

JIHOČESKÁ UNIVERZITA V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH  
EKONOMICKÁ FAKULTA

**DIPLOMOVÁ PRÁCE**

2012

Michaela Kopečková

**JIHOČESKÁ UNIVERZITA V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH**

**Ekonomická fakulta**

**Katedra účetnictví a financí**

---

Studijní program: Ekonomika a management

Studijní obor: Účetnictví a finanční řízení podniku

**Nákladovost, zpeněžování a rentabilita v podniku**

Vedoucí práce:

Ing. Václav Krutina, CSc.

Autor práce:

Michaela Kopečková

---

2012

---

JIHOČESKÁ UNIVERZITA V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH  
Fakulta ekonomická  
Akademický rok: 2010/2011

**ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE**  
(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Michaela KOPEČKOVÁ**  
Osobní číslo: **E10511**  
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**  
Studijní obor: **Účetnictví a finanční řízení podniku**  
Název tématu: **Nákladovost, zpeněžování a rentabilita podniku.**  
Zadávající katedra: **Katedra ekonomiky**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

Cíl práce:  
provedení analýzy rentability hospodaření v konkrétních podmínkách vybraného podniku včetně zhodnocení nákladovosti, zpeněžování a rentability hlavních produktů.

Osnova práce:

1. Rentabilita hospodaření a její význam v podnikové ekonomice, hodnocení rentability a její analýza.
2. Analýza výsledku hospodaření a rentability ve vybraném podniku v posledních třech až pěti letech.
3. Rozbor nákladovosti, zpeněžování a rentability hlavních produktů v daném období.
4. Charakteristika a zhodnocení nejvýznamnějších faktorů ovlivňujících rentabilitu podniku.

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy: 40 - 50 stran

Forma zpracování diplomové práce: tištěná

Seznam odborné literatury:

Král, B. a kol.: Manažerské účetnictví. Praha, Management Press, 2006.

Král, B. a kol.: Případové studie z manažerského účetnictví. Praha, VŠE, 2001.

Fibířová, J.; Šoljaková, L.; Wagner, J.: Nákladové a manažerské účetnictví. Praha, ASPI, 2007.

Synek, M. a kol.: Manažerská ekonomika. Praha, Grada, 2007.

Swoboda, P.: Kalkulace nákladů a cenová politika v tržní ekonomice. Praha, Linde, 1992.

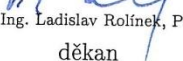
Synek, M.: Ekonomická analýza. Praha, Oeconomica, 2003.

časopisy: Ekonom, Hospodářské noviny, od ročníku 2009.


Vedoucí diplomové práce: Ing. Václav Krutina, CSc.  
Katedra ekonomiky

Datum zadání diplomové práce: 18. února 2011

Termín odevzdání diplomové práce: 29. dubna 2012

  
doc. Ing. Ladislav Rolínek, Ph.D.  
děkan

JIHOČESKÁ UNIVERZITA  
V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH  
EKONOMICKÁ FAKULTA  
Studentská 13 (1)  
370 05 České Budějovice

  
doc. Ing. Ivana Faltová Leitmanová, CSc.  
vedoucí katedry

V Českých Budějovicích dne 10. března 2011

## **Prohlášení**

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma Nákladovost, zpeněžování a rentabilita podniku vypracovala samostatně pouze s použitím pramenů a literatury uvedených v seznamu použité literatury.

Prohlašuji, že v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb. v platném znění souhlasím se zveřejněním své diplomové práce, a to v nezkrácené podobě elektronickou cestou ve veřejně přístupné části databáze STAG provozované Jihočeskou univerzitou v Českých Budějovicích na jejích internetových stránkách, a to se zachováním mého autorského práva k odevzdanému textu této kvalifikační práce. Souhlasím dále s tím, aby toutéž elektronickou cestou byly v souladu s uvedeným ustanovením zákona č. 111/1998 Sb. zveřejněny posudky školitele a oponentů práce i záznam o průběhu a výsledku obhajoby kvalifikační práce. Rovněž souhlasím s porovnáním textu mé kvalifikační práce s databází kvalifikačních prací Theses.cz provozovanou Národním registrem vysokoškolských kvalifikačních prací a systémem na odhalování plagiátů.

V Českých Budějovicích dne 26. 8. 2012

.....  
Bc. Michaela Kopečková

## **Poděkování**

Touto cestou bych chtěla poděkovat vedoucímu diplomové práce panu Ing. Václavu Krutinovi, CSc. za odborné a metodické vedení, za náměty a připomínky, kterých jsem využila při zpracování diplomové práce.

Současně bych chtěla poděkovat společnosti za poskytnutí informací, pomoc a připomínky při vypracovávání diplomové práce.

# OBSAH

1	ÚVOD .....	8
2	LITERÁRNÍ PŘEHLED .....	9
2.1	RENTABILITA A JEJÍ VÝZNAM V PODNIKU .....	9
2.2	HODNOCENÍ RENTABILITY .....	10
2.2.1	RENTABILITA CELKOVÉHO KAPITÁLU (ROA) .....	11
2.2.2	RENTABILITA DLOUHODOBĚ INVESTOVANÉHO KAPITÁLU .....	13
2.2.3	RENTABILITA VLASTNÍHO KAPITÁLU (ROE) .....	13
2.2.4	RENTABILITA TRŽEB (ROS) .....	14
2.2.5	RENTABILITA NÁKLADŮ (ROC) .....	15
2.2.6	PYRAMIDOVÝ ROZKLAD UKAZATELŮ RENTABILITY .....	16
2.3	VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ, VÝNOSY, NÁKLADY .....	18
2.3.1	VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ .....	18
2.3.2	VÝNOSY .....	18
2.3.3	NÁKLADY .....	20
2.3.3.1	EVIDENCE NÁKLADŮ .....	22
2.3.3.2	ČLENĚNÍ NÁKLADŮ .....	22
2.3.3.3	KALKULACE NÁKLADŮ .....	25
3	METODIKA PRÁCE .....	27
4	CHARAKTERISTIKA PODNIKU .....	29
4.1	ZÁKLADNÍ INFORMACE .....	29
4.2	HISTORIE SPOLEČNOSTI .....	30
4.3	SOUČASNOST SPOLEČNOSTI .....	31
5	ANALÝZA HOSPODAŘENÍ PODNIKU .....	33
5.1	MAJETEK A KAPITÁL PODNIKU .....	33
5.2	VERTIKÁLNÍ ANALÝZA ROZVAHY .....	35
5.3	VÝNOSY, NÁKLADY A VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ .....	37
5.3.1	PROVOZNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ .....	37
5.3.2	FINANČNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ .....	39
5.3.3	VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ .....	39
5.4	RENTABILITA HOSPODAŘENÍ PODNIKU .....	40
5.4.1	RENTABILITA VLASTNÍHO KAPITÁLU .....	40
5.4.2	RENTABILITA AKTIV .....	43
5.4.3	RENTABILITA TRŽEB A RENTABILITA NÁKLADŮ .....	45

