

ÚVOD

Slovenské poľnohospodárstvo prešlo počas svojej existencie rôznymi etapami vývoja. Každá táto etapa mala pozitívne aj negatívne črty. V dôsledku politických a spoločenských zmien v našej spoločnosti sa podstatne mení agrárna politika a následne aj ekonomika nášho poľnohospodárstva. Ekonomické výsledky poľnohospodárov závisia od ich uplatnenia sa na trhu, kde prevláda stále silnejúca konkurencia. Predpokladá a upustiť od zažitých postupov a spôsob riadenia a osvojiť si vlastné, nové nástroje a metódy trhového mechanizmu. Poľnohospodárske podniky musia prejsť na nový systém skvalitnenia svojej výroby, snažiť sa vyrábať výrobky o ktoré je na trhu záujem a ktoré sú konkurencieschopné. Neustále vzdelávanie a sledovanie trendov obchodu je jednou z ciest získania úspechu na trhu.

Významnou a zásadnou zmenou vo vývoji slovenského poľnohospodárstva bol vstup Slovenska do Európskej únie 1. 5. 2004. Agrárny sektor je jeden z oblastí, ktorým je v rámci EÚ venovaná mimoriadna pozornosť. Vstup Slovenska do EÚ však znamená rešpektovať podmienky stanovené pre vstup do EÚ a harmonizovať agrárnu politiku Slovenska s agrárnou politikou členských štátov EÚ. Vstupom do Európskej únie začala platiť Spoločná poľnohospodárska politika, ktorá je charakteristická jednotným trhom, voľným pohybom poľnohospodárskych výrobkov s preferenciou vnútorného trhu spoločenstva štátov chráneného pred konkurenciou zvonka a pred výkyvmi svetového trhu. Cieľom politiky je stabilizácia odvetvia, dosiahnutie nevyhnutnej miery obnovy fixného kapitálu pre zachovanie súčasného rozsahu produkcie, stimulovať efektívnosť využívania výrobných vstupov a rozmiestnenie výroby s ohľadom na rentabilitu produkcie.

Úspech podniku na trhu závisí od objektívnej analýzy a zhodnotenia úrovne vlastných možností a výsledkov, predpokladov úspešnosti konkurencie a prijímaním správnych rozhodnutí. Každý podnik, ktorý pôsobí na trhu, musí neustále analyzovať svoju činnosť a výsledky, ktoré dosiahol. Analýza finančnej a ekonomickej situácie by mala zobrazit' nielen vývoj a určiť príčiny zlepšenia či zhoršenia, ale mala by tiež prispieť k voľbe najvhodnejšieho smeru ďalšieho rozvoja činnosti podniku a k usmerneniu finančnej situácie.

Finančné riadenie neznamená len určovanie cieľov podniku a voľbu optimálnych prostriedkov k ich dosiahnutiu, ale zahŕňa tiež kontrolu splnenia cieľov, rozbor finančnej

situácie a doporučení vhodných riešení – finančnú analýzu činnosti podniku. Finančná analýza už nie je len pasívnym nástrojom hodnotenia minulého stavu, ale stáva sa východiskom pre prijímanie závažných rozhodnutí ovplyvňujúcich činnosť celého podniku. Finančná analýza nám dáva dôležité informácie, ktoré vypovedajú o rezervách podniku, čiže o podmienkach trhového mechanizmu rozhodujú o životaschopnosti alebo zániku podniku.

Zvýšenie podnikateľskej výkonnosti a kapitálovej výnosnosti možno dosiahnuť len efektívnym zhodnocovaním vecných, finančných a ľudských zdrojov.

Z naznačených aspektov je cieľom diplomovej práce zhodnotiť výkonnosť a podnikateľskú úspešnosť vybraného podniku PD Jur nad Hronom. Snahou tejto diplomovej práce je hľadať nové prístupy na zlepšenie ekonomickej a finančnej pozície družstva, pretože prostredníctvom nej sa družstvo prezentuje na trhu svojim partnerom a konkurentom.

1 PREHĽAD O SÚČASNOM STAVE RIEŠENEJ PROBLEMATIKY

1.1 Vybrané aspekty hodnotenia výkonnosti podnikateľských subjektov

Výkonnosť ako ekonomická kategória je širokou problematikou s diferencovanými prístupmi k jej hodnoteniu. Každá manažérska disciplína prezentuje svoj pohľad na hodnotenie výkonnosti. Finančný manažment bude preferovať sústavu finančných ukazovateľov, ekonomická analýza a účtovníctvo zasa controlling a strategický manažment bude implementovať strategický systém merania výkonnosti. Spoločná pre tieto prístupy je realizácia činností, ktoré sú súčasťou podnikových procesov transformujúcich vstupy na výstupy. Výkonnosť podnikových procesov je úzko spätá s výkonnosťou podniku ako celku.

Problematika merania výkonnosti podnikov je aktuálnym problémom už dlhé obdobie, tvrdí **Rajčániová(2002)**. Vyjadrenie výkonnosti podniku a porovnanie jeho stavu v rámci podnikov, ktoré majú totožný predmet činnosti môže poukázať na niektoré slabé stránky podniku a napomôcť tak jeho ďalšiemu rozvoju. To je tiež dôvod prečo sa ekonómovia snažia vyvinúť stále nové metódy hodnotenia efektivity podnikateľských subjektov. Napriek tomu i dnes, v čase keď existujú a uplatňujú sa nové kritériá hodnotenia výkonnosti podniku, je rentabilita aktuálnym kritériom a jej primeraná úroveň je podmienkou úspešného pôsobenia na trhu.

Bielik a Gurčík (2000) sú toho názoru, že dôležité informácie o ekonomickej výkonnosti a finančnej stabilite podniku sú prameňom pre vykonávanie rozhodnutí týkajúcich sa finančnej investície a budúceho vývoja podniku. Osobitný dôraz je kladený na podniky s poľnohospodárskou produkciou, ktoré sústavne produkujú stratu. Vzrast ekonomickej efektívnosti v skupine stratových ale aj ziskových podnikov sa zdá byť determinantom budúceho vývoja poľnohospodárstva.

Meranie výkonnosti podnikovo-hospodárskej sféry predstavuje dnes jeden z vysoko aktuálnych problémov, pretože okruh užívateľov analýz ekonomickej výkonnosti podniku je široký. Objektívnosť a relevantnosť informácií rozhoduje o budúcej finančnej stabilite podniku, ktorá je závislá aj od správnosti rozhodovaní v oblasti investovaných a dosahovania budúcich efektov. Manažment využíva objektívne informácie o ekonomickej výkonnosti a finančnej situácii pre rozhodnutie operatívneho

charakteru, ktoré majú priniesť rýchle efekty z efektívneho využívania majetku a kapitálu podniku. Ide o dosahovanie ukazovateľov, najmä rentability aktív, celkového obratu aktív, rentability vlastného a celkového kapitálu, rentability tržieb, nákladovej náročnosti výnosov a mnohých ďalších, ktorých úroveň bezprostredne rozhoduje o trhovej hodnote podniku a jeho efektívnom vývoji.

Ako uvádza **Závadský (2005)** výkonnosť podniku je schopnosť podniku dosahovať požadované efekty či výstupy, a to pokiaľ možno v merateľných jednotkách. V každom systéme výkonnosti sa dajú identifikovať ciele, ukazovatele a pravidlá merania a hodnotenia. Tieto tri prvky sú spoločné. Ich podoba ale závisí od vnútornej štruktúry daného systému, ktorého výkonnosť chceme sledovať. To znamená, že všetky definované zložky výkonnosti platia aj pre podnikové procesy, ktoré možno považovať za systémy zložené z jednotlivých činností.

Výkonnosť podnikových procesov je miera dosiahnutia požadovaných výsledkov daného procesu, ktorej veľkosť je vyjadrená rozdielom medzi skutočným a požadovaným výsledkom. Výsledok predstavuje cieľ a jeho meradlom je ukazovateľ. S výkonnosťou podnikových procesov úzko súvisia pojmy kvalita a produktivita.

Gozora (2005) kladie dôraz na to, že zvýšením podnikateľskej výkonnosti a kapitálovej výnosnosti možno dosiahnuť len efektívnym zhodnotením vecných, finančných a ľudských zdrojov. Je však dôležité uplatniť efektívny podporný systém, ktorý zmierni cenovú disparitu, eliminuje stratovosť a umožní zvýšiť likviditu podnikov. Uvažuje aj o nevyhnutnosti integrácie prvovýroby, spracovateľov a obchodu. Ďalej uvádza, že na základe výrobného-hospodárskej a sociálnej koncepcie sa stanovujú peňažné ciele a určuje sa koľko peňažných prostriedkov bude dlhodobo potrebných pre podnik a akým spôsobom sa získavajú. Tak sa napríklad kladú ciele likvidity, výnosnosti, obrátkovosti zásob a peňažných tokov.

Ako píše **Neumaierová a Neumaier (2002)** čistá súčasná hodnota je základným kritériom výkonnosti firmy z hľadiska vlastníkov. Jej prepočet nám povie, nakoľko rozhodnutie prospieva alebo škodí vlastníkom. Cieľom vlastníka je, aby mu firma priniesla viac, než koľko ho stála. Pre vlastníka je hodnota firmy daná tým, čo mu je schopná priniesť. Pokiaľ firma prináša viac, ako by musel vlastník vynaložiť, predstavuje to pre neho čisté zvýšenie hodnoty. Pri posudzovaní výkonnosti firmy je potrebné rešpektovať dva základné princípy teórie financií:

- Koruna získaná dnes má väčšiu hodnotu ako koruna získaná zajtra.
- Bezpečná koruna má väčšiu hodnotu ako riziková koruna.

Kontroľing je progresívnym prístupom riadenia výkonnosti podniku, pretože manažérom poskytuje rôzne pohľady na podnik alebo jeho časti na zostavenia rôznych súborov informácií o priebehu podnikových procesov.

Podľa **Bielika, Gurčika (1999)** analýza podnikov, ktoré dosahovali v minulosti, ale aj v súčasnosti vysoké parametre produkčnej a ekonomickej výkonnosti ukazuje, že základnými charakteristikami dynamického hospodárenia na pôde sú:

- koncepcná a dlhodobá výrobná špecializácia v rastlinnej a živočíšnej výrobe,
- dôsledné riešenie medziodvetvových naturálnych väzieb medzi rastlinnou a živočíšnou výrobou z hľadiska optimálneho uspokojovania potrieb finalizujúceho odvetvia,
- ekonomická intenzifikácia živočíšnej a rastlinnej výroby zavádzaním plemenných a rozmnožovacích chovov, osivárstva a semenárstva,
- optimalizácia technologických výrobných systémov v rastlinnej a živočíšnej výrobe (výber najproduktívnejších odrôd hybridov, vedecká výživa rastlín s využitím pôdných rozborov, dodržiavanie osevných postupov a odrodovej agrotechniky, ochrana rastlín, komplexné strojovo-technologické systémy a využívanie moderných metód obrábania pôdy, technológie chovu prispôsobené biologickým požiadavkám zvierat),
- orientácia na vyššie stupne a triedy kvality realizovaných výrobkov a výrobky s cenovým zvýhodnením,
- vysoká účinnosť riadenia, pracovná a technologická disciplína, racionálna organizácia práce, vysoká kvalifikačná a motivačná úroveň riadiacich a výkonných pracovníkov.

Ako píše **Bervidová (2001)** základným predpokladom výkonnosti každého podniku je efektívne využitie základných výrobných faktorov, t.j. práce, pôdy a kapitálu. Za rozhodujúci výrobný faktor pritom možno označiť prácu. Práca ako cieľavedomá ľudská činnosť, ktorej nositeľom je človek, uvádza do pohybu ďalšie výrobné faktory a pretvára prírodné predmety do takej podoby, ktoré ľudstvu slúžia na uspokojovanie potrieb, sú predpokladom jeho existencie. Tým práca vytvára podmienky k tomu, aby sa reprodukovala ako výrobný faktor sama o sebe na stále vyššej úrovni a súčasne vytvára zdroje na reprodukovanie a zdokonaľovanie ostatných výrobných faktorov. Efektívnosť využitia práce ako výrobného faktora sa všeobecne vyjadruje úrovňou produktivity práce.

Kislingerová (2001) vidí likviditu ako neoddeliteľnú zložku hodnotenia výkonnosti podniku. V trhovej ekonomike nemôže prežiť podnik, ktorý nie je schopný hradiť svoje záväzky. Podnik musí byť nielen rentabilný, ale musí súčasne disponovať dostatočnou hotovosťou a ostatnými likvidnými aktívami (pohľadávky, zásoby), aby bol schopný v daný čas a v danom rozsahu plniť svoje záväzky. Musíme brať na vedomie, že obežný majetok neprodukuje žiadny zisk, naopak v ňom má podnik svoje zdroje viazané. Z toho dôvodu sa tu stretáva na jednej strane snaha o udržanie likvidity na tak nízkej úrovni, ako je to len možné a na druhej strane na tak vysokej, aby vzhľadom na okolie bol v podniku vytvorený predpoklad likvidity. Medzi základné ukazovatele autorka zahŕňa bežnú, pohotovú, okamžitú likviditu a podiel pracovného kapitálu na aktívach.

Bielik (2001) píše, že výkonnosť podnikov je značne diferencovaná a dosiahnuté výsledky vo všeobecnosti zaostávajú na potenciálnymi produkčnými schopnosťami podnikov. Problémy výkonnosti majú svoje dôsledky v ekonomike, negatívne sa prejavujúcej vo všeobecne nízkej dôchodkovosti. Diferencovaná výkonnosť má vplyv na dôchodkovosť podnikov, ktoré okrem plnenia naturálnych ukazovateľov ovplyvňujú niektoré vnútorné a vonkajšie činitele, najmä však:

- cenové diferencie materiálových vstupov a realizačných cien poľnohospodárskych výrobkov
- vysoká platobná neschopnosť podnikov a neprístupnosť k úverovým zdrojom
- znižovanie investícií a nedostatok finančných prostriedkov na obnovovacie investície
- nedostatočné vybavenie a vysoká opotrebovanosť strojov a technológií.

O podniku s dobrou finančnou situáciou hovoríme ako o finančne zdravom podniku. Jedná sa o podnik, ktorý je v danej chvíli perspektívne schopný naplňovať zmysel svojej existencie. V podmienkach trhového hospodárstva to znamená, že je schopný trvalo dosahovať takú mieru zhodnotenia vloženého (cudzieho alebo vlastného) kapitálu, ktorá je požadovaná investormi v závislosti od výšky rizika, s ktorým je príslušný druh podnikania spojený. Odrazom tejto skutočnosti vo finančno-účetnej oblasti je určitá majetková, finančná a výnosová štruktúra podnikateľského subjektu.

Podľa **Sedláčka (2007)** zvyšovanie objemu produkcie podniku má priamy vplyv na zvyšovanie výkonu ekonomiky. Na úrovni podniku zvyšovanie jeho výkonnosti prináša nové zdroje – kapitál, ktorý možno použiť na samofinancovanie potrieb podniku a na

uspokojovanie potrieb investorov. Nárast kapitálu sa súčasne prejavuje ako zvýšenie hodnoty aktív nefinančných podnikov, ktoré sa ďalej rozkladá do fixných a obežných aktív. Investícia do fixných aktív je dôležitým determinantom budúceho výkonu podniku, lebo znamená odloženú spotrebu, ktorá zvyšuje potenciál budúceho rastu. V makroekonomickom pohľade investícia predstavuje tvorbu hrubého fixného kapitálu v podobe aktív dlhodobej spotreby, kde patria nové investície do pozemkov, stavieb, budov, strojov a zariadení (od určitého ocenia), rekonštrukcia a modernizácia, chovné zvieratá, softvér, predmety priemyselných práv, know-how a pod.

