určité obdobie je charakterizovaný rozdielom medzi celkovými nákladmi a celkovými výnosmi za toto obdobie.

Tento rozdiel (kladný alebo záporný) je hospodárskym výsledkom podniku. Hospodársky výsledok po zdanení sa môže zvýšiť čerpaním z rezervného fondu alebo ziskom z predchádzajúceho roka a naopak znižuje sa o odvody do rezervného fondu a o prípadnú stratu v predchádzajúcom roku.

**Tá časť zisku, ktorá po odvodoch do štátneho rozpočtu zostáva v podniku, je čistým ziskom. Zisk v podniku plní niekoľko funkcií**

Je zdrojom financovania rozvoja podniku. Je kritériom pre efektívne rozhodovanie. Je nástrojom motivácie a stimulácie manažmentu a zamestnancov (dividendy, podiely na zisku, cieľové odmeny a pod.) Je zdrojom na úhradu daní, poplatkov, pokút a pod. Je východiskom pre výpočet rentability podniku.

Z predchádzajúceho vyplýva, že keď je rozdiel medzi výnosmi a nákladmi kladný podnik dosiahol zisku, pokiaľ je uvedený rozdiel záporný podnik dosiahol stratu. Po úhrade daní, úrokov, splátok úverov a pod. zostane podniku časť čistého zisku, ktorý sa v závislosti na finančnej situácii a cieľoch podniku, prípadne na iných faktoroch, rozdeľuje na časť potrebnú na zabezpečenia vlastného rozvoja (fond akumulácie) a na časť, ktorou sa pokrýva spoločenská a osobná spotreba.

## **Rentabilita**

Ekonomickú efektívnosť podniku (E) vyjadruje vzťah celkových vstupov do transformácie výrobných činiteľov a celkových výstupov vyjadrený ich pomerom. Q - výstupy (objem produkcie vyjadrený v peniazoch) C - súhrn nákladov na výrobné zdroje V podnikovej praxi sa počíta aký výnos (v Sk) prinesie jedna jednotka (1 Sk) na vstupe.

Napr. podnik dosiahol výnos 12 000 000.- Sk, pričom na výrobné zdroje a na réžiu vynaložil v príslušnom období 9 000 000.- Sk. Ekonomickú efektívnosť E vypočítame  $E = 12\,000\,000 : 9\,000\,000 = 1,33$  t.j. na 1.- Sk nákladov dosiahol podnik 1,33 Sk výnosov. Dôležitejšie je sledovať, akú zmenu v efektívnosti prinášajú zmeny vo zvýšení nákladov.

Na to slúži ukazovateľ efektívnosti dodatočných (prírastkových alebo hraničných) nákladov. Efektívnosť činnosti podniku v komplexnej podobe vyjadruje ukazovateľ miery rentability, čo je miera návratnosti vynaložených prostriedkov.

### **V praxi sa počíta vo vzťahu k rôznym druhom vstupov, napr.**

Rentabilita celkového kapitálu - r (ck)

Rentabilita vlastného kapitálu - r (vk)

Rentabilita výnosov - r (výn)

Podnik si v konkrétnom prípade na výpočet rentability (resp. miery rentability) vyberá tie ukazovatele, ktoré odpovedajú cieľom vykonávanej analýzy

Zvýšenie rentability je jeden z najčastejšie stanovovaných ekonomických cieľov podniku.

### **V praktickej podobe to predstavuje predovšetkým:**

Zvyšovanie výnosov a zníženie nákladov.

Optimalizácia využitia výrobných činiteľov (najmä zvýšením vzdelanosti kvalifikovanosti a vycvičenosti personálu) Rýchlejší obrat kapitálu.

**Okrem uvedených ukazovateľov efektívnosti činnosti podniku sa používajú ešte nasledujúce:**

Likvidita (likvidnosť) - schopnosť úhrady záväzkov (vzťah aktív podniku a jeho záväzkov)  
Zadlženosť - podiel cudzích zdrojov na financovaní vlastných aktivít.  
Produktivita práce na 1 pracovníka - podiel celkových výnosov pripadajúcich na jedného pracovníka.  
Výnos na 1 ha pôdy (v poľnohospodárstve) - pomer výnosov a výmery pôdy (v ha).

V hospodárskej praxi sa sledujú aj niektoré ďalšie ukazovatele, ktoré pomáhajú manažmentu kontrolovať využívanie výrobných činiteľov z hľadiska hospodárnosti ako aj z hľadiska účinnosti uspokojovania potrieb prostredníctvom vyprodukovaných statkov. Efektívnosť podnikových činností je rozhodujúcim predpokladom úspešného rozvoja podniku, preto by mala byť na všetkých stupňoch riadenia v centre pozornosti.