6	ROZBOR NÁKLADOVOSTI ZPENĚŽOVÁNÍ A RENTABILITY VYBRANÝCH PRODUKTŮ .....	48
6.1	NÁKLADOVOST, ZPENĚŽOVÁNÍ A RENTABILITA KRYTU STATORU .....	48
6.2	NÁKLADOVOST, ZPENĚŽOVÁNÍ A RENTABILITA VZDUCHOVÉHO FILTRU .....	51
6.3	NÁKLADOVOST, ZPENĚŽOVÁNÍ A RENTABILITA KONCOVKY FILTRU .	53
6.4	NÁKLADOVOST, ZPENĚŽOVÁNÍ A RENTABILITA SVAŘENCE.....	55
6.5	NÁKLADOVOST, ZPENĚŽOVÁNÍ A RENTABILITA NÁDOBY OLEJOVÉHO FILTRU .....	58
6.6	POROVNÁNÍ RENTABILITY JEDNOTLIVÝCH VÝROBNÍCH PROGRAMŮ.	60
7	ZÁVĚREČNÉ ZHODNOCENÍ .....	63
8	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY .....	66
9	SEZNAM TABULEK .....	67
10	SEZNAM GRAFŮ .....	68



# 1 ÚVOD

Konkurenční prostředí umožňuje zdravé fungování pouze firmám, které dokonale ovládají jak obchodní stránku podnikatelské činnosti, tak stránku finanční, která hraje velmi významnou roli. Pokud provádíme analýzu podniku, nemůžeme se zabývat pouze celkovými výsledky hospodaření podniku, ale i ekonomikou výroby jednotlivých produktů, k čemuž je nezbytné nepodcenit a podrobně sledovat zejména kalkulaci nákladů.

Analýza nákladů a jejich reálné rozvržení na kalkulační jednici je jedním z nejdůležitějších procesů, které by měl každý podnik sledovat, protože jen tak zajistí efektivnost výroby pro jednotlivé výrobky. Důležité je si uvědomit, že v konkurenčních podmínkách je možné obstát pouze s efektivním řízením nákladů, tudíž je nutné, aby podniky věnovaly svou pozornost právě úvahám o zhospodárnění výroby. Naléhavým úkolem je tak zavést pořádek do kalkulace vlastních nákladů a postupně je využívat pro manažerské rozhodování. Ekonomika výroby a její efektivnost zabezpečovaná znalostí nákladovosti je předpokladem pro úspěšné řízení podniku a realizování krátkodobých i dlouhodobých cílů podniku.

Dalším důvodem, proč je nutné, aby firmy sledovaly své náklady je, že náklady podniku se odráží v konečné ceně pro zákazníka. Díky kalkulacím lze zjistit dolní hranici ceny, při které je pro podnik ještě výhodné produkt prodávat. Analýzami trhu podnik posléze může zjišťovat horní hranici ceny, za kterou jsou zákazníci ještě ochotni jeho produktu kupovat. Tímto firma dostává informaci o rozpětí v ceně, které lze následně použít při realizaci na trhu. Samozřejmě záleží také na ostatních faktorech, které aktuálně působí na trhu, jakými jsou konkurence, pružnost poptávky aj.

Cílem diplomové práce bude provést analýzu výnosů, nákladů a výsledku hospodaření zvoleného výrobního podniku včetně podrobnější analýzy nákladovosti, zpeněžování a rentability vybraných výrobků podniku. Pro tuto analýzu bude vybrán podnik působící v automobilovém průmyslu a pro výrobovou analýzu budou vybrány automobilové součástky, které tvoří výrobní program firmy. Sledovaným obdobím byly roky 2007 až 2011.

Ze získaných údajů, analýz a výpočtů bude mým úkolem najít silné a slabé stránky podniku, které souvisejí s výrobou jeho hlavních produktů. Dále pak charakterizovat nejvýznamnější faktory mající vliv na jejich výrobu a navrhnout opatření, která by měla pozici podniku zlepšit a zajistit zlepšení jeho budoucích hospodářských výsledků.

## 2 LITERÁRNÍ PŘEHLED

### 2.1 RENTABILITA A JEJÍ VÝZNAM V PODNIKU

Rentabilita, resp. výnosnost vloženého kapitálu, dle Valacha (1999) je měřítkem schopnosti podniku vytvářet nové zdroje, dosahovat zisku použitím investovaného kapitálu. Je formou vyjádření míry zisku, která v tržní ekonomice slouží jako hlavní kritérium pro alokaci kapitálu.

Kučera (2002) definuje rentabilitu výroby v tržních podmínkách jako hlavní kategorii ekonomických vztahů. Rentabilitou výroby prakticky rozumí dosahování zisku. Za rentabilní považuje každý podnik, který dosahuje zisku; podnik, který nedosahuje zisku je nerentabilní. Valach (1999) považuje za finančně zdravý takový podnik, který je v danou chvíli schopen naplňovat smysl své existence. V podmínkách tržní ekonomiky to prakticky znamená, že je schopen dosahovat trvale takové míry zhodnocení vloženého kapitálu, která je požadována investory vzhledem k výši rizika, s jakým je příslušný druh podnikání spojen. Čím větší je výnosnost vloženého kapitálu, tím lépe pro podnik a jeho investory.

Dle Grünwalda (2002) patří zjišťování rentability k nejdůležitějším charakteristikám podnikatelské činnosti. Je organickou součástí mnoha rozhodovacích procesů, při nichž je třeba brát v úvahu, jakého ekonomického přínosu se dosáhlo, resp. dosáhne vynaložením určité částky prostředků na určitý účel. Tento propočet je nutný v převážné většině dlouhodobých rozhodnutí, jejichž důsledky se projeví v průběhu více let. Jedná se například o rozhodování o tom, do kterých projektů investovat finanční prostředky, zda koupit či naopak prodat akcie či dluhopisy nějakého podniku, zda v činnosti podniku pokračovat či naopak činnost ukončit. Fibírová (2007) uvádí, že rentabilita vyjadřuje míru dosažení očekávaných záměrů, cílů podniků. Problematika měření efektivnosti podnikatelské činnosti spočívá v nalezení způsobu, jak vyjádřit přínos z existence podniku. Valach (1999) dále charakterizuje ukazatele rentability jako různé formy míry zisku všeobecně akceptovaného vrcholového ukazatele efektivnosti podniku. V rámci této skupiny jsou často uváděny i bezprostřední analytické ukazatele míry zisku, tj. určitá forma rentability odbytu v podobě ziskové marže, resp. ziskového rozpětí a charakteristika obratu neboli vázanosti vloženého kapitálu.