Prechodom ekonomiky na trhový mechanizmus sa výrazne zvýšil záujem o podnikové analýzy vypovedajúce o finančno-ekonomickej výkonnosti podniku. Pri týchto analýzach sa využívajú rôzne ukazovatele a kritériá zamerané na posúdenie výkonnosti, výnosnosti resp. určenie bonity podniku nielen v súčasnosti, ale s ohľadom na budúce výsledky, podľa **Ivanovej (2002)**, nie je len zo strany podnikov samotných, ale tiež zo strany potenciálnych investorov.

Podľa **Gurčíka (2004)** niektorí autori, ale aj podniková prax právom považujú finančnú analýzu za diagnostický prostriedok posudzovania „finančného zdravia podniku“. Jej výsledky sú využívané externými subjektami (užívateľmi) pri rozhodovaní sa o ich budúcich podnikateľských krokoch vo vzťahu k analyzovanému podniku. Dobré vzťahy podniku s jeho externými partnermi sú závislé na dôveryhodnosti analyzovaného podniku. Dôveryhodný podnik by mal mať optimálne finančné vybavenie, ale aj vysokú finančnú výkonnosť. Na tieto atribúty by mala byť finančná analýza aj zameraná a v tomto smere by mali byť aj jasné jej závery.

Ako uvádza **Synek a kol. (2000)** pri rozbere finančnej výkonnosti firmy je treba rozlišovať nasledovné skutočnosti:

- rozlišovať výkonnosť podniku a výkonnosť podniku pre vlastníkov,
- analyzovať ukazovatele, ktoré sa podieľajú na tvorbe produkčnej sily podniku,
- analyzovať ukazovatele, ktoré sa podieľajú na delení produkčnej sily podniku,
- analyzovať ukazovatele, ktoré monitorujú finančnú rovnováhu,
- analyzovať ukazovatele, ktoré ovplyvňujú výnosnosť vlastného kapitálu.

Boroš (2003) vymedzuje sledovanie výkonnosti firiem, ktoré vychádza z hodnotenia ich schopnosti dosiahnuť želané finančné ukazovatele – zisk, obrat, či podiel na trhu ako tradičný spôsob sledovania výkonnosti firiem. Podľa neho pri tomto

spôsobe je firma hodnotená ako výkonná vtedy, keď dosiahne plánované finančné výsledky. V súčasnosti sa presadzujú nové prístupy k sledovaniu výkonnosti firiem. Moderný spôsob hodnotenia výkonnosti je založený na predpoklade, že firma je výkonná, ak je schopná dosahovať vopred definované strategické ciele.

1.2 Analýza podnikateľskej úspešnosti v poľnohospodárstve

Poľnohospodárstvo sa vzhľadom na svoje špecifiká, sa výrazne odlišuje od ostatných odvetví národného hospodárstva (biologický charakter, plošný záber výroby). Predstavuje sektor, ktorý popri nenahraditeľnej funkcii výživy obyvateľstva a výrobe surovín pre ďalšie odvetvia spracovateľského priemyslu, plní aj celý rad spoločenských funkcií. Špecifické postavenie poľnohospodárstva spočíva aj v tom, že na jednej strane je vystavené silnému vplyvu predovšetkým priemyselných vstupov a na strane druhej zabezpečuj vstupujú do iných najmä spracovateľských odvetví.

Podľa **Gozoru (2005)** zvýšenie podnikateľskej úspešnosti, výkonnosti a kapitálovej výkonnosti možno dosiahnuť len efektívnym zhodnotením vecných, finančných a ľudských zdrojov. Ďalší rozvoj poľnohospodárskej výroby si vyžaduje uplatniť efektívny podporný systém, ktorý zmierni cenovú disparitu, eliminuje stratovosť a umožní zvýšiť likviditu podniku. Mimoriadne významnú úlohu pri riadení podnikových financií, pri zabezpečení ich primeraného množstva a dynamiky, zodpovedajúcej štruktúry finančných zdrojov a ich použitia, ako aj pri riešení ďalších finančných otázok zohráva finančná analýza, ktorá je súčasťou finančného riadenia i plánovania a ktorá umožňuje podnikovému manažmentu získať spätnú väzbu medzi predpokladanými efektmi riadiacich zásahov a realitou.

Chrastinová (2000) uvádza, že nedostatok hotovostných finančných prostriedkov podnikovej sféry spôsobuje platobnú neschopnosť a tá je pretrvávajúcim problémom, ktorý sa dotýka nielen poľnohospodárstva, ale aj celého národného hospodárstva.

Prvotná a druhotná platobná neschopnosť je faktor ovplyvňujúci životaschopnosť a ďalší rozvoj poľnohospodárskych podnikov, pretože v súčasných podmienkach je zmena kapitálovej štruktúry týchto podnikov dosiahnuteľná skôr zmenou štruktúry vlastného ako cudzieho kapitálu, ale bez zdravého podnikateľského prostredia, t.j. okrem iného aj dostatočnej ponuky úverov pri paralelnom poklese úrokových sadzieb, je prosperita podnikov nepredstaviteľná.

Poľnohospodárstvo, podobne ako ostatné odvetvia národného hospodárstva, je výrazne postihnuté platobnou neschopnosťou. Platobná neschopnosť vzniká v dôsledku nedostatočnej tvorby vlastných zdrojov podniku, ktoré by stačili priebežne uhrádzať záväzky voči finančným ústavom a obchodným partnerom, ako aj z nedostatočnej platobnej disciplíny. K jej zotrúvaniu prispievajú aj staré úvery. Pri odvetviach poľnohospodárstva, vzhľadom na pretrvávajúcu stratovosť, je charakteristická prvotná platobná neschopnosť, v ktorej sa nachádza väčšina podnikov. Riešenie platobnej neschopnosti je veľký dlhoročný problém a nie je ho možné realizovať bez aktívnej účasti štátu, bankovej sféry, poľnohospodárskych podnikov za účasti Ministerstva financií a Ministerstva pôdohospodárstva Slovenskej republiky.

Porhajáš (1999) zdôrazňuje, že posúdiť úroveň dôchodkovosti a výnosnosti výroby produktov rastlinnej výroby a dopad na hospodársky výsledok subjektu je značne obtiažne. Z poznatkov získaných na základe analýzy môžeme navrhnúť niektoré opatrenia. Návrh opatrení:

- alokácia poľnohospodárskych plodín do vhodných prírodných podmienok,
- využívanie genetického potenciálu jednotlivých odrôd v závislosti na výške intenzifikačných vstupov,
- vypracovať na základné plodiny trhové poriadky,
- stanoviť pevné ceny pre základné plodiny a tým vytvoriť priaznivé prostredie pre prvovýrobu,
- vypracovať zásady dotačnej politiky pre rastlinnú výrobu.

Ďalej píše **Sedláček (2007)**, že predpokladom úspešnosti podnikateľských subjektov v súčasnom konkurenčnom období je dosahovaná úroveň ich výkonnosti. Od nej sa odvíja ziskovosť, resp. stratovosť, ktorá determinuje ekonomický rozvoj podniku. Skúmanie faktorov podnikovej výkonnosti a zisku prostredníctvom ukazovateľov rentability, aktivity, likvidity a zadĺženosti sa preto javí determinujúcim prvkom rozhodovacích procesov podniku.

Vo svojej publikácii píše **Bielik, Gurčík, Gajdoš (2003)**, ekvivalentom prosperity je predovšetkým úspech, v ekonomike podniku spájaný s výnosným hospodárením. V centre pozornosti každého podniku je hľadanie, budovanie a udržiavanie potenciálu úspechu, tzn. že cieľovou veličinou je dlhodobá prosperita podniku. Operatívne riadenie je zamerané na bezprostredné dosahovanie úspechu pri aktuálnom a optimálnom využití potenciálnych zdrojov podniku.

Teoretickým základom analýzy úspešnosti podniku je strategická analýza. Dôraz je kladený na:

- *Podnikovú víziu* – v centre pozornosti každého podniku je hľadanie, budovanie, udržiavanie potenciálu úspechu. Operatívne riadenie je zamerané na bezprostredné dosahovanie úspechu pri aktuálnom a optimálnom využití daných potenciálnych zdrojov podniku, tzn. že cieľovou veličinou podniku je dosahovanie zisku a udržanie likvidity.
- *Analýza rizík* – analýza vonkajšieho a vnútorného prostredia podniku súvisí s problémom neurčitosti a je preto najrizikovejším prvkom utvárania podnikových stratégií úspešnosti.
- *Zdroje podniku* – ide o fyzické zdroje, ľudské zdroje, finančné zdroje a nehmotné zdroje.

Grznár a Szabo (2002) uvádzajú, že každý trhovo orientovaný podnikateľský subjekt sa riadi kritériom zisku a svoju prosperitu posudzuje podľa miery úhrady vynaložených nákladov, tempa reprodukcie výrobných zdrojov a výšky osobných odmien. Miera prosperity, ktorú reálne dosiahne, nezávisí len od množstva zdrojov, ktorými disponuje, ale od miery ich využitia, od predvídania zmien a schopnosti prispôbovania sa platnému podnikateľskému prostrediu. Úspešnosť podnikania však ovplyvňujú i mnohé faktory manažmentu a marketingu.

Podľa **Šima (2002)** podniky pod pojmom úspešnosť najčastejšie v súčasnom období vnímajú ako zabezpečenie dostatočného počtu obchodných príležitostí marketingom, ktoré umožňujú podniku existenciu, ale aj ich prípadný rozvoj. Takýto prístup je pre naše podniky hlboko zakorenený hlavne v myslení značnej časti súčasných manažérov, že keď uzavrujú obchod v bezproblémovom režime aj z hľadiska úhrady objednávky, táto transakcia generuje finančné prostriedky a následne zisk. Časť odbornej verejnosti predpokladá za úspech zabezpečenie finančných prostriedkov na výrobu formu úveru, lacných dodávateľov a iné. Takéto prístupy k posudzovaniu úspešnosti podniku pramenia z našich súčasných poznatkov transformujúcej sa ekonomiky.

Šimo (2006) ďalej uvádza, že medzi základné stavebné kamene predpokladu trvalého úspešného postavenia podniku na trhu možno zaradiť aktivity, ktoré si musia manažéri uvedomiť:

- vrcholový manažment sa musí zaoberať budúcnosťou podniku,
- cieľavedome rozvíjať tradície, ale byť prístupný k inováciám,

- manažérske úsilie sústrediť na silné stránky,
- získať si zákazníka efektívnym výkonom, jeho uspokojením pri optimálnej cene.

Rozhodujúcim nosným činiteľom úspešnej podnikateľskej činnosti je výroba a jej výsledky.

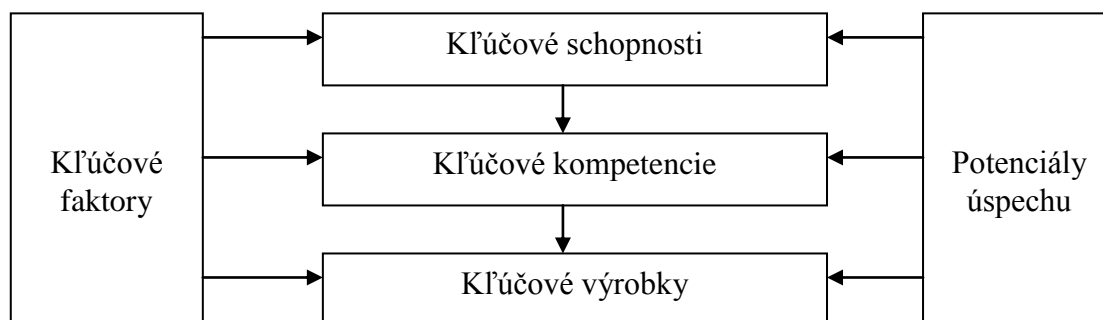
Podľa **Pašku (2004)** základnými prvkami ekonomickej a podnikateľskej prosperity subjektov sa stali ich výrobky, služby a iné výkony. Bez nich nemožno racionálne a efektívne podnikat'. Hybnou silou rozvoja výroby je jej manažment, ktorého skvalitňovanie si vyžaduje informácie, personálne, finančné, ekonomicko-organizačné a iné zameranie.

Ako uvádza **Hutník (1999)** je dôležité čo najskôr sa prispôbiť trhovým podmienkam svetového obchodu, vytvoriť konkurenčné prostredie a podmienky prirodzenej selekcie podnikov. Neslobodno sa uzatvárať pred svetom, ale prostredníctvom podnikovej štruktúry založenej na reálnej súkromnej iniciatíve razantne zvýšiť ekonomickú efektívnosť výroby a ponuku poľnohospodárskych surovín a potravín. Lacnejšie dovozy agropotravinárskych komodít znásobujú potrebu racionalizácie a celkového prispôsobenia sa svetovému trhu. Silnejúci vplyv tohto medzinárodného faktora, ktorý nemilosrdne odhaľuje naše výrobné i obchodné slabosti, nás núti, aby sme prehodnotili doterajšiu agropotravinársku politiku. Z tejto strany by sme mali podniknúť zreteľnejšiu podnikateľskú iniciatívu agropotravínárov a vybudovať efektívne trhové štruktúry, ktoré nadväzujú na poľnohospodárstvo i spracovateľský priemysel.

Eschenbach (2000) opisuje definíciu potenciálov úspechu ako podnikové zdroje, ktoré sú kľúčovými faktormi úspechu, ktorých využitie by mohlo podniku získať konkurenčnú výhodu. Identifikujú sa analýzou silných a slabých stránok podniku predovšetkým v týchto oblastiach: výrobok, výskum a vývoj, nákup, výroba, logistika, predaj a marketing, ľudské zdroje, manažment, financie. V každej oblasti sú zistené minulé úspechy, neúspechy, ich príčiny a využívaný a využiteľný potenciál. Analýza potenciálov úspechu je východiskom pre identifikáciu kľúčových schopností, kompetencií a výrobkov. Kľúčové schopnosti sú podnikové schopnosti a znalosti, ktoré umožňujú lepšie zvládnutie procesov ako konkurencia. Kľúčové kompetencie sú podnikové oblasti výkonov, v ktorých trh priznáva podniku mimoriadnu schopnosť. Sú reprezentované kľúčovými výrobkami, ktoré sa vyznačujú vysokým prospechom pre zákazníka.

Súvislosti medzi kľúčovými schopnosťami, kompetenciami a výrobkami

Schéma 1



Prameň: Eschenbach (2000)

Amstrong (1999) definuje úspešnú organizáciu v širšom zmysle ako organizáciu, ktorá pridáva hodnotu a vytvára bohatstvo, pričom plní svoje povinnosti a zodpovednosť voči všetkým partnerom, ktorými sú:

- vlastníci, akcionári, orgány a inštitúcie, ktoré ovládajú alebo kapitálovo zabezpečujú organizáciu,
- zamestnanci,
- zákazníci,
- tretie strany, prostredníctvom ktorých organizácia obchoduje,
- obec a spoločnosť, v ktorej organizácia pôsobí.

Každá organizácia existuje a plní svoje poslanie v prostredí, v ktorom neustále vzniká, rozvíja sa a pôsobí nesmierne množstvo faktorov, premenných, ktoré prosperitu a úspešnosť organizácie ovplyvňujú. Na ich označenie sa v teórii manažmentu ustálil pojem „*faktory úspechu organizácie*“. Značný počet týchto faktorov a ich rozdielna miera vplyvu na prosperitu organizácie viedli k tomu, že sú hľadané a identifikované iba faktory, ktoré majú najväčší význam a sú označované ako „*kritické faktory úspechu*“.

Ako uvádzajú **Gozora a Becík (2005)** zo všeobecnej definície podnikania vyplýva, že podnikateľská úspešnosť je podmienená viacerými faktormi a to:

- existenciou priestoru pre podnikanie, ktorý možno považovať za objektívny faktor podnikateľskej činnosti. Uvedený priestor je stanovený organizačným, ekonomickým a legislatívnym rámcom,

- zdrojmi podnikateľskej činnosti medzi ktoré jednoznačne patria: hmotný a nehmotný majetok, ľudské zdroje, know-how, účasť na trhu a dobré meno podniku,
- manažment podniku so svojou schopnosťou účelne, aktívne a efektívne tento priestor a zdroje využiť na podnikateľskú činnosť a trvalý rozvoj podniku.

Podľa **Vebera (2003)** ľudské zdroje hrajú rozhodujúcu rolu v rozvoji úspešnej činnosti firmy a základnou funkciou personálneho riadenia firmy je zabezpečiť takú štruktúru ľudských zdrojov, ktorá tento úspešný rozvoj zaistí. Kvalita ľudských zdrojov má teda pre fungovanie podniku a jeho rozvoj rozhodujúci význam. Personálna práca má preto za cieľ viesť k vysokej aktivite ľudského potenciálu organizácie a sústavou nástrojov personálnej práce ovplyvňovať kvalitu a štruktúru ľudských zdrojov tak, aby zodpovedala rastúcim nárokom neustále sa meniaceho okolia podniku. Medzi najdôležitejšie oblasti personálnej práce patrí:

- plánovanie pracovníkov,
- počet a štruktúra pracovníkov,
- získavanie a výber pracovníkov,
- rozmiestňovanie pracovníkov,
- hodnotenie pracovníkov a ich výkonu,
- hodnotenie práce a popis pracovných miest,
- motivácia pracovníkov a tvorba podnikových mzdových systémov,
- sledovanie pracovných podmienok,
- bezpečnosť a hygiena práce,
- podniková sociálna starostlivosť o pracovníkov,
- plánovanie a realizácia podnikových systémov vzdelávania,
- tvorba a udržiavanie personálneho informačného systému.

Podľa autorov **Krettera, Šima, Nagyovej, Vicena (2004)** chápanie marketingu ako podnikateľskej filozofie vychádza zo zásady, že úspešnosť podnikateľskej činnosti možno najlepšie dosiahnuť poznaním, akceptovaním a riešením potrieb zákazníka.

1.3 Ekonomická výkonnosť pôdohospodárstva a potravinárstva SR

Podľa **Zelenej správy(2010)** podiel pôdohospodárstva na hospodárstve SR v roku 2009 klesol pri všetkých rozhodujúcich ukazovateľoch, a to pri pridanej hodnote, hrubej produkcii, medzispotrebe, tvorbe hrubého fixného kapitálu, zamestnanosti a priemernej mesačnej mzde.

Poľnohospodárstvo dosiahlo za rok 2009, podľa údajov Štatistického úradu SR, záporný výsledok hospodárenia (stratu) vo výške 103,5 mil. €. Jeho úroveň klesla o 158,2 mil. € a tým sa odvetvie dostalo z minuloročného zisku do straty. Bol to prvý stratový rok poľnohospodárstva od vstupu Slovenska do EÚ. K tomuto vývoju výrazne prispeli aj dôsledky svetovej finančnej a následne hospodárskej krízy, najmä prudký pád cien komodít, ktoré sa následne cez trhové systémy premietli aj do slovenského poľnohospodárstva. K základným príčinám patrí aj skutočnosť, že v rámci SPP EÚ sa ani po dlhoročných diskusiách neprijali účinné regulačné mechanizmy na elimináciu výrazných prírodných a trhových vplyvov na odbyt, ceny, prípadne poistné náhrady poľnohospodárskym výrobcam.

Výnosy, náklady, ako aj výsledok hospodárenia dosiahli desaťročné minimum. Výsledok hospodárenia ovplyvnil rýchlejší pokles výnosov ako nákladov pod vplyvom nižšej úrovne tržieb v dôsledku nižších realizačných cien najmä pšenice, repky olejnej a zo živočíšnych produktov mlieka.

Vývoj ekonomických ukazovateľov za poľnohospodárstvo

v mil. €, index v %

Tabuľka 1

Ukazovateľ	Rok		Index 09/08	Rozdiel 09-08
	2008	2009		
Výnosy	2 718,9	1 775,8	65,3	-943,1
Náklady	2 664,2	1 879,3	70,5	-784,9
Výsledok hospodárenia	54,7	-103,5	-	-158,2

Prameň: VÚEPP

V roku 2009 bolo predané objemovo menšie množstvo produkcie poľnohospodárskych komodít a lacnejšie ako v roku 2008. Situácia sa odrazila v ekonomike poľnohospodárskych podnikov, ktorých takmer 44 % skončilo so stratou.

Nižšiu stratu mali obchodné spoločnosti ako poľnohospodárskej družstvá. Ziskových bolo 39 % poľnohospodárskych družstiev a 67 % obchodných spoločností.

Tieto diferencie sú výsledkom aj iných vplyvov, predovšetkým genézou vzniku obchodných spoločností. Veľká časť poľnohospodárskych obchodných spoločností vznikla prevodom bonitnej časti majetku družstiev a ich podnikateľských aktivít bez prevzatia záväzkov voči bankám a obchodným partnerom a bez náležitého vyrovnanie podielov členov a podielnikov – nečlenov v réžii manažmentu družstiev a tretích osôb. Vyššia zadlženosť majetku obchodných spoločností vyplýva z toho, že sú bonitnejšie z hľadiska zisku a návratnosti úverov, a preto majú lepší prístup k úverom a banky im poskytujú úvery vo väčšej miere než družstvám.

Úroveň priamych platieb, aj keď sa postupne približuje k priemeru EÚ-27, je hlboko pod priemerom starých členských krajín EÚ a vytvára predpoklady postupne nižšej konkurencieschopnosti slovenských poľnohospodárov nielen na zahraničných trhoch, ale aj na slovenskom trhu výroby potravín.

Zamestnanosť v poľnohospodárstve klesla o 9,7 % na 65,3 tisíc osôb. Pribudli pracovníci v stredných a starších vekových kategóriách. Vo vzdelanostnej štruktúre klesol počet pracovníkov so základným vzdelaním a mierne sa zvýšil počet v vysokoškolském vzdelaní. Z dlhodobého hľadiska v poľnohospodárstve je klesajúci trend zamestnanosti a od roku 1990 klesol počet zamestnancov o 72 %.

Priemerné mzdy v poľnohospodárstve sa pohybujú už dlhšie len mierne nad 70 % úrovne miezd v národnom hospodárstve. V roku 2009 priemerná mesačná mzda v poľnohospodárskej prvovýrobe v organizáciách s 20 a viac zamestnancami dosiahla 597,54 €, čo bolo o 2,0 % viac ako v predchádzajúcom roku.

Potravinárstvo – potravinársky priemysel dosiahol za rok 2009 kladný výsledok hospodárenia pred zdanením 196,2 mil. €. Najvyššiu úroveň výsledku hospodárenia dosiahol odbor výroby ostatných potravinárskych výrobkov vrátane cukrovarníckeho, odbor spracovania a konzervovania mäsa, výroby rastlinných a živočíšnych olejov a tukov, výroby cukrovínok, pečiva a múčnych výrobkov, piva a sladu. Stratové odbory boli len výroba mlynských výrobkov, výroba hroznového vína a výroba a príprava krmív pre zvierat. Z celkového počtu podnikov bolo ziskových 65,7 % podnikov, ktoré vytvorili zisk 224 mil. €, a stratové dosiahli stratu – 55 mil. €. Podiel ziskových podnikov medziročne klesol.

Efektívnosť hospodárenia sa zlepšila a v priemere na 100 € výnosov sa v odvetví vynaložilo 95,2 € nákladov, čo bolo o 1,64 € menej ako v roku 2008.

Tvorba hrubého fixného kapitálu sa vo výrobe potravín, nápojov a tabakových výrobkov zvýšila (13,8%), najvýraznejšie pri strojoch a zariadeniach, dopravných prostriedkoch, ale najmenej sa investovalo do budov a stavieb.

Z medziročných zmien účasti potravinárstva na základných ukazovateľoch ekonomiky SR vyplýva, že potravinárstvo v roku 2009 medziročne:

- zvýšilo podiel na tvorbe hrubého fixného kapitálu,
- znížilo podiel na celkovej zamestnanosti,
- prehĺbilo disparitu priemernej mzdy voči hospodárstvu SR.

Zamestnanosť v potravinárstve poklesla (7,6%) a dosiahla 32 192 osôb. Bolo to spôsobené nárastom technológií a racionalizáciou prác, čo sa prejavilo aj v náraste priemernej nominálnej mesačnej mzdy (2,2%).

Priemerná mzda v potravinárstve (výroba potravín a nápojov) medziročne vzrástla o 2,1 % na úroveň 707,06 €.

2 CIEĽ PRÁCE

Pre každý podnik, ktorý si chce zaistiť prosperitu a ďalší rozvoj je analýza výsledkov hospodárenia veľmi dôležitá. Ďalšou základnou podmienkou úspešného rozhodovania podniku je mať k dispozícii určité množstvo informácií, z ktorých najvýznamnejšie postavenie majú údaje monitorujúce vývoj finančnej situácie podniku.

Cieľom predkladanej diplomovej práce je zhodnotiť výkonnosť a podnikateľskú úspešnosť vybraného poľnohospodárskeho podniku PD Jur nad Hronom.

Zhodnotiť a rozoberať problematiku finančného hospodárenia daného podniku, poukázať na stav a nedostatky v danej oblasti a navrhnúť opatrenia na zlepšenie existujúcej situácie. Analýza poľnohospodárskeho družstva sa orientovala na časový horizont rokov 2007 – 2009. Základom pre vypracovanie analýzy boli poskytnuté výkazy účtovnej uzávierky t.j. súvaha a výkaz ziskov a strát.

Čiastkovými cieľmi diplomovej práce boli nasledovné okruhy otázok:

- charakteristika PD Jur nad Hronom
- ekonomická a finančná analýza
 - analýza majetkovej a kapitálovej štruktúry
 - posúdenie zlatého bilančného pravidla
- finančná analýza „ex post“
 - analýza ukazovateľov rentability
 - analýza ukazovateľov aktivity
 - analýza ukazovateľov zadĺženosti
 - analýza ukazovateľov likvidity
- finančná analýza „ex ante“
 - Altmanov model diskriminačnej analýzy Z score
 - Chrastinovej index
 - Index bonity.

V teoretickej časti je venovaná pozornosť najmä týmto problémovým okruhom:

- vybraným aspektom hodnotenia výkonnosti podnikateľských subjektov
- analýze podnikateľskej úspešnosti v poľnohospodárstve
- ekonomická výkonnosť pôdohospodárstva a potravinárstva SR.

3 METODIKA PRÁCE

Na dosiahnutie stanoveného cieľa diplomovej práce sme použili vhodný metodický postup, ktorý sa delí na nasledovné etapy:

- výber témy diplomovej práce
- štúdium odbornej a vedeckej literatúry, ktorá sa týka danej problematiky
- stanovenie cieľa a metodiky diplomovej práce
- získavanie podkladových údajov
- spracovanie údajov a ich vyhodnotenie
- vypracovanie diplomovej práce a jej odovzdanie.

Informačné zobrazenie hodnotového hľadiska hospodárskej činnosti podniku poskytujú nasledovné účtovné výkazy:

- súvaha
- výkaz ziskov a strát.

Pre finančnú analýzu sme zvolili jej štandardný postup, ktorý pozostáva z týchto logicky a chronologicky súvisiacich a nadväzujúcich etáp:

- výpočet finančných pomerových ukazovateľov za analyzovaný podnik,
- porovnanie podnikových ukazovateľov s priemernými ukazovateľmi,
- skúmanie vývoja podnikových ukazovateľov v čase,
- analýza vzájomných vzťahov medzi pomerovými finančnými ukazovateľmi.

Na základe takto získaných poznatkov možno finančnú situáciu komplexne hodnotiť a ďalej pokračovať v prognózovaní jej vývoja.

Na ekonomickú a finančnú analýzu ex post boli použité nasledovné ukazovatele:

- rentability
- aktivity
- zadĺženosti
- likvidity.

Na ekonomickú a finančnú analýzu ex ante boli použité nasledovné metódy:

- Altmanova metóda
- Ch-index
- Index bonity

3.1 Spôsob získavania údajov a ich zdroje

Finančná analýza poskytuje syntetický obraz o finančnej výkonnosti podniku. Jej podstata v užšom poňatí spočíva v hodnotení stavu a vývoja finančnej situácie podniku na základe rozboru účtovných výkazov.

Aby bolo možné v podniku vykonať finančnú analýzu s dobrou vypovedacou schopnosťou, je potrebné mať k dispozícii množstvo kvalitných vstupných údajov, ktoré môžeme rozdeliť na dve skupiny:

- externé
- interné.

Medzi externé informácie môžeme zahrnúť informácie typu oficiálnych správ a Štatistického úradu SR, rezortné správy hodnotiace hospodársko-ekonomickú situáciu, rôzne štúdie, výhľadové plány, záväzné rezortné smernice.

Interné informácie by sme mohli ďalej členiť na *finančné* a *nefinančné*. Pre potreby analýzy rozhodujúce finančné informácie získavame z hlavných zdrojov, ktorými sú podniková evidencia a podnikové výkazníctvo.

V podnikoch, ktorých je vedené podvojnú účtovníctvo sú za základ zdrojov finančnej analýzy všeobecne považované ich tri hlavné zdroje:

- Súvaha
- Výkaz ziskov a strát
- Výkaz cash flow.

3.2 Finančná analýza „ex post“

Na zhodnotenie finančnej situácie podniku sme použili pomerové ukazovatele. Umožňujú porovnávanie s ostatnými podnikmi alebo ukazovateľmi za odvetvie. Z veľkého množstva pomerových finančných ukazovateľov sme vybrali základné, ktoré z hľadiska ich obsahu bývajú najčastejšie systematizované do skupín a patria medzi najčastejšie ukazovatele hodnotenia finančnej situácie podniku.

3.2.1 Ukazovatele rentability

Ukazovatele rentability vyjadrujú výsledok podnikového úsilia. Do ich úrovne a vývoja sa premieta úroveň a vývoj likvidity, aktivity a zadĺženosti. Spoločné pre všetky ukazovatele rentability je, že konfrontujú spravidla čistý výsledok podnikovej činnosti so základom, ktorý najčastejšie vyjadruje objem kapitálu alebo objem podnikovej činnosti.

V čitateli pomerových ukazovateľov sa nachádza zisk, ktorý môže byť pred zdanením (hovoríme o hrubej rentabilite), alebo po zdanení (hovoríme o čistej rentabilite).

V prvom prípade ukazovatele rentability vyjadrujú intenzitu, s akou sa reprodukuje kapitál vložený do podniku. V závislosti od toho, ako je vymedzený vložený kapitál, sú najčastejšími ukazovateľmi:

Rentabilita celkového kapitálu (ROA)

$$\text{ROA} = \frac{\text{čistý výsledok hospodárenia} + \text{nákladové úroky} * (1 - \text{sadzba dane})}{\text{celkový kapitál}} \times 100$$

$$\text{Algoritmus } [V(064+041) / S 065] * 100$$

Ukazovateľ ROA vyjadruje rentabilitu aktív, teda vlastne návratnosť celkového vloženého kapitálu. Čitateľ zlomku je rozšírený o úroky, ktoré sú cenou za požičaný kapitál a aj ony vyjadrujú zhodnotenie celkového kapitálu. Čím je hodnota ukazovateľa vyššia, tým je podniková činnosť efektívnejšia. Výška tohto ukazovateľa by nemala byť vyššia ako úroková miera za požičaný kapitál.