Z pohledu Synka (2006) je rentabilita považována za princip hospodářského jednání v tržní ekonomice. Ukazuje, jak se kapitál za určité období zúročil. Není v protikladu

k principu hospodárnosti, oba principy se spíše vzájemně doplňují. Vyšší hospodárnost zvyšuje rentabilitu (zisk), obvykle však má i další kladné vlivy (za dosažené úspory mohou být vypláceny prémie pracovníkům, může být snížena cena výrobku, což je ku prospěchu spotřebitelů apod.). Na druhé straně však podnik, který pracuje nehospodárně, může být vysoce rentabilní díky např. vysokým tržním cenám svých statků a malé konkurenci. Rentabilita je totiž kromě hospodárnosti silně ovlivňována i tržními podmínkami (cenami vstupů, cenami produkovaných statků, mírou rizika apod.).

## 2.2 HODNOCENÍ RENTABILITY

Absolutní vyjádření rentability, neboli vyčíslení objemu zisku, nestačí pro hodnocení rentability, například pro porovnání rentability mezi podniky. Pro tyto účely je nezbytné rentabilitu vyjadřovat v relativním (poměrovém) vymezení, jako vztah zisku k faktorům ovlivňujícím rentabilitu (Kučera, 2002).

Valach (1999) uvádí, že ukazatele rentability jsou různé formy míry zisku jako všeobecně akceptovaného vrcholového ukazatele efektivity podniku. Ukazatelů rentability se používá pro hodnocení a komplexní posouzení celkové efektivity podniku, pomocí nich se vyjadřuje intenzita využívání, reprodukce a zhodnocení kapitálu vloženého do podniku.

Dle Kislingerové (2007) jsou ukazatele rentability konstruovány jako poměr konečného efektu dosaženého podnikatelskou činností (výstupu) k nějaké bázi. Zobrazují pozitivní nebo naopak negativní vliv řízení aktiv, financování firmy a likvidity na rentabilitu. Všechny ukazatele rentability mají podobou interpretaci, neboť udávají, kolik Kč zisku připadá na 1 Kč jmenovatele. Tyto ukazatele patří do kategorie tzv. mezivýkazových poměrových ukazatelů, protože využívají údajů ze dvou účetních výkazů, objem kapitálu z rozvahy a velikost zisku z výkazu zisku a ztráty. Konstrukce těchto ukazatelů se může lišit nejen podle toho, jaký vložený kapitál se dosazuje do jmenovatele zlomku, ale také podle toho jaký zisk se dosazuje do čitatele (Valach, 1999). Dle Grünwalda (2002) lze do čitatele dosadit zisk před úroky a zdaněním, zisk před zdaněním, zisk po zdanění, apod. Při výběru příslušné ziskové kategorie se musí především brát v úvahu požadovaný ekonomický význam ukazatele, záleží i na určitých zvyklostech platných v jednotlivých zemích. Stejně jako u čitatele mohou být rozdílné přístupy k vyjádření jmenovatele zlomku, pokud se týká vloženého kapitálu podniku. Termín vložený kapitál se používá ve třech různých významech. Podle toho, jaký význam je v konkrétním případě tomuto pojmu přiřazen se rozlišují tři základní ukazatele rentability:

- rentabilita celkového kapitálu,

- rentabilita vlastního kapitálu,
- rentabilita dlouhodobě investovaného kapitálu.

Ukazatele rentability vloženého kapitálu se tedy v praxi používá v různých obměnách a modifikacích, podle toho, kdo a k jakému účelu jej používá (Valach, 1999).

### 2.2.1 RENTABILITA CELKOVÉHO KAPITÁLU (ROA)

Grünwald (2002) charakterizuje rentabilitu celkového kapitálu jak základní měřítko rentability resp. výnosnosti neboli finanční výkonnosti, poměřuje zisk s celkovými aktivy investovanými do podnikání, bez ohledu na to, z jakých zdrojů jsou financovány.

Valach (1999) uvádí, že rentabilita celkového kapitálu vyjadřuje celkovou efektivnost podniku, resp. produkční sílu. Celkovým kapitálem rozumíme veškerý vložený kapitál, tzn. krátkodobé i dlouhodobé závazky, bankovní úvěry a vlastní kapitál. Výnosnost celkového kapitálu odráží všechny aktivity bez ohledu na to, z jakých zdrojů byly financovány a odkud tento kapitál pochází. Hodnotí se veškerá produkce kapitálu vloženého do podniku bez ohledu na jeho původ, zda je vlastní nebo cizí.

V případě zisku je rentabilita celkového kapitálu dána částkou zisku před zdaněním a úroky placenými z cizího kapitálu.

$$ROA = \frac{EBIT}{A}$$

kde: ROA - rentabilita celkového kapitálu,  
 EBIT - zisk před úroky a daněmi,  
 A - celková aktiva.

Tento ukazatel měří hrubou produkční sílu jako poměr zisku před odpočtem úroků a daní (v ČR provozní výsledek hospodaření) k celkovým aktivům. Takto vyjádřený ukazatel informuje o tom, jaká by byla rentabilita podniku, kdyby neexistovala daň ze zisku. Tato konstrukce ukazatele je užitečná při porovnání podniků s rozdílnými daňovými podmínkami a s různým podílem dluhu ve finančních zdrojích.

Možným vyjádřením rentability celkového kapitálu je vztah:

$$ROA = \frac{EAT + \dot{U} * (1 - d)}{A}$$

kde: ROA - zdaněná rentabilita celkového kapitálu,

EAT - zisk po zdanění,

$\dot{U}$  - úroky,

d - sazba daně ze zisku,

A - celková aktiva.

Dle Grünwalda (2002) je smyslem ukazatele poměřit veškerý vložený kapitál s výslednými efekty, které vznikly produktivním využitím tohoto kapitálu. Zisk po zdanění je pouze částí výsledného efektu.