Rentabilita vlastného kapitálu (ROE)

$$\text{ROE} = \frac{\text{čistý výsledok hospodárenia}}{\text{vlastný kapitál}} \times 100$$

$$\text{Algoritmus } (V 064 / S 066) * 100$$

Ukazovateľ ROE vyjadruje zhodnotenie vlastného kapitálu. Vyššia rentabilita vlastného kapitálu je zvyčajne spojená s efektívnym manažmentom a môže indikovať nadmierne zadĺžený podnik, zatiaľ čo nižšia rentabilita vlastného kapitálu, ktorá je zvyčajne znakom neefektívneho manažmentu môže indikovať konzervatívny spôsob financovania podniku. Rentabilita vlastného kapitálu by mala byť vyššia než výnosnosť celkového kapitálu.

Z ukazovateľov rentability, merajúcich zisk k objemu podnikovej činnosti, ktoré vyjadrujú zhodnotenie spotrebovaných výrobných činiteľov, sú najčastejšie:

Rentabilita tržieb (RT)

$$RT = \frac{\text{čistý výsledok hospodárenia}}{\text{tržby}} \times 100$$

$$\textit{Algoritmus [V 064 / V (001+005+019+030)] * 100}$$

Tento ukazovateľ vyjadruje koľko čistého zisku pripadá na 1 € tržieb, čiže charakterizuje trhovú úspešnosť podniku. V časovom porovnaní môžeme vidieť progresívnu alebo regresívnu tendenciu. Ak hodnota ukazovateľa klesá, alebo je nižšia ako u konkurenta, znamená to, že podnikateľský subjekt dosahuje nižšie realizačné ceny, resp. má vyššie výrobné náklady alebo obidva faktory pôsobia súčasne.

Rentabilita nákladov (RN)

$$RN = \frac{\text{čistý výsledok hospodárenia}}{\text{náklady}} \times 100$$

$$\textit{Algoritmus[V064/V(002+008+012+017+018+020+022+024+026+028+031+037+039+041+043+045+047+049+051+053+058+059+063)] *100}$$

Ukazovateľ rentability nákladov patrí k ukazovateľom, ktorý charakterizuje bonitu podniku a špecifikuje nákladovosť výroby, a preto sa vyznačuje ako ukazovateľ hospodárenia.

3.2.2 Ukazovatele aktivity

Ukazovatele aktivity vyjadrujú a kvantifikujú, nakoľko efektívne hospodári podnik so svojimi aktívami. Túto stránku umožňujú sledovať ukazovatele vyjadrujúce obratovosť, resp. viazanosť aktív. Spravidla sa používajú ukazovatele zamerané na rozhodujúce položky aktív. Tieto ukazovatele vyjadrujú buď dobu obratu aktív alebo ich obrat.

Ukazovateľ doby obratu charakterizuje, za akú dobu sa výraz v čitateli pomerného čísla obráti, kým ukazovateľ obrátkovosti nám povie, koľkokrát sa za analyzované obdobie obráti.

Existujú dva spôsoby výpočtu ukazovateľov :

1. na základe priemerného stavu aktív,
2. na základe stavu aktív k určitému dňu.

V praxi sa najčastejšie používajú tieto ukazovatele:

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{zásoby}}{\text{tržby}} \times 365$$

$$\text{Algoritmus [S 033/ V (001+005)] * 365}$$

Tento ukazovateľ vyjadruje, koľko dní trvá jedna obrátka zásob vo vzťahu k tržbám. Za tržby považujeme tržby za predaný tovar a za predaj vlastných výrobkov a služieb. Vyjadruje dobu obratu v dňoch, vyjadruje počet dní alebo obrátok v analyzovanom období. Udáva, koľko dní trvá od nákupu zásob až po zmenu zásob na najlikvidnejšiu formu aktív. Doba obratu zásob je rozhodujúcim ukazovateľom viazanosti kapitálových zdrojov. Čím je doba kratšia, tým efektívnejšie sa využívajú zásoby v podniku a zvyšuje sa rentabilita.

Ukazovateľ môžeme hodnotiť nasledovne:

- do 30 dní veľmi pozitívny vývoj,
- 30 – 50 dní pozitívny vývoj,
- 50 – 100 dní prijateľné hodnoty,
- nad 100 dní negatívny vývoj.

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

$$\text{Algoritmus [S 048/ V (001+005)] * 365}$$

Vyjadruje, ako má podnik zabezpečenú časť obežného majetku a akých má solventných obchodných partnerov. Udáva dobu v dňoch, za ktorú podnik zaplatí po odoslaní a vyfakturovaní jeho tovaru.

Ukazovateľ môžeme hodnotiť nasledovne:

- do 30 dní optimálny vývoj,
- 30 – 90 dní prijateľné hodnoty,
- nad 90 dní negatívny vývoj.

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

$$\text{Algoritmus [S 102/ V (001+005)] * 365}$$

Kvantifikuje dobu trvania úhrady záväzku od momentu jeho vzniku až po jeho úhradu. Príliš veľký rozdiel medzi dobou inkasa pohľadávok a dobou splatnosti záväzkov môže pôsobiť negatívne. Tento ukazovateľ vyjadruje solídnosť podniku k dodávateľom.

Ukazovateľ môžeme hodnotiť nasledovne:

- do 30 dní optimálny vývoj,
- 30 – 90 dní prijateľné hodnoty,
- nad 90 dní negatívny vývoj.

$$\text{Doba obratu celkového majetku} = \frac{\text{majetok spolu}}{\text{tržby}} \times 365$$

$$\text{Algoritmus [S 001/ V (001+005)] * 365}$$

Ukazovateľ analogicky vypovedá o tom, koľko dní trvá jedna obrátka celkového majetku v dňoch. Odporúčaným ekonomickým štandardom je 250 – 600 dní.

3.2.3 Ukazovatele zadlženosti

Ukazovatele zadlženosti vyjadrujú, aký objem cudzieho kapitálu sa podieľa na krytí majetku podniku. Môžeme ho vyjadriť v absolútnej hodnote. Čím je väčší podiel vlastného kapitálu na celkovom, tým je podnik stabilnejší. Tak ako u viacerých finančných ukazovateľoch aj v tomto prípade sa nedá určiť optimálne zastúpenie cudzieho kapitálu na celkových zdrojoch. Závisí to na faktoroch ovplyvňujúce takéto hodnotenie. Medzi ne patrí rentabilita celkového kapitálu, úroková miera, dynamika peňažných tokov vo firme, druh podnikania a iné.

Pod zadlženosťou rozumieme určitú závislosť podniku na jeho veriteľoch. Ak podnik chce byť čo najmenej závislý na majiteľoch požičaného kapitálu, jeho manažment sa musí snažiť o jeho čo najmenší podiel vo svojej finančnej štruktúre. Súbor ukazovateľov vypovedajúcich o zadlženosti je veľmi bohatý. Medzi najčastejšie používané patria:

$$\text{Celková zadlženosť podniku} = \frac{\text{cudzie zdroje}}{\text{celkový kapitál}} \times 100$$

$$\text{Algoritmus (S 086/ S 065) * 100}$$

Tento ukazovateľ vyjadruje štruktúru finančných zdrojov. Jedná sa o ukazovateľ tzv. veriteľského rizika. Vo všeobecnosti sa uznáva, že celkový dlh nemá presiahnuť 70 % kapitálu. Hodnotí, ako dobre sú veritelia chránení pre prípad platobnej neschopnosti podniku. Veritelia majú záujem na čo najmenej zadlženosti dlhujúceho podniku, čo súvisí s rizikom návratnosti požičaného kapitálu. Jeho vysoká úroveň znamená vysokú úroveň zadlženosti podniku a tým aj vyššie riziko pre veriteľov aj vlastníkov.

$$\text{Stupeň samofinancovania} = \frac{\text{vlastné imanie}}{\text{celkový kapitál}} \times 100$$

$$\text{Algoritmus (S 066/ S 065) * 100}$$

Poukazuje na schopnosť podniku kryť svoje aktíva vlastnými zdrojmi. Neúmerné zvyšovanie tohto ukazovateľa môže viesť k poklesu výnosnosti vložených prostriedkov.

Ukazovateľ môžeme hodnotiť nasledovne:

- hodnota <50 % pozitívny vývoj,
- hodnota 50 % - 70 %.....negatívny vývoj,
- hodnota > 70 %rizikový stav.

$$\text{Úverová zat'aženosť} = \frac{\text{bankové úvery} + \text{finančné výpomoci}}{\text{celkový kapitál}} \times 100$$

*Algoritmus (S 112/ S 065) * 100*

Bankové úvery a finančné výpomoci sú súčasťou cudzieho kapitálu, táto hodnota by mala byť menšia ako 50 %.

3.2.4 Ukazovatele likvidity

Pojmami likvidita a solventnosť sa charakterizuje a kvantifikuje úroveň úhrady záväzkov.

Likvidita súvisí so schopnosťou podniku hradiť záväzky. Schopnosť hradiť svoje záväzky súvisí s finančnou stabilitou podniku. Podnik finančne stabilný má disponibilné finančné zdroje, má schopnosť hradiť svoje záväzky. Toto je ovplyvňované dvomi faktormi: a) štruktúrou majetku podniku,

b) tokom peňažných prostriedkov, ktoré prúdia do podniku.

Likvidita je schopnosť niektorého podnikového majetku byť zmenený na pohotovú peňažnú prostriedky a až potom s nimi zaplatiť. Ide vlastne o speňažiteľnosť jednotlivých položiek aktív. Viazá sa k dlhšiemu obdobiu.

Solvenstnosť vyjadruje momentálnu schopnosť podniku uhrádzať svoje splatné záväzky. Je to vlastníctvo peňazí, ktorými môžeme okamžite platiť. Preto sa nazýva aj platobná schopnosť.

Likvidnosť znamená schopnosť transformovať majetok z naturálnej formy do peňažnej formy. Z hľadiska likvidnosti rozdeľuje majetok do nasledujúcich tried:

1. *najlikvidnejšie* – peniaze, ceniny, krátkodobé cenné papiere,
2. *majetkové súčasti realizovateľné v krátkej dobe* – splatné krátkodobé pohľadávky,
3. *menej likvidné* – zásoby,
4. *dlhodobá likvidná* – obligácie, dlhodobé pohľadávky, termínované vklady,
5. *nelikvidné (takmer nelikvidné)* – dlhodobý hmotný majetok.

Poznatky o úrovni likvidity sprostredkujú ukazovatele likvidity. Ukazovatele likvidity určujú schopnosť podniku premeniť aktíva na peňažné prostriedky, ktorými možno včas vyrovať všetky záväzky veriteľom. Rozoznávame tri základné ukazovatele:

- pohotová likvidita,
- bežná likvidita,
- celková likvidita.

Pohotová likvidita = $\frac{\text{finančné účty}}{\text{krátkodobé záväzky}}$

Algoritmus [S 056/ S (102+114+115)]

Ukazovateľ vyjadruje solventnosť, čiže okamžitú platobnú schopnosť podniku, vyjadruje schopnosť podniku kryť svojimi peňažnými prostriedkami bežné potreby. Úroveň tohto ukazovateľa by sa mala pohybovať v rozpätí 0,2 až 0,8. Za bezpečnú sa považuje hodnota väčšia ako 0,2. Ak porovnáme tieto veličiny rozdielom, dostaneme *čisté pohotovú prostriedky 1. stupňa*

Finančné účty – krátkodobé záväzky = čisté pohotové peňažné prostriedky

Bežná likvidita = $\frac{\text{finančné účty} + \text{krátkodobé pohľadávky}}{\text{krátkodobé záväzky}}$

Algoritmus [S (048+056)/ S (102+114+115)]

Ukazovateľ nezahŕňa najmenej likvidné prostriedky – zásoby. Charakterizuje schopnosť podniku kryť svojimi pohľadávkami a peňažnými prostriedkami svoje bežné potreby a krátkodobé záväzky. Úroveň ukazovateľa závisí od odvetvia, od výrobného programu, preto možno hovoriť len o rámcovej hodnote tohto ukazovateľa, ktorá by mala byť 1 až 1,5. Ak skonštatujeme ukazovateľ ako rozdielový, dostaneme *čistý peňažný majetok*.

Obežný majetok – zásoby – krátkodobé záväzky = čistý peňažný majetok

Celková likvidita = $\frac{\text{obežný majetok}}{\text{krátkodobé záväzky}}$

Algoritmus [S 032 / S (102+114+115)]

Čitateľ ukazovateľa je doplnený o zásoby, čiže zohľadňuje celkové obežné aktíva. Vierohodnosť obrazu o likvidite veľmi závisí od štruktúry obežných aktív. Výpoveď môže byť skreslená nepotrebnými zásobami a nedobytnými pohľadávkami. Čím je celková likvidita väčšia, tým je väčší podiel financovania krátkodobého majetku dlhodobými zdrojmi, čo znižuje riziko platobnej neschopnosti pre prípad, že sa nepodarí premeniť časť nepeňažného obežného majetku na peňažné prostriedky. Hodnota ukazovateľa nemá byť menšia ako 1,5, optimum je 2,0 a za maximálnu hodnotu je považovaný pomer 2,5. Z uvedeného môžeme konštatovať, že hodnota finančných účtov, krátkodobých pohľadávok a zásob musí byť minimálne vo výške 1,5-násobku krátkodobých záväzkov. Pri rozdielovej podobe ukazovateľa dostávame *čistý pracovný kapitál*.

Obežný majetok – krátkodobé záväzky = čistý pracovný kapitál

3.3 Finančná analýza „ex ante“

Metódy prognózovania finančnej situácie podniku musia umožniť s primeranou spoľahlivosťou zaradiť podniku do kategórie prosperujúcich, resp. neprosperujúcich. Pri prognózovaní finančno – ekonomickej situácie analyzovaného podniku boli použité nasledovné metódy:

- Altmanov Z – koeficient
- Ch index
- Index bonity.

3.3.1 Altmanov model diskriminačnej analýzy tzv. Z score

Altman v tomto modele integruje päť pomerových ukazovateľov, a to:

X1 – čistý prevádzkový kapitál / celkový kapitál

Algoritmus [(S 032-S 041) – (S 102+114+115)] / S 065

X2 – nerozdelený zisk / celkový kapitál

Algoritmus (S 083/ S 065)

X3 – zisk pred zdanením + úroky / celkový kapitál

Algoritmus [(V 29+52+57-58) + V 41] / S 065

X4 – vlastný kapitál / cudzí kapitál

Algoritmus (S 066/ S 086)

X5 – tržby / celkový kapitál

Algoritmus (V 01+06+19+30)/ S 065

Samotný model má nasledovný tvar:

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,420x_4 + 0,998x_5$$

Kritériá hodnotenia podnikov podľa Altmanovho modelu:

- $Z > 2,9$ finančná situácia v súčasnosti a v budúcnosti je dobrá,
 $1,2 < Z < 2,9$ šedá zóna nevyhraných výsledkov, neistej budúcnosti,
 $Z < 1,2$ finančná situácia je zlá, hrozí bankrot.

3.3.2 Chrastinovej index tzv. Ch – index

Chrastinová (2001) na základe výsledkov testovania vhodnosti a významnosti finančných ukazovateľov pre predikčnú analýzu vybrala päť ukazovateľov pre zostavenie vlastnej rovnice na výpočet indexu :

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

kde:

X1 – zisk po zdanení / celkový kapitál

Algoritmus V 064 / S 001

X2 – zisk po zdanení / tržby

Algoritmus V 064 / V 01+05+19

X3 – cash flow / záväzky

Algoritmus V(064+18-21+22-46+47) / S (91+102)

X4 – záväzky / tržby

Algoritmus S (91+102) / V (01+05+19)

X5 – cudzí kapitál / celkový kapitál

Algoritmus S 86 / S 01

Do jednotlivých kategórií sa zaraďujú podniky podľa nasledujúcich kritérií:

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

3.3.3 Index bonity

Index bonity zahŕňa ťest' pomerov'ych finan'cn'ych ukazovateľ'ov. Ide o tieto:

X1 – cash flow / cudz'í kapitál

Algoritmus V (064+018+022-021) / S 086

X2 – celkový kapitál / cudz'í kapitál

Algoritmus (S 065/ S 086)

X3 – zisk pred zdanením / celkový kapitál

Algoritmus V (029+052+057-058) / S 065

X4 – zisk pred zdanením / celkové výnosy

Algoritmus V (029+052+057-058)/V01+04+19+21+23+25+27+30+32+36+38+40+42+44+46+48+50+57)

X5 – zásoby / aktíva celkom

Algoritmus S 033 / S 001

X6 – celkové výnosy / aktíva celkom

Algoritmus V (01+04+19+21+23+25+30+32+36+38+40+42+44+46+48+50+57) / S 001

Index bonity sa ur'í z rovnice:

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

Čím je index B vyšší, tým je prognózovaná finan'čná situácia podniku lepšia. Záporné hodnoty B indikujú, že je podnik ohrozený insolventnosť'ou. Posudzovanie súhrnnej finan'čno – ekonomickej situácie podniku sa potom uskutoční podľa tejto stupnice:

$B < -2$	- extrémne zlá	$B = (0; 1]$	- určité problémy
$B = (-2; -1]$	- veľmi zlá	$B = (1; 2]$	- dobrá
$B = (-1; 0]$	- zlá	$B = (2; 3]$	- veľmi dobrá
		$B > 3$	- extrémne dobrá

4 VÝSLEDKY PRÁCE

4.1 Charakteristika družstva

Družstvo je spoločenstvom neuzavretého počtu osôb založeným na účely podnikania a zabezpečovania hospodárskych a sociálnych potrieb svojich členov na zásadách svojpomoci a vzájomnosti s cieľom tvoriť zisk a vytvárať reprodukciu základných prostriedkov.

Poľnohospodárske družstvo Jur nad Hronom vzniklo rozdelením JRD Mier Šarovce, kde členská schôdza rozhodla uznesením zo dňa 31. 10. 1990 o rozdelení družstva, majetku a záväzkov na tri poľnohospodárske družstvá:

- Poľnohospodárske družstvo Jur nad Hronom.
- Poľnohospodárske družstvo Turá.
- Poľnohospodárske družstvo Šarovce.

Majetok a záväzky rozdeleného družstva prešli na novozriadené družstvá dňom 1. 1. 1991 v rozsahu určenom v delimitačných protokoloch schválených členskou schôdzou. Na základe uvedených skutočností bolo založené uznesením ustanovujúcej členskej schôdze dňa 31. 10. 1990 Poľnohospodárske družstvo Jur nad Hronom, boli zriadené orgány družstva – predseda, podpredseda, predstavenstvo, kontrolná komisia a boli prijaté stanovy družstva. Za poľnohospodárske družstvo sa podpisujú predseda, v čase jeho neprítomnosti podpredseda. Navonok koná menom predstavenstva predseda alebo podpredseda družstva. Pre úkony s predpísanou písomnou formou je potrebný podpis predsedu alebo podpredsedu a podpis ďalšieho člena predstavenstva. Zastúpením môžu byť poverení i ďalší členovia predstavenstva v určitom poradí stanovenom predstavenstvom.

Orgány družstva

- Členská schôdza – je najvyšším orgánom družstva
- Predstavenstvo družstva – je štatutárnym orgánom družstva
- Predseda družstva – je oprávnený konať v mene družstva
- Kontrolná komisia – jej pôsobnosť a právomoc upravuje Zák. č. 513/1991 zb.
- Pomocné orgány družstva

Predmet činnosti družstva

Podľa výpisu z Obchodného registra je predmetom činnosti poľnohospodárskeho družstva:

- poľnohospodárska a lesnícka výroba vrátane predaja nespracovaných poľnohospodárskych a lesných výrobkov a plodov za účelom ich ďalšieho spracovania alebo predaja v rámci toho výroba obilovín, olejní, strukovín, okopanín, krmovín, kravského mlieka, hovädzieho mäsa výroba kŕmnych zmesí pre vlastnú potrebu a poskytovanie služieb v poľnohospodárskej prvovýrobe,
- nákup a predaj produktov rastlinnej a živočíšnej výroby vrátane živých zvierat,
- murárstvo,
- verejná cestná nákladná doprava,
- podnikanie v oblasti nakladania s odpadmi – vývoz fekálií,
- stavebné a montážne práce,
- práce so špeciálnymi zemnými hydraulickými strojmi.

Štruktúra družstva

Z hľadiska organizácie práce má družstvo vytvorené tieto úseky:

- úsek rastlinnej výroby,
- úsek živočíšnej výroby,
- úsek technických služieb,
- úsek ekonomický,
- správa a riadenie.

Pracovné sily

Poľnohospodárske družstvo má 243 členov z toho 78 pracujúcich. V súčasnom období zamestnáva 78 pracovníkov, ktorých štruktúra je nasledovná:

- traktoristi	18
- ostatní robotníci RV	7
- ošetrovatelia zvierat	23
- remeselníci a opravári v ŽV	5
- opravári technických služieb	9

- THP pracovníci	11
- ostatní trvale činní pracovníci	8

Tabuľka 2

Počet pracovníkov a priemerná mesačná odmena na pracovníka

Rok	Priemerný evidenčný Počet pracovníkov	Priemerná Mesačná mzda v €	Celkové mzdové Náklady za rok v €
2007	89	303	323 176
2008	84	362	365 299
2009	78	345	322 778

Prameň: PD Jur nad Hronom

Z uvedenej tabuľky vyplýva, že poľnohospodárske družstvo každým rokom znižuje priemerný evidenčný počet pracovníkov z dôvodu nákupu výkonnej modernej techniky čo sa prejavuje aj na priemerných zárobkoch, keď v roku 2007 bola priemerná mesačná mzda 303 € a v roku 2009 bola 345 €.

Rastlinná výroba

Rastlinná výroba v PD Jur nad Hronom je základom celej poľnohospodárskej výroby. Väčšia časť vyrobenej produkcie je určená na realizáciu a zvyšná časť zabezpečuje výživu hospodárskych zvierat. Ťažiskom rastlinnej výroby je pestovanie obilnín, olejní, krmovín pre živočíšnu výrobu a cukrová repa.

Štruktúra plodín pestovaných PD Jur nad Hronom:

Obiloviny	1226 ha
Olejniny	281 ha
Krmoviny	216 ha
Cukrová repa	120 ha

Spolu 1813 ha

Zberové plochy, produkcia a hektárové úrody rastlinnej výroby

Plodina	Rok 2007			Rok 2008			Rok 2009		
	Zber. plocha v ha	Úroda v t	Ø na ha	Zber. plocha v ha	Úroda v t	Ø na ha	Zber. plocha v ha	Úroda v t	Ø na ha
Pšenica	510	2705	5,3	536	3916,1	7,3	438	2632,9	6
Jačmeň	478	2055,6	4,3	402	1889,7	4,7	610	3354,9	5,5
Kukurica na zrno	190	817	4,3	150	1803	12	178	1601,9	9
Kukurica na zel/siláž	145	3697,5	25,5	117	2910,6	24,9	128	3869,4	30,2
Lucerna	100	1182	11,8	100	970	9,7	88	2208,5	25,1
Repka olejná	270	729	2,7	289	953	3,3	281	900	3,2
Cukrová repa	89	4806,2	54	81	5920	72,7	90	5400	60

Prameň: Rozbory hospodárenia PD Jur nad Hronom

Živočišna výroba

Druhým dôležitým úsekom popri rastlinnej výrobe je živočišna výroba. Rozdelením družstva Mier Šarovce a vytvorením PD Jur nad Hronom, ostal družstvu len chov hovädzieho dobytká, lebo stredisko bolo špecializované výlučne na jeho chov. Poľnohospodárske družstvo sa špecializuje na produkciu mlieka a na chov hovädzieho dobytká typu slovenského strakatého (simentál). V chove dojníc a jalovic sa špecializuje na čistokrvné stádo slovenského strakatého dobytká, kde družstvu v roku 2001 uznali do génovej rezervy 300 ks dojníc. V roku 2000 Ministerstvo pôdohospodárstva SR uznalo PD Jur nad Hronom za šľachtiteľský chov slovenského strakatého plemena, čo je najvyššia forma plemenitby čistokrvného dobytká vôbec.

Stavy hospodárskych zvierat a ich úžitkovosť

Druh zvierat	Rok 2007	Rok 2008	Rok 2009
Dojnice – počet ks	275	288	252
- ročná dojivosť l	1 224 168	1 665 986	1 460 836
Teľatá do 6 mesiacov			
- hmotnostné prírastky v kg/KD	0,79	0,77	0,78
Býčky do 1 roku			
- hmotnostné prírastky v kg/KD	0,87	0,92	0,95
Jalovičky do 1 roku			
- hmotnostné prírastky v kg/KD	0,84	0,98	0,99
Jalovice do 2 rokov v kg/KD	0,94	1,01	1,03

Prameň: Rozbory hospodárenia PD Jur nad Hronom

4.2 Ekonomická a finančná analýza

Ekonomická a finančná situácia podniku ovplyvňuje tvorbu podnikového imidžu a patrí ku kľúčovým charakteristikám postavenia na trhu. Akékoľvek ekonomické a finančné rozhodnutie podniku musí byť podložené ekonomickou a finančnou podnikateľskou analýzou. Preto jedna z rozhodujúcich fáz finančného manažmentu je finančná analýza.

Finančná analýza poskytuje syntetický obraz o finančnej výkonnosti podniku. Jej podstata v užšom poňatí spočíva v hodnotení stavu a vývoja finančnej situácie podniku na základe rozboru účtovných výkazov. Jej úlohou je objasniť číselné údaje získané z účtovnej závierky a pre rôznych záujemcov tak poskytnúť základnú charakteristiku efektívnosti finančného hospodárenia podniku teda určiť, či je podnik spravovaný podľa zásad zdravého a racionálneho podnikania. Jej výsledky sú využívané externými subjektami pri rozhodovaní sa o ich budúcich podnikateľských krokoch vo vzťahu k analyzovanému podniku.

4.2.1 Analýza majetkovej a kapitálovej štruktúry

Analýza súvahy sa vykonáva dvoma spôsobmi. Prvý spôsob je vertikálna analýza súvahy, kde sa analyzujú aktíva (majetok), resp. pasíva po jej jednotlivých položkách. Sleduje sa, aký podiel majú jednotlivé položky aktív na celkových aktívach. Ak predmetom analýzy je podiel jednotlivých položiek pasív na celkovom kapitále vloženom do podniku, hovoríme o kapitálovej, resp. finančnej štruktúre. Je potrebné, aby jednotlivé položky súvahy boli podrobené porovnávaniu v čase, t.j. aby bol hodnotený ich vývoj a dynamika. Druhým spôsobom analýzy súvahy je horizontálna analýza.

Stav majetku je veľmi ťažko objektívne hodnotiť. Každý podnikateľský subjekt sa však snaží o to, aby správne investoval finančné prostriedky, či už do nákupu nových technológií, v živočíšnej alebo rastlinnej výrobe. Na investovanie sú však nutné finančné zdroje, ktoré v súčasnosti nemá dostatok veľa podnikateľských subjektov. Dostupnosť zdrojov je v poľnohospodárstve diferencovaná. Kto chce investovať, mal by mať aj pozitívny výsledok hospodárenia, pretože zisk je nutným predpokladom pre investovanie.

Pri hodnotení sme sa zamerali nielen na štruktúru ale aj na vývoj ukazovateľov v čase. Použili sa údaje zo Súvahy PD Jur nad Hronom za roky 2007 – 2009. Tieto údaje sú usporiadané do tabuľky 5.

Tabuľka 5

Vývoj a štruktúra majetku v rokoch 2007 – 2009

Ukazovateľ	Hodnota ukazovateľa			Zmena		Index	
	2007	2008	2009	09-07	09-08	09/07	09/08
Majetok spolu	2 916385	3894709	4197570	1281185	302861	1,439	1,078
Neobežný majetok	1780721	2380767	2954060	1173339	573293	1,659	1,241
DNM	0	0	0	0	0	0	0
DHM	1740258	2340304	2913231	1172973	572927	1,674	1,245
Obežný majetok	1121888	1488980	1230465	108577	-258515	1,097	0,826
Zásoby	507601	459470	649373	141772	186903	1,279	1,413
Dlhodobé pohľadávky	0	0	0	0	0	0	0
Krátkodobé pohľadávky	477694	967636	491735	14041	-475901	1,029	0,508
Finančné účty	136593	61874	89358	-47235	27484	0,654	1,444
Časové rozlíšenie	13776	24962	13045	-731	-11917	0,946	0,523

Prameň: Súvaha PD Jur nad Hronom, za obdobie 2007-2009, vlastné výpočty

V roku 2009 predstavoval majetok družstva celkovú hodnotu 4 197570,- €, čo bol nárast oproti roku 2007 o 1 281 185,- €, čo predstavuje nárast o 43,9 %. Neobežný majetok vzrástol v roku 2009 oproti roku 2007 o 65,9 % na hodnotu 2 954 060,- €. Hlavne DHM vzrástol o 67,4 % na hodnotu 2 913 231,- €, čo súviselo s rozsiahlou rekonštrukciou družstva. Obežný majetok v roku 2009 v porovnaní s rokom 2007 vzrástol 108 577,- € na hodnotu 1 230 465,- € čo predstavuje nárast o 9,7 %. Najväčší podiel na obežnom majetku majú krátkodobé pohľadávky a zásoby. Krátkodobé pohľadávky v roku 2009 predstavovali cca 40 % z celkového obežného majetku. Zásoby v roku 2009 dosiahli najvyššiu hodnotu 649 373,- € dôsledkom zvýšenia položky materiál.

Pri hodnotení pasív sme sa zamerali na kapitálovú štruktúru a je vývoj. Údaje sa čerpali zo Súvahy PD Jur nad Hronom za roky 2007 – 2009. Tieto údaje sú usporiadané v tabuľke 6.

Tabuľka 6

Vývoj a štruktúra pasív v rokoch 2007-2009

Ukazovateľ	Hodnota ukazovateľa			Zmena		Index	
	2007	2008	2009	09-07	09-08	09/07	09/08
VI a záväzky spolu	2916385	4197570	3894709	978324	-302861	1,335	0928
Vlastné imanie	1827624	1957645	1896468	68844	-61177	1,038	0,969
Základné imanie	501826	496515	500763	-1063	4248	0,998	1,009
Cudzie zdroje	809367	1812986	1541692	732325	-265294	1,905	0,850
Rezervy	15402	17128	52015	36613	34887	3,378	3,037
Dlhodobé záväzky	36381	111366	60811	24430	-50555	1,672	0,546
Krátkodobé záväzky	450541	723661	639083	188542	-84578	1,418	0,883
Bankové úvery	307044	960831	789783	482739	-171048	2,572	0,822
z toho dlhodobé	307044	960831	524232	217188	-436599	1,707	0,546
krátkodobé	0	0	265551	265551	265551	0,000	0,000
Krátkodobé finančné výpomoci	0	0	0	0	0	0	0
Časové rozlíšenie	279393	426940	456549	177156	29609	1,634	1,069

Prameň: Súvaha PD Jur nad Hronom, za obdobie 2007-2009, vlastné výpočty

Kapitálovú štruktúru môžeme hodnotiť z hľadiska času, t.j. kapitál diferencujeme na dlhodobý a krátkodobý, ale aj z hľadiska vlastníctva. Pasíva celkom, rovnako vlastný kapitál aj cudzí kapitál počas sledovaného obdobia rástli. Pasíva vzrástli v roku 2009 oproti roku 2007 o 978 324,- €, čo je 33,5 % nárast. Vlastné imanie sa zvýšilo v roku 2009 na hodnotu 1 896 468,- €, oproti roku 2007 to bolo zvýšenie o 3,8 %. Cudzí zdroje predstavovali v roku 2009 hodnotu 1 541 692,- €, čo bolo zvýšenie o 90,5 % a tvoria až cca 39% z celkového kapitálu. Dlhodobé záväzky v roku 2009 oproti roku 2007 stúpili o 24 430,- €. Krátkodobé záväzky sa v hodnotiacom období 2009 oproti roku 2007 zvýšili o 41,8 %.