Sedláček (2009) tvrdí, že pokud se do čitatele dosadí čistý zisk po zdanění zvýšený o zdaněné úroky, znamená to, že požadujeme, aby ukazatel poměřil vložené prostředky nejen se ziskem, ale i s úroky, jež jsou odměnou věřitelům za jimi vložený kapitál. Fiktivní zdanění úroků pak vyjadřuje skutečnou cenu cizího kapitálu. Zahrnutí úroků do nákladů vede ke snížení vykázaného zisku, a tím i k nižší dani z příjmů. O takto ušetřenou částku daně je cena cizího kapitálu nižší. Tato konstrukce ukazatele umožňuje srovnatelnost rentability celkového kapitálu u podniků s různým podílem cizích zdrojů ve finanční struktuře (Grünwald, 2002).

Prakticky je možné používání metodicky méně korektního postupu, při kterém se s úroky neuvažuje:

$$ROA = \frac{EAT}{A}$$

kde: ROA - rentabilita celkového kapitálu,

EAT - zisk po zdanění,

A - celková aktiva.

Valach (1999) tento poměr nazývá jako výnos na aktiva a jeho vypovídací schopnost je spatřována v tom, že charakterizuje, jak management podniku využívá celá aktiva k uspokojování vlastníků. Nevýhodou tohoto ukazatele je, že když efekt „zdaněných úroků“ neuvažujeme, může docházet ke změně hodnoty tohoto ukazatele rentability celkového kapitálu pouze vlivem změny finanční struktury a nikoliv v důsledku lepšího či horšího hospodaření podniku. Z toho vyplývá, že ukazatel je silně závislý na způsobu financování aktiv a nelze ho využít pro srovnání podniků s různou finanční strukturou (Grünwald, 2002).

## 2.2.2 RENTALBILITA DLOUHODOBĚ INVESTOVANÉHO KAPITÁLU (ROCE)

Kromě těchto hlavních výše uvedených způsobů vyjádření rentability se používá ještě ukazatel rentability dlouhodobě investovaného kapitálu (ROCE), který poskytuje informaci o výnosnosti dlouhodobých zdrojů (Valach, 1999):

$$\text{ROCE} = \frac{\text{EAT} + \text{Ú} * (1 - d)}{\text{DZ} + \text{VK}}$$

kde: ROCE - rentabilita dlouhodobého investovaného kapitálu,

EAT - zisk po zdanění,

U - úrok,

d - daňová sazba daně z příjmů (ze zisku),

DZ - dlouhodobé závazky,

VK - vlastní kapitál.

Kislingerová (2007) uvádí, že ukazatel měří efekt, tj. kolik provozního výsledku hospodaření před zdaněním podnik dosáhl z jedné koruny investované akcionáři a věřiteli. Dle Valacha (1999) vyjadřuje schopnost podniku odměnit ty, kdo poskytli prostředky či schopnost přilákat nové investory.

## 2.2.3 RENTABILITA VLASTNÍHO KAPITÁLU (ROE)

Velká pozornost finanční analýzy je věnována měření zhodnocení vlastního kapitálu, rentabilitě vlastního kapitálu, která vyjadřuje efektivnost reprodukce kapitálu vloženého akcionáři či vlastníky. Vlastníci posuzují zisk jako výdělek z investovaného

kapitálu. Tento ukazatel především zajímá akcionáře, ale neméně zajímá vedení podniku, které je zodpovědné za efektivní spravování majetku akcionářů (Grünwald, 2002).

$$ROE = \frac{EAT}{VK}$$

kde: RVK - rentabilita vlastního kapitálu,

EAT - zisk po zdanění,

VK - vlastní kapitál.

Dle Grünwalda (2002) tento ukazatel slouží k testování:

- možné účasti vlastního kapitálu na zvyšování kapitálových zdrojů,
- udržitelné míry růstu podniku odvozené od růstu vlastního kapitálu,
- šance na udržení reálné hodnoty vlastního kapitálu v podmínkách inflace,
- úrovně výnosnosti vlastního kapitálu ve srovnání s náklady na cizí kapitál.

Valach (1999) uvádí, že zhodnocení vlastního kapitálu by mělo být tak velké, aby pokrývalo obvyklou výnosovou míru a rizikovou prémii. Pokud je hodnota tohoto ukazatele dlouhodobě nižší, případně rovna výnosnosti cenných papírů garantovaných státem, tak je podnik odsouzen k zániku, protože investor požaduje od rizikovější investice vyšší míru zhodnocení. Rentabilita vlastního kapitálu by měla být vyšší než alternativní výnos stejně rizikové investice nebo míra výnosu bezrizikové alokace kapitálu na finančním trhu.

#### 2.2.4 RENTABILITA TRŽEB (ROS)

Ukazatel zisku v poměru k tržbám nebo i k výnosům (ziskovost tržeb, resp. ziskové rozpětí) vyjadřuje schopnost podniku dosahovat zisku při dané úrovni tržeb, resp. výnosů, kolik dokáže podnik vyprodukovat „efektu“ na 1 Kč tržeb, resp. výnosů. Odráží schopnost podniku vyrábět výrobek nebo službu s nízkými náklady nebo za vysokou cenu (Grünwald, 2002). Kislingerová (2007) uvádí, že praxe pracuje nejméně se dvěma základními variantami konstrukce lišícími se v čitateli, lze počítat buď s čistým ziskem, nebo s hodnotou EBITu. Podle toho rozlišujeme provozní ziskové rozpětí a čisté ziskové rozpětí.

$$\text{Provozní ziskové rozpětí} = \frac{EBIT}{T}$$

kde: EBIT - zisk před úroky a zdaněním,  
T - tržby.

Dle Grünwalda (2002) provozní ziskové rozpětí vylučuje ze ziskového rozpětí vlivy finančních nákladů, zejména úroků, které do provozních nákladů nepatří. K výhodám provozního ziskového rozpětí patří, že čísel i jmenovatel jsou tokové veličiny, obě v aktuální cenové úrovni, potvrzené trhem a účetnictví je může poskytnout brzy po uplynutí měsíce, čtvrtletí, roku.

Dle Kislingerové (2007) je tato varianta vhodná pro srovnávání podniků s proměnlivými podmínkami (např. různé využívání cizího kapitálu).

$$\text{Čisté ziskové rozpětí} = \frac{\text{EAT}}{\text{T}}$$

kde: EAT - zisk po zdanění,  
T - tržby.

Valach (1999) tvrdí, že ukazatel čistého zisku v poměru k tržbám vyjadřuje schopnost podniku dosahovat zisku při dané úrovni tržeb, kolik dokáže podnik vyprodukovat „efektu“ na 1 Kč tržeb.