Najväčší podiel na cudzích zdrojoch tvoria práve krátkodobé záväzky a bankové úvery. Dlhodobé bankové úvery sa najskôr zvýšili v roku 2008 na hodnotu 960 831,- € a v roku 2009 poklesli na hodnotu 524 232,- €. Krátkodobé bankové úvery vzrástli v roku 2009 až na hodnotu 265 551,- €.

4.2.2 Posúdenie dodržania zlatého bilančného pravidla

V tejto časti diplomovej práci posúdime dodržiavanie „Zlatého bilančného pravidla“, ktoré nám hovorí, že neobežný majetok by mal byť krytý dlhodobými zdrojmi, ktoré sú tvorené vlastným imaním a dlhodobým cudzím kapitálom.

Stále aktíva < vlastné imanie + dlhodobé cudzie zdroje resp.

Stále aktíva – (vlastné imanie + dlhodobé cudzie zdroje) < 0

Tabuľka 7

Financovanie neobežného majetku v rokoch 2007 – 2009 v €

Ukazovateľ	Roky		
	2007	2008	2009
Neobežný majetok	1 780 721	2 380 767	2 954 060
Vlastné imanie	1 827 624	1 896 468	1 957 645
Dlhodobé záväzky	36 381	60 811	111 366
Dlhodobé úvery	307 044	524 232	960 821
Dlhodobý cudzí kapitál spolu	2 171 041	2 484 511	3 029 842
Rozdiel: ČPK(+), Nekrytý dlh (-)	- 390 328	- 100 744	- 75 782

Prameň: Súvaha 2007 – 2009 PD Jur nad Hronom, vlastné výpočty

Sumárna účtovná hodnota neobežného majetku podľa tohto pravidla by mala byť menšia alebo rovná dlhodobým zdrojom. Ak hodnota dlhodobých zdrojov prevyšuje hodnotu neobežného majetku hovoríme, že podnik je prekapitalizovaný, v opačnom prípade je podnik podkapitalizovaný.

Z tabuľky vidíme, že dlhodobý cudzí kapitál je v celom sledovanom období väčší ako neobežný majetok, takže družstvo je prekapitalizované. V roku 2007 dlhodobí cudzí kapitál prevyšuje neobežný majetok o 390 328,- €, v roku 2008 o 100 744,- € a v roku 2009 o 75 782,- €.

Pri posúdení dodržania zlatého bilančného pravidla v oblasti obežného majetku by malo platiť: Obežné aktíva > krátkodobé cudzie zdroje resp.

$$\text{Obežné aktíva} - \text{krátkodobé cudzie zdroje} > 0.$$

Na krytie obežného majetku by teda mali byť použité krátkodobé cudzie zdroje. Pri posudzovaní financovania obežného majetku použijeme pojmy čistý pracovný kapitál a nekrytý dlh.

Tabuľka 8

Financovanie obežného majetku v rokoch 2007 – 2009 v €

Ukazovateľ	Roky		
	2007	2008	2009
Obežný majetok	1 121 888	1 488 980	1 230 465
Krátkodobý cudzí kapitál	450 541	904 634	723 661
Rozdiel: ČPK (+), Nekrytý dlh (-)	671 347	584 346	506 804

Prameň: Súvaha 2007 – 2009 PD Jur nad Hronom, vlastné výpočty

Ak hodnota obežného majetku je vyššia ako hodnota krátkodobých cudzích zdrojov, ide o čistý pracovný kapitál, v opačnom prípade ide o nekrytý dlh.

Z tabuľky vidíme, že družstvo počas sledovaného obdobia má viac obežného majetku ako krátkodobých cudzích zdrojov, vykazuje teda čistý pracovný kapitál. Znamená to, že družstvo je prekapitalizované, čiže je schopné uhrádzať svoje záväzky.

4.3 Finančná analýza „ex post“

Na zhodnotenie finančnej situácie a výkonnosti podniku PD Jur nad Hronom boli použité nasledovné ukazovatele:

- ukazovatele rentability,
- ukazovatele aktivity,
- ukazovatele zadĺženosti,
- ukazovatele likvidity.

4.3.1 Analýza ukazovateľov rentability

Ukazovatele rentability hodnotia všeobecnú efektívnosť využitia vloženého kapitálu do družstva bez ohľadu na zdroj odkiaľ pochádzajú. Sú dôležité pri poznávaní kvalitatívnych výsledkov podniku, t.j. poukazujú na mieru hospodárskeho výsledku.

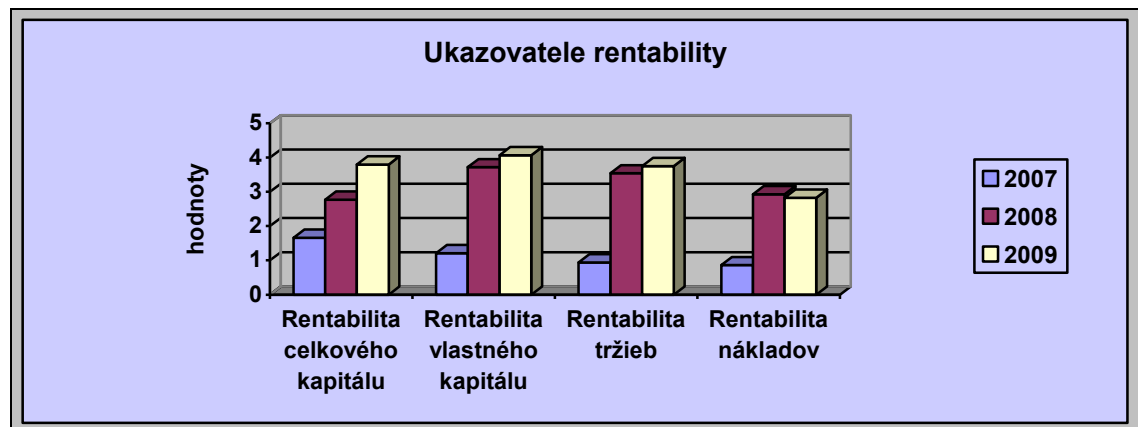
Tabuľka 9

Ukazovatele rentability

Ukazovateľ	Roky			Rozdiel		Index	
	2007	2008	2009	09-07	09-08	09/07	09/08
Rentabilita celkového kapitálu	1,66	2,77	3,8	2,14	1,03	2,29	1,37
Rentabilita vlastného kapitálu	1,21	3,72	4,07	2,86	0,35	3,36	1,09
Rentabilita tržieb	0,94	3,54	3,75	2,81	2,81	3,99	1,06
Rentabilita nákladov	0,86	2,93	2,83	1,44	-0,1	3,29	0,97

Prameň: vlastné výpočty

Graf 1



Rentabilita celkového kapitálu hodnotí všeobecnú efektívnosť vloženého kapitálu bez ohľadu na zdroj odkiaľ pochádza. Ukazovateľ vyjadruje intenzitu s akou sa reprodukuje vložený kapitál. Využíva sa nielen na komplexné posudzovanie zárobkovej činnosti podniku, ale aj jeho vnútro podnikových útvarov. Rentabilita celkového kapitálu by mala dosahovať aspoň výšku úrokovej sadzby termínovaného vkladu v komerčnej banke. Na základe ukazovateľa rentability celkového kapitálu možno posúdiť, či družstvo hospodári efektívne so základnými prostriedkami a zásobami, vyjadruje s akou intenzitou sa reprodukuje kapitál vložený do družstva. Ukazovateľ rentability celkového kapitálu má rastúcu tendenciu, najvyššiu hodnotu 3,8 dosiahol tento ukazovateľ v roku 2009.

Rentabilita vlastného kapitálu udáva do akej miery družstvo reprodukuje vlastné zdroje. Rentabilita vlastného kapitálu dosiahla najvyššiu hodnotu v roku 2009. Tento stav bol spôsobený najvyšším hospodárskym výsledkom za hodnotiace obdobie. Družstvo vytvorilo na 1 € vloženého vlastného kapitálu 4,07 € zisku.

Rentabilita tržieb charakterizuje trhovú úspešnosť družstva. Vyjadruje koľko zisku vyprodukovalo družstvo na jedno euro tržieb. Rentabilita tržieb je ukazovateľ miery zisku k objemu tržieb a označuje sa ako zisková marža. Vypovedá o realizačných cenách, resp. o výške výrobných nákladov a o postavení podniku na trhu s dôsledkami zmien objemu produkcie tempa realizácie, zmenou cien, sortimentu a pod. V roku 2009 vyprodukovalo družstvo na 1 euro tržieb 3,75 € zisku. V roku 2008 sa situácia bola horšia a zisk predstavoval 3,54 € na 1 euro tržieb a v roku 2007 bol 0,94 €.

V roku 2007 družstvo na 1 € nákladov vyprodukovalo 0,86 € zisku, v roku 2008 bol nárast na hodnotu 2,93 € na 1 euro tržieb a v roku 2009 pokles na 2,83 € na 1 euro tržieb.

Najvyššia hodnota porovnávaných ukazovateľov rentability bola v roku 2009. Z ostatných rokov vyplýva pokles výsledku hospodárenia v porovnaní s vysokou hodnotou jednotlivých zložiek kapitálu, nákladov a celkových tržieb.

4.3.2 Analýza ukazovateľov aktivity

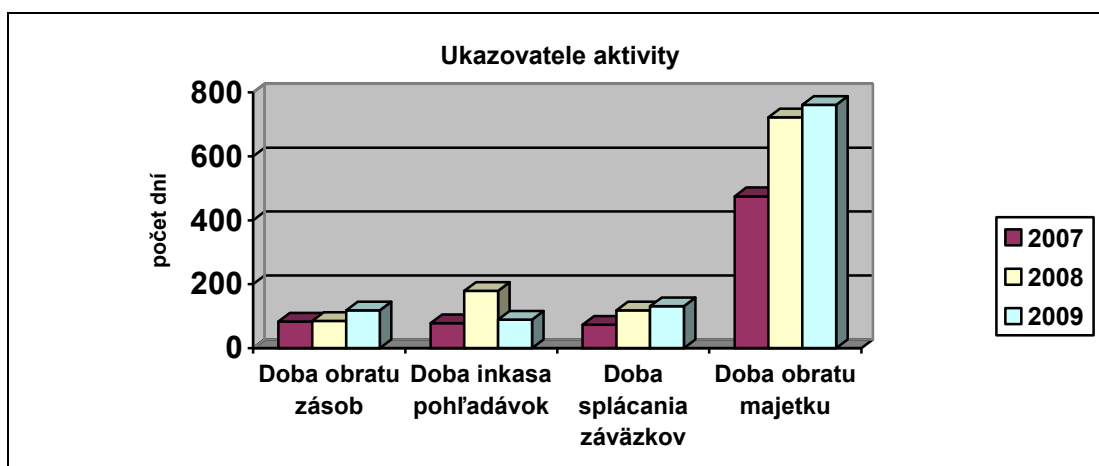
Ukazovatele aktivity vyjadrujú ako efektívne družstvo hospodári so svojím majetkom (aktívami). Družstvo by malo preto udržiavať svoj majetok v optimálnej výške. Aktivitu sprostredkujú ukazovatele doba obratu zásob, krátkodobých pohľadávok, doba splácania záväzkov a doba obratu celkového majetku.

Ukazovatele aktivity

Ukazovateľ	Roky			Rozdiel		Index	
	2007	2008	2009	09-07	09-08	09/07	09/08
Doba obratu zásob v dňoch	83	85	118	35	33	1,42	1,39
Doba inkasa pohľadávok v dňoch	78	179	89	11	-90	1,14	0,50
Doba splácania záväzkov v dňoch	73	118	131	58	13	1,79	1,11
Doba obratu majetku v dňoch	475	722	761	286	39	1,60	1,05

Prameň: vlastné výpočty

Graf 2



Doba obratu zásob je dôležitým ukazovateľom viazanosti kapitálových zásob, vyjadruje koľko dní trvá jedna obrátka zásob. Podľa zahraničných odporúčaní by táto doba mala byť menej ako 30 dní. Tento údaj však nie je smerodajný, pretože každé odvetvie si vyžaduje iný čas obratu zásob. Zásoby predstavujú najväčšiu časť obežných aktív. V roku 2007 bola doba obratu zásob 83 dní, ale v rokoch 2008 a 2009 sa hodnota pohybovala na úrovni 85 a 118 dní.

Doba inkasa pohľadávok udáva, koľko musí podnik čakať od okamihu predaja tovaru po obdržanie platby, pričom optimálna doba návratnosti pohľadávok je menej ako 60 dní. Čím je táto doba dlhšia, znamená väčšiu potrebu finančných zdrojov a zvýšenie finančných nákladov. V našom prípade tento ukazovateľ dosahuje vo všetkých sledovaných rokoch hodnoty, ktoré preyšujú 60 dní. Najmenej dní doby inkasa pohľadávok bolo v roku 2005, čo predstavovalo 78 dní a najviac v roku 2008, čo predstavovalo 178 dní.

Doba splácania záväzkov vyjadruje podiel záväzkov a tržieb. Ukazuje čas úhrady záväzku od chvíle jeho vzniku. Z hľadiska ekonomického štandardu sa optimum tohto ukazovateľa pohybuje v rozpätí 60 dní. Doba splácania záväzkov v družstve má rastúcu tendenciu. Najlepšia hodnota bola dosiahnutá v roku 2007, t.j. družstvo si splnilo svoje krátkodobé záväzky za 73 dní.

Doba obratu majetku má rastúcu tendenciu. V roku 2007 bola doba obratu majetku 475 dní, v roku 2008 to bolo 722 dní a v roku 2009 to bolo až 761 dní.

4.3.3 Analýza ukazovateľov zadĺženosti

Ukazovatele zadĺženosti vyjadrujú, aký objem cudzieho kapitálu sa podieľa na krytí majetku družstva. Čím je väčší podiel vlastného kapitálu na celkovom, tým je družstvo stabilnejšie. Pomer cudzích a vlastných zdrojov je rôzny, ale mal by byť blízky pomeru 1:1.

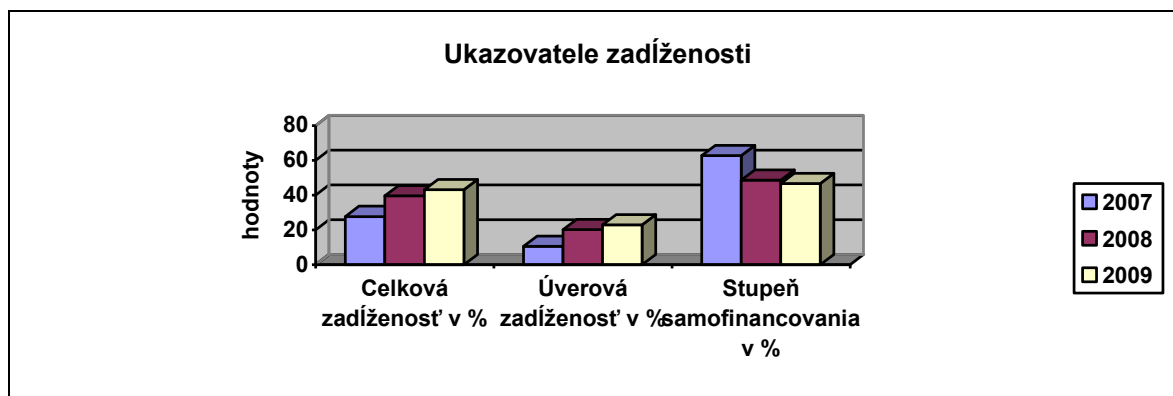
Tabuľka 11

Ukazovatele zadĺženosti

Ukazovateľ	Roky			Rozdiel		Index	
	2007	2008	2009	09-07	09-08	09/07	09/08
Celková zadĺženosť v %	27,75	39,58	43,19	15,44	3,61	1,56	1,09
Úverová zadĺženosť v %	10,53	20,28	22,89	12,36	2,61	2,17	1,13
Stupeň samofinancovania v %	62,75	48,69	46,64	-16,03	-2,05	0,74	0,96

Prameň: vlastné výpočty

Graf 3



Celková zadlženosť, t.j. použitie cudzieho kapitálu na podnikateľskú činnosť má relatívne primeranú hodnotu, čo znamená, že menšiu časť finančných zdrojov družstva predstavuje cudzí kapitál. Od roku 2007 má stúpajúcu hodnotu. Táto zadlženosť družstva je veľmi dobrá, pretože cudzí kapitál sa podieľa 43,19 % na celkovom kapitály v roku 2009. Cudzí kapitál by nemal presiahnuť 70 % kapitálu.

Úverová zadlženosť vyjadruje podiel bankových úverov na vlastnom imaní. Za optimálnu hodnotu sa považuje zadlženosť pod 50 %. Možno zhodnotiť, že družstvo sa nachádza v optime, aj keď má úverová zadlženosť v sledovanom období rastúcu tendenciu. Najväčší podiel bankových úverov bol v roku 2009, a to 22,89 %.

Stupeň samofinancovania predstavuje koľko percent z celkových zdrojov v podniku predstavuje vlastný kapitál. Krytie potrieb prevažne vlastnými zdrojmi môže byť drahším spôsobom financovania, môže viesť k zníženiu výnosnosti vložených prostriedkov. Najvyššiu hodnotu dosiahol v roku 2007, 62,67 %. Vlastný kapitál družstva tvorí 46,64 %, z celkových zdrojov financovania a oproti roku 2007 zaznamenal pokles o 16,03 %.

4.3.4 Analýza ukazovateľov likvidity

Táto časť práce sa orientuje na likviditu skúmaného poľnohospodárskeho družstva. Likviditu posudzujeme podľa troch základných ukazovateľov likvidity, a to: pohotová likvidita, bežná likvidita, celková likvidita.

Ukazovatele likvidity informujú o schopnosti podniku uhradiť včas svoje krátkodobé záväzky voči všetkým dodávateľom. Medzi základné nástroje riadenia patrí pracovný kapitál, cash-flow a pomerové ukazovatele likvidity. Likvidita je ovplyvnená najmä štruktúrou majetku a primeraným pravidelným tokom peňazí.

Tabuľka 12

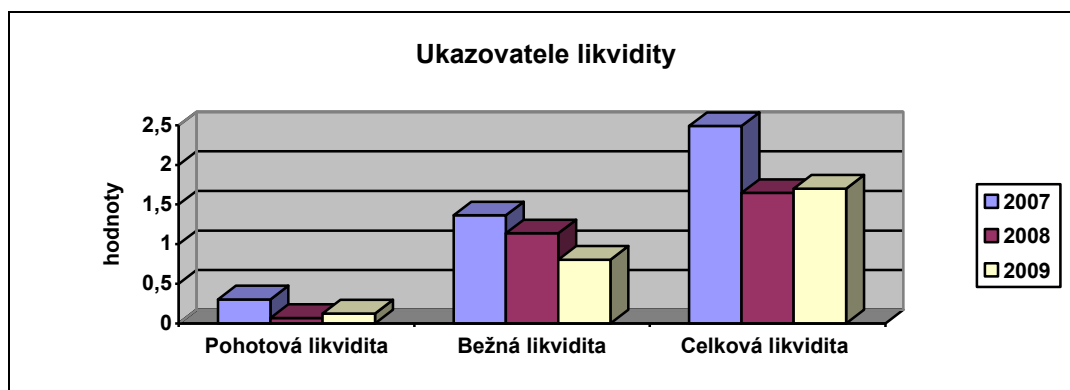
Ukazovatele likvidity

Ukazovateľ	Optimum	Roky			Rozdiel		Index	
		2007	2008	2009	09-07	09-08	09/07	09/08
Pohotová likvidita	0,2-0,6	0,303	0,068	0,124	0,179	0,056	0,409	1,824
Bežná likvidita	1,0-1,5	1,363	1,138	0,803	-0,560	-0,335	0,589	0,706

Celková likvidita	1,5-2,5	2,490	1,646	1,700	-0,790	0,054	0,683	1,033
--------------------------	---------	-------	-------	-------	--------	-------	-------	-------

Prameň: vlastné výpočty

Graf 4



Pohotovú likvidita vypovedá o tom, aký podiel krátkodobých dlhov môže podnik k určitému dňu vyplatiť v hotovosti. Hodnoty ukazovateľov by sa mali pohybovať v intervale 0,2 – 0,6. Pohotovú likvidita sa považuje za bezpečnú vtedy, ak na jedno euro pripadá najmenej 0,20 centov najlikvidnejších prostriedkov. Tento ukazovateľ je jedným z rozhodujúcich, pretože udáva okamžitú platobnú schopnosť podniku, vyjadruje schopnosť podniku kryť svojimi peňažnými prostriedkami bežné potreby. Avšak aj nadbytok likvidných prostriedkov ohrozuje budúcu efektívnosť, lebo sa prostriedky nevložili od nelikvidných aktív (dlhodobého majetku), ktoré o nej rozhodujú. Len jedna z hodnôt za sledované roky sa nachádzala v uvedenom intervale a je to rok 2007 s hodnotou 0,303. V roku 2008 bolo družstvo schopné vyplatiť 6,8 % zo svojich krátkodobých dlhov, v roku 2009 12,4 % a v roku 2007 až 30,3 %.

Bežná likvidita vypovedá o tom, ako je podnik schopný zaplatiť krátkodobé dlhy bez predaja zásob. Platí, že hodnota ukazovateľa by sa mala pohybovať od 1,00 do 1,5. Ak je hodnota menšia ako 1,0 podnik bude musieť na zaplatenie záväzkov likvidovať zásoby. Ak je hodnota vyššia ako 1,0 podnik má po úhrade krátkodobých záväzkov ešte rezervu. Úroveň ukazovateľa závisí od odvetvia, od výrobného programu, preto možno hovoriť len o rámcovej hodnote tohto ukazovateľa. Bežná likvidita má klesajúcu tendenciu. Okrem roku 2009 družstvo dosiahlo optimum. Na základe hodnôt tohto ukazovateľa možno skonštatovať, že okrem roku 2009 družstvo nemalo problémy

s pokrytím svojich potrieb a krátkodobých dlhov pomocou svojich peňažných prostriedkov a pohľadávok.

Celková likvidita udáva podiel krátkodobých dlhov na financovaní obežného majetku. Ukazovateľ by sa mal nachádzať v intervale od 2,0 do 2,5, pričom jeho optimálnou úrovňou je, aby objem krátkodobých záväzkov nepresahoval 40 % hodnoty obežného majetku podniku. Družstvo za celé sledované obdobie neprekročilo stanovené optimum. Najvyššiu hodnotu ukazovateľa družstvo dosiahlo v roku 2007 a to 2,49. Hodnota ukazovateľa celkovej likvidity sa v roku 2009 znížila oproti roku 2007 až o 0,79. Čím je celková likvidita väčšia, tým je väčší podiel financovania krátkodobého majetku dlhodobými zdrojmi, čo znižuje riziko platobnej neschopnosti.

4.4 Finančná analýza „ex ante“

Finančná analýza umožňuje predvídať budúci vývoj finančnej situácie podniku. Doterajší vývoj vo finančnej analýze ex ante vyúsťuje do tzv. „systémov včasného varovania“, ktoré umožňujú vymedziť najčastejšie postupy pri konštruovaní ukazovateľa súhrnného hodnotenia finančno-ekonomickej úrovne podniku. Východiskom pre analýzu ex ante je súčasná finančno-ekonomická situácia podniku, ktorej vývoj predpokladáme do budúcnosti vzdialenej až 5 rokov. Prednosťou tejto koncepcie pred analýzou ex post je, že možnosť predvídať budúcu finančnú situáciu podniku umožňuje včas realizovať opatrenia, ktorými možno odstrániť príčiny spôsobujúce napätie v podnikových financiách. Na prognózovanie budúcej finančnej situácie podniku sa používajú rôzne metódy a rôzne zdroje číselných údajov.

4.4.1 Altmanov model diskriminačnej analýzy tzv. Z score

Tento model využíva prvky viacrozmernej diskriminačnej analýzy a patrí k matematicko-štatistickým metódam. Posudzuje sa tu prosperita podniku, na základe výpočtu syntetickej veličiny, do ktorej sú zahrnuté finančné ukazovatele s najlepšou vypovedacou schopnosťou, pričom im je priradená zodpovedajúca váha. Na základe výslednej hodnoty Z score môžeme družstvo zaradiť medzi prosperujúce a neprosperujúce podniky.

Diskriminačná funkcia má tvar:

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,420x_4 + 0,998x_5$$

Na základe výslednej hodnoty „Z“ môžeme družstvo zaradiť medzi podniky prosperujúce, priemerné alebo bankrotujúce.

Kritériá hodnotenia podnikov podľa Altmanovho modelu:

- $Z > 2,9$ finančná situácia v súčasnosti a v budúcnosti je dobrá,
- $1,2 < Z < 2,9$ šedá zóna nevyhraných výsledkov, nejistej budúcnosti,
- $Z < 1,2$ finančná situácia je zlá, hrozí bankrot.

Tabuľka 13

Výpočet Altmanovho Z-koeficientu

Ukazovateľ		Váha faktora	Skutočná hodnota			Prepočítaná hodnota		
			2007	2008	2009	2007	2008	2009
X ₁	Čistý prevádzkový kapitál/celkový kapitál	0,717	0,230	0,150	0,121	0,165	0,108	0,087
X ₂	Nerozdelený zisk/celkový kapitál	0,847	0,001	0	0,001	0,001	0	0
X ₃	Zisk pred zdanením+úroky/celkový kapitál	3,107	0,119	0,056	0,086	0,370	0,174	0,267
X ₄	Vlastný kapitál/cudzí kapitál	0,42	2,258	1,230	1,080	0,948	0,517	0,454
X ₅	Tržby/celkový kapitál	0,998	0,800	0,519	0,507	0,798	0,518	0,506
Z	Zeta - koeficient	x	x	x	x	2,282	1,317	1,314

Prameň: vlastné výpočty

Z horeuvedených výpočtov vidíme, že družstvo sa nachádza v intervale $1,2 < Z < 2,9$, môžeme teda zhodnotiť, že vypovedacia schopnosť je indiferentná. O roku 2007 má koeficient klesajúcu tendenciu z 2,282 až na 1,314 v roku 2009, čo znamená, že družstvo má určité finančné problémy.

Vypovedacia schopnosť Altmanovho indexu je nízka, lebo index bol skonštruovaný pre americký akciový trh, preto je lepšie používať Chrastinovej index, ktorý sa využíva pre hodnotenie poľnohospodárskych podnikov.

4.4.2 Chrastinovej index

Na základe výslednej hodnoty Ch-indexu môžeme družstvo zaradiť medzi podniky prosperujúce, priemerné a neprosperujúce.

Chrastinovej CH index je daný rovnicou:

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

Do jednotlivých kategórií sa zaraďujú podniky podľa nasledujúcich kritérií:

- CH > = 2,5 - prosperujúce podniky,
 - 5 < CH < 2,5 - priemerné podniky,
 CH < = - 5 - neprosperujúce podniky.

Tabuľka 14

Výpočet Ch-indexu

Ukazovateľ		Váha faktora	Skutočná hodnota			Prepočítaná hodnota		
			2007	2008	2009	2007	2008	2009
X ₁	Zisk po zdanení/celkový kapitál	0,37	0,008	0,018	0,019	0,003	0,007	0,007
X ₂	Zisk po zdanení/tržby	0,25	0,009	0,035	0,037	0,002	0,009	0,009
X ₃	Cash flow/záväzky	0,21	0,558	0,469	0,472	0,117	0,098	0,099
X ₄	Záväzky/tržby	-0,10	0,209	0,346	0,392	-0,021	-0,035	-0,039
X ₅	Cudzí kapitál/celkový kapitál	-0,07	0,278	0,396	0,432	-0,019	-0,028	-0,030
	CH-index	x	x	x	x	0,082	0,051	0,046

Prameň: vlastné výpočty

Hodnoty Ch-indexu vo všetkých rokoch vypovedajú o tom, že finančná situácia družstva je priemerná. V roku 2009 dosiahol ukazovateľ najhoršie výsledky. Podľa Ch – indexu teda hodnotíme družstvo ako priemerný podnik.

4.4.3 Index bonity

Patrí medzi viacrozmerné diskriminačné analýzy. V súčasnosti patrí k najčastejšie používaným postupom pri klasifikácii podnikov na prosperujúce a neprosperujúce. Čím

je hodnota ukazovateľa vyššia, tým je finančno – ekonomická situácia podniku a jej prognóza do budúcnosti lepšia.

Kvantifikácia indexu bonity „B“ má nasledujúci matematický tvar rovnice:

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

Podrobnejšie kritériá udáva stupnica:

Extrémne zlá	Veľmi zlá	zlá	Určité problémy	dobrá	Veľmi dobrá	Extrémne dobrá
-3	-2	-1	0	1	2	3

Tabuľka 15

Výpočet indexu bonity

Ukazovateľ		Váha faktora	Skutočná hodnota			Prepočítaná hodnota		
			2007	2008	2009	2007	2008	2009
X₁	Cash flow/ cudzí kapitál	1,50	0,336	0,213	0,218	0,504	0,320	0,327
X₂	Celkový kapitál/ cudzí kapitál	0,08	3,603	2,526	2,315	0,288	0,202	0,185
X₃	Zisk pred zdanením/celkový kapitál	10,00	0,110	0,023	0,067	1,100	0,230	0,670
X₄	Zisk pred zdanením/ výnosy	5,00	0,123	0,036	0,117	0,615	0,180	0,585
X₅	Zásoby/ spolu majetok	0,30	0,174	0,118	0,155	0,052	0,035	0,047
X₆	Výnosy/ spolu majetok	0,10	0,892	0,644	0,571	0,089	0,064	0,057
B	Index bonity	X	X	X	X	2,648	1,031	1,871

Prameň: vlastné výpočty

Index bonity B družstva v sledovanom období sa nachádza v stupnici 1 – 3, čo znamená, že finančno – ekonomická situácia v družstve v roku 2007 bola veľmi dobrá, v roku 2008 dobrá a v roku 2009 tiež dobrá. Najvýraznejší pokles bol v roku 2008 oproti roku 2007 až o 1,617, čo posunulo družstvo z veľmi dobrej finančno – ekonomickej situácie do dobrej finančno – ekonomickej situácie.