## 2.2.5 RENTABILITA NÁKLADŮ (ROC)

Je-li ukazatel ziskového rozpětí nízký, nebo jestliže několik let klesá, je nutné se zaměřit na analýzu jednotlivých druhů nákladů, neboť zisková marže je také měřítkem schopnosti podniku ovlivňovat úroveň nákladů. Snižováním nákladů může podnik dosahovat vyšší absolutní částky zisku a tím zlepšovat ukazatele ziskovosti tržeb. K vyjádření relativní úrovně nákladů se proto užívá ukazatel nákladovosti, čili rentability nákladů.

$$\text{Ukazatel nákladovosti} = \frac{\text{N}}{\text{T}} = 1 - \frac{\text{EAT}}{\text{T}}$$

kde: N - náklady,  
T - tržby,



EAT- zisk po zdanění.

Jestliže vzroste hodnota celkové nákladovosti z tržeb, klesne hodnota ziskovosti tržeb, ziskové rozpětí a tím zároveň poklesne i hodnota rentability celkového kapitálu. Snížení ukazatele rentability celkového kapitálu pak povede ke snížení hodnoty čistých peněžních toků a následně i ke snížení tržní hodnoty celého podniku. Platí zde zásada, že čím je hodnota tohoto ukazatele nižší, tím lepší jsou výsledky hospodaření podniku, protože 1 Kč tržeb vytvořil s nižšími náklady. Zároveň také platí, že absolutní částku zisku lze zvyšovat nejen snižováním nákladů, ale i zvyšováním obratu (Grünwald, 2002).

## 2.2.6 PYRAMIDOVÝ ROZKLAD UKAZATELŮ RENTABILITY

Dle Valacha (1999) by součástí analýzy rentability měl být vždy rozklad ukazatelů na ukazatele dílčí, tzv. Du Pont analýza neboli pyramidový rozklad rentability na ukazatele dílčí, příčinné ve vztahu k syntetickým ukazatelům rentability. Výhodou příčinných ukazatelů rentability je, že lze identifikovat objektivní vazby mezi nimi a vliv změn hodnot jednotlivých příčinných ukazatelů na změnu hodnoty ukazatele rentability. Lze se setkat buď s rozkladem ukazatele rentability celkového kapitálu ROA, nebo ukazatele vlastního kapitálu ROE.

V první stupni této analýzy je rentabilita celkového kapitálu vyjádřena jako funkce dvou ukazatelů:

- rentabilita tržeb, vyjádřená ukazatelem ziskové rozpětí (ziskové marže), nebo též z hlediska konstrukce ukazatele ziskovost tržeb; nepřímo pak může být vyjádřena ukazatelem nákladová rentabilita neboli nákladovost.
- obrat celkových aktiv, resp. vázanost celkového vloženého kapitálu nebo také rychlost obratu aktiv.

$$ROA = \frac{EBIT}{T} * \frac{T}{A} \quad \text{nebo} \quad ROA = \frac{EAT + U * (1-d)}{T} * \frac{T}{A}$$

kde: ROA- rentabilita celkového kapitálu,

EBIT - zisk před zdaněním a úroky,

EAT - zisk po zdanění,

U – úrok,

d - daňová sazba daně z příjmů (ze zisku),

A - celková aktiva,

T - tržby.

Z rozkladu je zřejmé, že podnik dosahuje rentability celkového kapitálu různými kombinacemi ziskovosti tržeb a obratovosti kapitálu. Zatímco vysoká ziskovost tržeb je převážně výsledkem dobré kontroly nákladů, hospodárnosti při vynakládání prostředků, při spotřebě kapitálu, vysoký obrat celkových aktiv je projevem efektivního využívání kapitálu, resp. majetku, se kterým podnik hospodaří (Grünwald, 2009).

Grünwald (2009) dále uvádí, že obdobně lze rozkládat i rentabilita vlastního kapitálu, kterou lze rozložit na součin tří dílčích ukazatelů:

- rentabilita tržeb,
- obrat celkových aktiv a
- tzv. finanční páka jako poměr mezi celkovými aktivy a vlastním kapitálem.

Pro rozklad rentability vlastního kapitálu se používá následujícího vztahu:

$$\text{ROE} = \frac{\text{EAT}}{\text{VK}} = \frac{\text{EAT}}{\text{T}} * \frac{\text{T}}{\text{A}} * \frac{\text{A}}{\text{VK}}$$

kde: ROE - rentabilita vlastního kapitálu,

EAT - zisk po zdanění,

VK - vlastní kapitál,

A - celková aktiva.

Valach (1999) uvádí tento ukazatel jako jednu z forem vyjádření zadluženosti podniku, podílu cizích zdrojů na celkových zdrojích podniku. Čím je podíl cizích zdrojů větší, tím je vyšší i ukazatel finanční páka. Z uvedeného rozkladu je zřejmé, že vyšší zadluženost má podle tohoto vztahu pozitivní vliv na rentabilitu vlastního kapitálu. Změna v zadluženosti se však dotkne i hodnot zbývajících dvou ukazatelů použitých při rozkladu. Zvýšení zadluženosti má proto souhrnně pozitivní vliv na hodnotu ROE pouze tehdy, jestliže podnik dokáže každou další korunu dluhu zhodnotit více než je úroková sazba dluhu. Za příznivou se považuje jakákoli relace vlastního a cizího kapitálu, při níž rentabilita celkového kapitálu před úhradou úroků a daní přesahuje úrokovou míru z cizího kapitálu.

## 2.3 VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ, VÝNOSY, NÁKLADY

Výnosy, náklady a především výsledek hospodaření patří k nejdůležitějším charakteristikám hospodaření každého podniku.

### 2.3.1 VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ

Rozdíl mezi výnosy a náklady tvoří výsledek hospodaření podniku: převyšují-li výnosy náklady, jde o zisk, převyšují-li náklady výnosy, jde o ztrátu. Rozdíl mezi provozními výnosy a provozními náklady tvoří provozní výsledek hospodaření (zisk nebo ztrátu), rozdíl mezi finančními výnosy a finančními náklady je označován jako finanční výsledek hospodaření, který spolu s provozním výsledkem tvoří výsledek hospodaření za běžnou činnost. Rozdíl mezi mimořádnými výnosy a mimořádnými náklady (těmi jsou např. manka a škody) tvoří mimořádný výsledek hospodaření. Odečteme-li od celkového výsledku hospodaření (zisku před zdaněním) daně z příjmů, dostaneme výsledek hospodaření (roční zisk nebo ztrátu) po zdanění. Přehled o výnosech, nákladech a výsledku hospodaření podniku podává výkaz zisku a ztráty, stručně zvaný výsledovka (Synek, 2003).

Dle Valacha (1999) zisk podniku, zejména ve svém relativním vyjádření v poměru k vloženému kapitálu, je jedním z nejdůležitějších měřítek úspěšnosti podnikání, jeho efektivnosti: výrazně ovlivňuje tržní hodnotu firmy, která je v moderní finanční teorii chápána jako hlavní cíl finančního řízení podniku.

Král (2006) uvádí, že v zisku se odrážejí veškeré faktory úspěšného podnikání. Jeho výše bezprostředně navazuje na zvýšení hodnoty podniku za dané období a schopnost a míru jeho rozšířené reprodukce. Tyto funkce zisku označované jako kritériální a reprodukční jsou v podmínkách tržní ekonomiky nejdůležitější. Kromě nich jsou však podstatné i jeho funkce distribuční a stimulační. Distribuční funkce vyjadřuje a zobrazuje zisk jako zdroj distribuce (rozdělení) zejména ve vztahu k vlastníkům a daňovým povinnostem. Stimulační funkce souvisí s využitím zisku jako nástroje zainteresovanosti pracovníků podniku na souhrnných hodnotových výsledcích.

### 2.3.2 VÝNOSY

Dle Synka (2003) jsou výnosy podniku peněžní částky, které podnik „získal“ z veškerých svých činností za určité účetní období (měsíc, rok) bez ohledu na to zda v tomto

období došlo k jejich inkasu.

Výnosy podniku tvoří:

- provozní výnosy získané v provozně-hospodářské činnosti podniku (tržby za prodej),
- finanční výnosy získané z finančních investic, cenných papírů, vkladů a účastí,
- mimořádné výnosy získané mimořádně, např. prodejem odepsaných strojů.

Synek (2003) dále uvádí, že hlavními výnosy výrobního podniku jsou tržby za prodej vlastních výrobků a služeb. Tržby jsou peněžní částkou, kterou podnik získal prodejem výrobků, zboží a služeb v daném účetním období (měsíci, roku). Jsou rozhodující složkou výnosů a hlavním finančním zdrojem podniku, který slouží k úhradě jeho nákladů a daní, výplatě dividend a jeho rozšířené reprodukci. Rozhodující jsou tržby za výrobky resp. poskytnuté služby; ty jsou ovlivněny fyzickým objemem výroby (prodeje), cenami jednotlivých výrobků, sortimentní strukturou prodeje, způsobem fakturace a dobou úhrady faktur a jinými činiteli (např. při exportu kursem měny).

Výnosy jsou zvýšením ekonomického prospěchu během účetního období, a to jednak ve formě zvýšení aktiv, jednak ve formě určitých případů snížení závazků.

Definice výnosů zobrazených ve výsledovce zahrnuje jak tržby a ostatní výnosy z hlavních i vedlejších (a tudíž z hlediska podniku obvyklých, pokračujících) provozních a finančních transakcí, tak i výnosy okrajové (periferní), nahodilé či neobvyklé, jež mohou vyplývat jak z běžné činnosti, tak z mimořádných okolností. Výnosy pocházející z hlavních výdělečných činností podniku vyplývají zejména z prodeje vlastních výrobků a služeb, z prodeje zboží, z úroků a dividend či z autorských honorářů. Podnik ale může mít výnosy i z prodeje cenných papírů, z pronájmu aktiva apod. Příkladem okrajových výnosů jsou „nerealizovatelné zisky“ pocházející z přecenění drženého aktiva, jako příklad výnosů z mimořádné činnosti lze uvést úhradu od pojišťovny v důsledku živelné pohromy.

Výnosy pocházejí z hlavních výdělečných činností podniku a jsou spojovány s mnoha různými jmény: prodej, tržby, přijaté poplatky, úroky aj. Jestliže je určitá transakce představující prodej uznána jako výnos, pak proběhnou odpovídající změny i ve skladě aktiv: firma obdrží od zákazníka buď peníze, nebo příslib peněz. Prodej tedy ovlivní jak výsledovku (výnosy), tak rozvahu (strukturu aktiv) (Kovanicová, 2003).

### 2.3.3 NÁKLADY

Na úvod je nutné uvést, že při vynakládání prostředků musíme rozlišovat dva pojmy: výdaje a náklady. Podnik při své činnosti spotřebovává nejrůznější výrobní činitele. Tuto spotřebu vyjádřenou v peněžních jednotkách nazýváme náklady. Náklady se v účetní evidenci vždy vztahují k určitým výkonům. Naopak výdaj v účetnictví znamená úbytek hospodářských prostředků. Výdaj tedy neznamená náklad.

Dle Fibírové (2007), jsou náklady vymezeny jako snížení ekonomického prospěchu, k němuž došlo v účetním období, které se projevilo úbytkem nebo snížením užitečnosti aktiv nebo zvýšením závazků a které vedlo ke snížení vlastního kapitálu jiným způsobem, než jsou přiděly z vlastního kapitálu vlastníkům. Pro jejich vyjádření, buď ve výkazech, nebo v příloze, jsou určující odhad jistoty jejich vzniku a spolehlivosti ocenění.

Synek (2003) tvrdí, že v podstatě rozlišujeme dvojí pojetí nákladů: jedno ve finančním účetnictví, které je určené pro externí uživatele, druhé ve vnitropodnikovém (manažerském) účetnictví, kterého využívají manažeři. Ekonomická teorie definuje náklady podniku jako peněžně oceněnou spotřebu výrobních faktorů včetně veřejných výdajů, která je vyvolána tvorbou podnikových výnosů. Účetní pojetí nákladů tuto obecnou definici zhruba odráží: účetními náklady je spotřeba hodnot (snížení hodnot) v daném období zachycená ve finančním účetnictví. Náklady je nutné odlišit od peněžních výdajů, které představují úbytek peněžních fondů podniku (stavu hotovostí, peněž na účtech v bance) bez ohledu na účel jejich použití. Např. nákup stroje je peněžním výdajem, ale není nákladem, náklady jsou až odpisy, kterými cenu stroje převádíme do nákladů; odpisy však nejsou peněžním výdajem.

Dle Krále (2006), ekonomické pojetí nákladů vychází z požadavku zajistit odpovídající informace nejen pro řízení reálně probíhajících procesů, ale také pro potřeby rozhodování za účelem výběru optimálních budoucích alternativ. S výběrem alternativ souvisí pak obecné ekonomické chápání nákladů jako maxima hodnoty, které lze vyprodukovat prostřednictvím zvolené alternativy.