5 ZÁVER A NÁVRH NA VYUŽITIE POZNATKOV

Úspešnosť a konkurencieschopnosť agrárneho sektora ako celku v rámci jednotného európskeho trhu je podmienená úspešnosťou jednotlivých podnikateľských subjektov, ktorá je závislá od súhrnu rozdielnych faktorov. Ide jednak o faktory interné, vyplývajúce z úrovne a kvality podnikového manažmentu a faktory vonkajšie, súvisiace s dotačnou politikou štátu a s utváraním podmienok agrárneho trhu. Podnikateľská úspešnosť poľnohospodárskych podnikov sa prejavuje v dosahovaní ich výsledkov, ktoré sú v slovenskom agrosektore rôznorodé.

Podnik a jeho majetková štruktúra a s ňou spojená efektívnosť tvoria z hľadiska ekonomickej teórie základ podnikovej výkonnosti. Tá vyplýva zo vzťahov, ktoré medzi majetkom a jeho efektívnosťou pôsobia. Ide najmä o také využívanie majetku podniku, ktoré následne prináša kladné výsledky v rentabilite aktív a rentabilite kapitálu. Základom je však rentabilita tržieb, ktorú podnik môže dosahovať len za predpokladu zaistenia extenzívneho a intenzívneho využitia svojho investičného majetku. Novodobé poňatie výkonnosti podniku je spájané so ziskom. Zisk sa stal základným ukazovateľom hodnotenia výsledkov podnikateľskej činnosti, a vo finančnej analýze podnikateľských subjektov sa používajú ukazovatele od zisku odvodené ako sú napríklad ukazovatele rentability.

Súčasnú podmienku trhového hospodárstva si vyžadujú množstvo ekonomických informácií, ktoré sa využívajú v prospech efektívneho riadenia a hospodárenia. Bez kvalitných a vierohodných informácií je nemožné podnik riadiť a zhodnotiť. Jedným zo základných zdrojov týchto informácií je aj finančná analýza. Jej úlohou je zistiť a odhaliť faktory, ktoré analyzovaný stav spôsobili a určiť ako sa dajú využiť na zlepšenie alebo udržanie existujúcej finančnej situácie.

Cieľom predkladanej diplomovej práce je zhodnotenie výkonnosti a podnikateľskej úspešnosti Poľnohospodárskeho družstva Jur nad Hronom.

V teoretickej časti sú opísané vybrané aspekty hodnotenia výkonnosti podnikateľských subjektov, analýza podnikateľskej úspešnosti v poľnohospodárstve od autorov domácej aj zahraničnej odbornej literatúry a ich prístup k danej problematike a ekonomická výkonnosť podôhospodárstva a potravinárstva SR.

Ďalšia kapitola predstavuje vlastné riešenie problému a je rozdelená do štyroch častí.

V prvej časti sa sústreďuje pozornosť na charakteristiku PD Jur nad Hronom. Poľnohospodárske družstvo bolo zapísané do Obchodného registra 01. 01. 1991. Je to moderný poľnohospodársky podnik s klasickou štruktúrou plodín ako sú pšenica, jačmeň, kukurica na zrno a siláž, lucerna, repka olejná a cukrová repa. Zamieriava sa na produkciu mlieka a vplyvom znižujúce sa ceny mlieka muselo družstvo znížiť počet dojníc. V dnešnej dobe, keď veľa družstiev otvára svoje dvere zahraničnému kapitálu, PD Jur nad Hronom ostáva výlučne v slovenských rukách. V súčasnosti zamestnáva podnik 78 zamestnancov.

Druhá časť je zameraná na ekonomickú a finančnú analýzu PD Jur nad Hronom za roky 2007 - 2009. Družstvo v hodnotiacich obdobiach od roku 2007 až 2009 stabilne dosahuje kladný hospodársky výsledok. Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie 2007 bol 22 041,-€, v roku 2008 bol 71 533,-€ a nakoniec v roku 2009 bol 79 765,-€. Druhá časť začína analýzou majetkovej a kapitálovej štruktúry na základe, ktorej možno skonštatovať tieto skutočnosti: V oblasti aktív je neobežný majetok dominujúcou časťou majetku družstva, predstavuje 70,4 % z celkového majetku družstva. Najväčší podiel má DHM najmä budovy, samostatné hnutelné veci a pozemky, pretože si to vyžaduje poľnohospodárska výroba. V oblasti pasív je vidieť najprv nárast cudzích zdrojov, hlavne v oblasti krátkodobých záväzkov a bankových úverov o rok neskôr došlo k ich poklesu. V roku 2008 došlo k zvýšeniu vlastného imania, oproti ostatným sledovaným obdobiam, v dôsledku investícií.

Družstvo dodržiava zlaté bilančné pravidlo, v sledovanom období bolo prekapitalizované, schopné uhrádzať svoje záväzky. Družstvo by sa malo naďalej usilovať, aby nedošlo ku dlhodobému znižovaniu tejto hodnoty, pretože by to znamenalo nedostatok finančných zdrojov a oslabenie likvidity družstva.

V tretej časti bola celková finančná situácia družstva hodnotená na základe finančnej analýzy „ex post“. Použili sa ukazovatele rentability, aktivity, zadĺženosti a likvidity. Z analýzy ukazovateľov rentability vidieť, že družstvo malo najlepšiu kondíciu v roku 2009. Družstvo v tomto roku vytvorilo na 1 € celkového vloženého kapitálu najvyššiu hodnotu zisku a to 3,80 €. Rentabilita vlastného kapitálu mala taktiež najvyššiu hodnotu v roku 2009, kedy družstvo vytvorilo na 1 € vloženého vlastného kapitálu 4,07 € zisku. Pri rentabilite tržieb bola tiež najlepšia situácia v roku 2009, ale rentabilita nákladov dosiahla najlepšie výsledky v roku 2008.

Z analýzy ukazovateľov aktivity vyplýva, že doba obratu zásob nebola optimálna, lebo napríklad v roku 2009 to bol najvyšší počet 118 dní. Ukazovateľ doba inkasa pohľadávok prevyšuje odporúčanú hodnotu 60 dní, v roku 2009 to bolo 89 dní. Doba splácania záväzkov v družstve má rastúcu tendenciu. Najlepšia hodnota bola dosiahnutá v roku 2007, t.j. družstvo splatilo krátkodobé záväzky za 73 dní. Doba obratu majetku má tiež rastúcu tendenciu, v roku 2009 to bolo 761 dní.

Pri hodnotení analytických ukazovateľov zadĺženosti vidieť, že celková zadĺženosť podniku má relatívne primeranú hodnotu, čo znamená, že menšiu časť finančných zdrojov družstva predstavuje cudzí kapitál. Družstvo je v oblasti úverového zadĺženia nachádza v optime, je schopný brať a splácať úvery.

Pri ukazovateľoch likvidity družstvo najlepšiu pohotovú, bežnú a celkovú likviditu dosiahla v roku 2007.

Súčasťou štvrtej časti vlastného riešenia problematiky je hodnotenie finančného zdravia PD Jur nad Hronom. Na prognózovanie finančno – ekonomickej situácie boli použité metódy: Altmanov model diskriminačnej analýzy, Chrastinovej index a index bonity.

Podľa metódy Altmanovho Z – koeficientu môžeme družstvo zaradiť medzi priemerné podniky, hodnota výpočtu sa pohybuje v spodnej hranici intervalu $1,2 < Z < 2,9$.

Podľa Ch – indexu hodnotíme družstvo ako priemerný podnik, lebo sa nachádza v intervale $-5 < CH < 2,5$.

Index bonity B sa nachádza v stupnici 1 – 3, čo znamená, že finančno – ekonomická situácia v družstve je dobrá.

V predkladanej diplomovej práci sme využili hlavne poznatky z finančnej analýzy, ktorá nachádza svoje opodstatnenie najmä v súčasnosti, kedy sa podniky nachádzajú v silnom konkurenčnom prostredí. Analýza je zameraná na poznanie činiteľov pôsobiacich na finančnú situáciu sledovaného podniku. Je jednou z najdôležitejších činností podniku. Jej závery poskytujú pre vedúcich pracovníkov významné informácie, na základe ktorých si môžu vytvoriť ucelený obraz o finančnej situácii podniku a tak kvalitnejšie riadiť finančné hospodárenie. Realizovaná analýza odhalila slabé a silné miesta v hospodárení a navrhla možné riešenia pre zlepšenie stavu a odstránenie nepriaznivej situácie.

Na základe zistených výsledkov finančnej analýzy možno formulovať nasledovné návrhy a opatrenia, ktorých uplatnenie by mohlo napomôcť pri udržaní a zlepšení finančného zdravia družstva v budúcnosti:

- úmerne zvyšovať hodnotu vlastného imania,
- vkladať viac prostriedkov do investovania, snažiť sa pri financovaní podnikových aktivít využívať niektoré formy úverovania, napr. leasing, úvery s výhodnými úrokovými sadzbami, čiže využívať aj cudzie zdroje financovania majetku, nakoľko cudzí kapitál je niekedy lacnejší ako vlastný, tieto získané zdroje by malo družstvo použiť na modernizáciu strojov, zariadení a technológií, ktoré sú garanciou návratnosti úverového zdroja,
- dosiahnuť plnú efektívnosť a využitie strojov a zariadení, tým znížiť nákladovosť a následne zvýšiť tempo rastu družstva,
- analyzovať náklady a cesty vedúce k ich znižovaniu,
- posilňovať postavenie družstva na trhu a zlepšovať finančnú stabilitu družstva,
- zlepšiť platobnú disciplínu odberateľov,
- z obchodného hľadiska obhájiť svoju pozíciu na trhu a rozšíriť odberateľov,
- zvyšovať kvalifikáciu, bezpečnostné povedomie a motiváciu zamestnancov,
- zlepšiť vnútropodnikovú komunikáciu medzi zamestnancami pri riešení problémov.

Na záver doporučujem družstvu naďalej dodržiavať zlaté pravidlá v ekonomike, aby si zabezpečilo svoju dlhodobú stabilitu a dobré postavenie na trhu, napriek silnejúcej konkurencii. Družstvo by malo využiť svoje silné stránky a ponúkajúce sa príležitosti na udržanie trhovej pozície a na prípadné získanie nových trhov.

6 POUŽITÁ LITERATÚRA

1. **Amstrong, M.:** Personální management. Praha: Grada Publishing, 1999, s. 549, ISBN 80-7169-614-5
2. **Bervidová, L.:** Produktivita práce jako faktor trvale udržitelného ekonomického rozvoje zemědělství ČR. In: Medzinárodná vedecká konferencia: zborník vedeckých prác z medzinárodnej vedeckej konferencie Faktory podnikovej úspešnosti. Nitra: SPU, 2001, s. 199
3. **Bielik, P. – Gurčík, Ľ.:** Meranie výkonnosti podnikovej ekonomiky. In: Acta oeconomica et informatica 2/2000. Nitra: SPU, 2000, s. 29-34, ISBN 1335-2571
4. **Bielik, P. – Gurčík, Ľ.:** Zborník vedeckých prác z riešenia výskumných projektov. Nitra: SPU, 1999, s. 144, ISBN 80-7137-760-0
5. **Bielik, P. – Gurčík, Ľ. – Gajdoš, I.:** Faktory výkonnosti a dôchodkovosti poľnohospodárskych podnikov v Slovenskej republike. Nitra: SPU, 2003, s. 220, ISBN 80-8069-220-3
6. **Boroš, P.:** Výkonnosť firmy už nestačí hodnotiť len podľa finančných ukazovateľov. In.: Trend, Bratislava, roč. 11, 2003, č. 10, s. 12
7. **Gozora, V.:** Podnikový manažment. Nitra: SPU, 2005, s. 190, ISBN 80-8069-462-1
8. **Gozora, V. – Becík, S.:** Zdokonaľovanie vnútro podnikového manažmentu v poľnohospodárstve. Nitra: SPU, 2005, s. 156, ISBN 80-8069-550-4
9. **Grznár, M. – Szabo, Ľ.:** Niektoré faktory úspešnosti agrárnych podnikov v SR. In.: Agricultural Economic, roč. 48, 2002, č. 8, s. 367-371
10. **Gurčík, Ľ.:** Podnikateľská analýza a kontroling. Nitra: SPU, 2004, s. 163, ISBN 80-8069-449-4
11. **Gurčík, Ľ. – Miklovičová, J.:** Príklady na cvičenia z finančno-ekonomickej analýzy. Nitra: SPU, 2009, s. 69, ISBN 978-80-552-0296-9
12. **Hutník, F.:** Nedostatočná a nestabilná tvorba vlastných zdrojov reprodukcie v agropotravinárstve. In: Acta oeconomica et informatica 2, Nitra: SPU, 1999, s. 30-33
13. **Chrastinová, Z.:** Analýza platobnej neschopnosti v poľnohospodárstve na Slovensku. In: Zemědělská ekonomika. Praha: roč. 46, 2000, č. 9, s. 419-424, ISBN 0139-570 X

- 14. Chrastinová, Z.:** Ekonomicko-finančná analýza prosperity poľnohospodárskych podnikov so zameraním na stratové podniky. Bratislava: VÚEPP, 2001, ISBN 80-8058-212-2
- 15. Ivanová, M.:** Vymedzenie kritérií charakterizujúcich prosperitu poľnohospodársky podnik. In: Zborník vedeckých prác z medzinárodných vedeckých dní, IV. zväzok, 1. diel, 2002, 16-17.05 2002, s. 1208
- 16. Kislingerová, E.:** Oceňování podniku. Praha: C.H. BECK, 2001, s. 367, ISBN 80-7179-529-1
- 17. Kretter, A.- Šimo, D. – Nagyová, E. – Vicen, M.:** Marketing. Nitra: SPU, 2004, s. 288, ISBN 80-8069-390-0
- 18. Neumaierová, I. – Neumaier, I.:** Výkonnost a tržní hodnota firmy. Praha: Grada Publishing, 2002, s. 216, ISBN 80-247-0125-1
- 19. Paška, E.:** Manažment výroby. Nitra: SPU, 2004, s. 182, ISBN 80-8069-374-9
- 20. Porhajáš, V.:** Zborník vedeckých prác. Nitra: SPU, 1999, ISBN 80-7137-760-0
- 21. Rajčániová, M. – Sudzina, F.:** Analýha rentability poľnohospodárskych podnikov. In: Zborník vedeckých prác z medzinárodných vedeckých dní, IV. zväzok, 1. diel, 2002, 16-17.05.2002, s. 1208
- 22. Sedláček, J.:** Analýza vývoje finanční výkonnosti podniků. Ekonomický časopis, roč. 55, 2007, č. 1, s. 3-18, ISSN 0013-3035
- 23. Synek, M. a kol.:** Manažérska ekonomika. Praha: Grada Publishing s.r.o, 2000, s.475, ISBN 80-247-9069-6
- 24. Šimo, D.:** Faktory predpokladu úspešného postavenia na agrárnom trhu v predstupovom období SR do EU. In: Medzinárodné vedecké dni 2002. Nitra: SPU, 2002, s. 424, ISBN 80-8069-027-8
- 25. Šimo, D.:** Agrárny marketing. Nitra: SPU, 2006, s. 321, ISBN 80-8069-726-4
- 26. Veber, J. a kol.:** Management. Základy, prosperita, globalizace. Management Press Praha, 2003, s. 352, ISBN 80-7261-029-5
- 27. Závadský, J. a i.:** Riadenie výkonnosti podnikových procesov. Banská Bystrica: Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela, 2005, s. 10-11, ISBN 80-8083-077-0
- 28. TOP AGRO 2009/2010 – Výročná publikácia Klubu poľnohospodárskych novinárov SSN.** Vydal Klub poľnohospodárskych novinárov, 2009, s. 64
- 29. ZELENÁ SPRÁVA 2011**
- 30. www.mpsr.sk**