Fibírová (2007) definuje náklad v nákladovém účetnictví konkrétně jako hodnotově vyjádřené účelné vynaložení ekonomických zdrojů, které účelově souvisí s uskutečňováním předmětu činnosti podniku. Toto vymezení nákladů zdůrazňuje potřebu zajistit hospodárnost vynaložených nákladů, nikoliv pouze potřebu jejich následného zobrazení v jejich skutečně vynaložené výši. Takto vymezené náklady mají dva podstatné rysy:

- účelnost, která vyjadřuje obecnou podmínku, že vynaložení ekonomických zdrojů je racionální a přiměřené výsledku činnosti
- účelový charakter, který vyjadřuje skutečnost, že smyslem vynaložení ekonomických zdrojů je jejich zhodnocení, k němuž může dojít při vytvoření jakékoliv složky aktiv podniku, která přinesla či přinese větší ekonomický prospěch, než kolik činila výše zdrojů, jež na ni byly vynaloženy.

### 2.3.3.1 EVIDENCE NÁKLADŮ

Evidenci nákladů v podniku zabezpečuje účetnictví podniku. To se obvykle člení na finanční účetnictví, nákladové účetnictví a manažerské účetnictví. Finanční účetnictví sleduje informace z podniku jako celek a je určeno především pro externí uživatele (např. daňové orgány, banky); je upravováno závaznými normami. Eviduje aktiva podniku, jeho jmění, dluhy podniku, výnosy, náklady a výsledek hospodaření. Jeho vyústěním jsou dva hlavní výkazy podniku – rozvaha a účet zisku a ztráty (výsledovka). Z finančního účetnictví vychází daňové účetnictví, které podle daňových předpisů třídí veškeré náklady na daňově uznatelné a náklady, které jsou považovány za rozdělení zisku a do základu daně z příjmu se nezahrnují.

Nákladové (provozní) účetnictví tvoří soustava analytických účtů, na kterých se nemusí účtovat podvojně a které slouží především vnitropodnikovému řízení. Je úzce spojeno s kalkulacemi, rozpočty, hmotnou stránkou hospodářských procesů, kontrolní činností atd. Je zaměřeno buď na výkony, nebo na střediska, v poslední době i na procesy.

Manažerské účetnictví slouží bezprostředně pro efektivní řízení podniku a jeho vnitropodnikových útvarů. Jeho předmětem jsou nejen náklady, ale i výnosy, někdy i cash flow. Zajišťuje soustavnou kontrolu a poskytuje podklady pro manažerské rozhodování. Je součástí manažerského informačního systému, který sám je součástí celkového informačního podniku (Synek, 2003).

### 2.3.3.2 ČLENĚNÍ NÁKLADŮ

Král (2006) tvrdí, že předpokladem účinného řízení nákladů je jejich podrobnější rozčlenění do stejnorodých skupin. Existuje přirozeně mnoho způsobů, jak toto rozčlenění provést. Je však třeba si uvědomit, že členění jakýchkoli jevů musí být vyvoláno účelovou potřebou – vzhledem k řešení určitých otázek rozhodnutí.

## **Druhové členění nákladů**

Druhové členění nákladů vychází z výrobních faktorů – práce (osobní náklady), hmotný investiční majetek (odpisy), materiál (spotřeba materiálu a energie aj.) V praxi je druhové třídění podrobnější, jak o tom svědčí výkaz zisků a ztrát (výsledovka). Výsledovka kombinuje dvojí třídění nákladů – podle oblasti činnosti (provozní, finanční a mimořádné náklady) a podle nákladových druhů.

Za základní nákladové druhy můžeme považovat tyto položky:

- spotřeba materiálu, energie a externích služeb,
- osobní náklady (mzdy, platy, provize, náklady na sociální zabezpečení, sociální náklady),
- odpisy hmotného i nehmotného dlouhodobého majetku,
- finanční náklady (nákladové úroky aj.) (Synek, 2000).

Druhotné náklady vznikají spotřebou vnitropodnikových výkonů (např. výroba elektrické energie pro vlastní spotřebu, výroba náradí), jsou to interní náklady, které mají komplexní charakter (dají se rozložit na původní nákladové druhy). Projevují se až při zúčtování nákladů podle středisek (Král, 2006).

Při vhodném analytickém členění základních nákladových druhů lze získat podrobnější informace nejen o tom, co je spotřebováno (jaký konkrétní zdroj - např. konkrétní druh materiálu), ale i od koho (od jakého dodavatele) a kdy. Druhové členění nákladů je proto velmi důležité pro zajištění proporcí, stability a rovnováhy mezi potřebou zdrojů podniku a jejich zabezpečením od externích partnerů (dodavatelů, zaměstnanců). Řízení souladu okamžiku dodání příslušného zdroje a jeho spotřeby je jedním z nejdůležitějších úkolů pro optimalizaci pracovního kapitálu a dosažení efektivního řízení peněžních toků (Fibířová, 2007).

## **Účelové členění nákladů**

Účelové členění nákladů, dle Fibířové (2007), sleduje vynaložené náklady v úzkém spojení s příčinnými souvislostmi vzniku nákladů, s úzkou vazbou k vlastnímu procesu tvorby výkonů, tedy s věcnými a technickoekonomickými vztahy uvnitř podniku, ve vztahu ke konkrétním útvarům, výkonům a činnostem. Účelové členění nákladů lze sledovat na rozdílné úrovni a podrobnosti.

## **Náklady technologické a náklady na obsluhu a řízení**

Z hlediska řízení hospodárnosti, Král (2006), rozčleňuje tyto náklady podle jejich základního vztahu k činnosti či aktivitě do dvou základních skupin:

- do skupiny nákladů bezprostředně vyvolaných „technologí“ dané činnosti, aktivity nebo operace; tyto náklady se nazývají náklady technologické a jejich nejjednodušším příkladem může být spotřeba papíru určité kvality v hlavní tiskařské výrobě na konkrétní titul, nebo
- do skupiny nákladů, které byly vynaloženy za účelem vytvoření, zajištění a udržení podmínek racionálního průběhu dané činnosti (aktivity, operace); tyto náklady se nazývají náklady na obsluhu a řízení příslušné činnosti; jejich příkladem může být plat mistra.

## **Náklady jednicové a režijní**

Členění nákladů na jednicové a režijní navazuje na členění nákladů na technologické a na obsluhu a řízení, je jejich podrobnějším členěním. Zatímco náklady na obsluhu a řízení jsou vždy režijní, náklady technologické zahrnují jak jednicové, tak i režijní náklady.

Jednicové náklady jsou částí technologických nákladů, které jsou příčinně vyvolány vytvořením každé konkrétně definované jednotky výkonu. Na základě rozpoznání příčinné souvislosti vzniku výkonu a jeho jednicových nákladů je možné stanovit nákladový úkol jednicových nákladů pomocí norem spotřeby ekonomických zdrojů (spotřeby materiálu, práce energie, služeb) a ocenění této naturální spotřeby.

Režijní náklady jsou náklady, u kterých není možné vyjádřit jejich bezprostřední vztah ke konkrétní jednotce výkonu jako nositeli nákladů, jsou to naopak společné náklady druhu výkonu, skupiny výkonů, útvarů atd. (Fibírová, 2007).

## **Náklady podle závislosti na změnách objemu výroby**

V závislosti na změnách objemu výroby se část celkových nákladů mění; nazýváme ji variabilní náklady. Mohou se vyvíjet buď stejně rychle jako objem výroby – pak jde o proporcionální náklady, rychleji než objem výroby – pak jde o nadproporcionální (progresivní) náklady, nebo pomaleji než objem výroby – a pak jde o podproporcionální (degresivní) náklady. Zjistíme-li v praxi, že se náklady vyvíjejí nadproporcionálně, musíme udělat taková opatření, abychom tento nepříznivý vývoj změnili. Do variabilních nákladů patří jednicové náklady a část režijních nákladů. Při manažerských výpočtech obvykle předpokládáme, že se náklady vyvíjejí lineárně (proporcionálně).



Druhá část nákladů je na změnách objemu výroby nezávislá, nemění se; nazýváme je fixní (pevné, neměnné) náklady. Tyto náklady jsou vyvolány nutností zabezpečit chod (provozní pohotovost, výrobní kapacitu) podniku jako celku. Někdy jsou nazývány náklady pohotovostní nebo kapacitní. Jejich neměnnost je však relativní – i fixní náklady se mění např. při změnách výrobní kapacity nebo při rozsáhlé změně výrobního programu; nemění se však plynule, ale najednou, skokem. Dělení nákladů na fixní a variabilní má proto své opodstatnění pouze v krátkém období, neboť v delším časovém období se mění i náklady fixní. Do fixních nákladů patří velká část režii, např. odpisy, mzdy správních a technickohospodářských pracovníků, nájemné, úroky z půjček, leasingové poplatky, náklady na počítačové vybavení, náklady na školení a vzdělání pracovníků aj. (Synek, 2003).

### 2.3.3.3 KALKULACE NÁKLADŮ

K řízení nákladů je nezbytné sledování i z hlediska věcného, tj. podle výkonů (výrobků a služeb). To je úkolem kalkulací vlastních nákladů. Jejich význam je mnohostranný: v podniku slouží ke stanovení vnitropodnikových cen výkonů, k sestavování rozpočtů, ke kontrole a rozboru hospodárnosti výroby a rentabilit výkonů, k limitování nákladů apod.

Kalkulace nákladů je písemný přehled jednotlivých složek nákladů a jejich úhrn na kalkulační jednici. Kalkulační jednice je určitý výkon (výrobek, polotovar, práce nebo služba) vymezený měřicí jednotkou, např. jednotkou množství (kusy), hmotnosti (kg), délky (m), času (h) apod. Mohou to být výkony odbytové, prodávané mimo podnik, nebo vnitropodnikové, předávané uvnitř podniku.

Jednotlivé složky nákladů se vyčíslují v kalkulačních položkách. Doporučené kalkulační položky obsahuje všeobecný kalkulační vzorec, který – když není závazný a jeho struktura je věcí podnikatelského subjektu - je používán většinou podniků v České republice. Má tyto položky:

1. Přímý (jednicový) materiál
2. Přímé (jednicové) mzdy
3. Ostatní přímé (jednicové) náklady
4. Výrobní (provozní) režie
  - Vlastní náklady výroby (položky 1 až 4)
5. Správní režie
  - Vlastní náklady výkonu (položky 1 až 5)
6. Odbytové náklady

Úplné vlastní náklady výkonu (položky 1 až 6)

7. Zisk (ztráta)

Cena výkonu (prodejní cena)

Uvedený vzorec je vlastně kalkulací ceny, tj. cenovou kalkulací, kdy cena vzniká podle principu „náklady + zisk = cena“. Jde o tzv. nákladovou cenu. Ta se používá v případě, kdy cenu neurčí přímo trh. Zisk připočtený k nákladům je stanoven tak, aby byla zajištěna požadovaná výnosnost kapitálu. Cenová kalkulace slouží především jako podklad pro jednání s odběrateli. Naproti tomu kalkulace nákladů je interní informací, není přístupná veřejnosti a slouží jako nástroj vnitropodnikového řízení (k ocenění vnitropodnikových výkonů, k řízení a kontrole nákladů apod.).

V kalkulačním vzorci jsou dvě skupiny nákladů – náklady přímé a režijní.

Přímé náklady se přímo přiřazují jednotlivým druhům výrobků bez jejich předchozího soustředování podle místa vzniku. Do položky přímý materiál patří zejména suroviny, základní materiál, polotovary, pohonné hmoty, pomocný a ostatní materiál, výrobní obaly. Do položky přímé mzdy zpravidla patří základní mzdy (úkolové, časové, apod.), příplatky a doplatky ke mzdě a prémie a odměny výrobních dělníků přímo souvisící s kalkulovanými výkony. Do položky ostatní přímé náklady se zpravidla zahrnuje technologické palivo a energie, odpisy, opravy a udržování, příspěvky na sociální zabezpečení, ztráty ze zmetků a vadné výrobky aj.

Režijní náklady (režie, někdy též nepřímé náklady) jsou náklady společně vynakládané na celé kalkulované množství výrobků, více druhů výrobků nebo zajištění chodu celého podniku, které není možné stanovit na kalkulační jednici přímo, nebo jejich přímé určení by bylo nevhodné. Na jednotlivé výrobky se režijní náklady zúčtují nepřímo prostřednictvím přírážek podle určitých klíčů. Výrobní režie zahrnuje nákladové položky souvisící s řízením a obsluhou výroby, které nelze stanovit přímo na kalkulační jednici. Patří sem především režijní mzdy, opotřebení nástrojů, odpisy hmotného dlouhodobého majetku, spotřeba energie, režijní materiál. Do položky správní režie patří nákladové položky souvisící s řízením podniku, závodu nebo obdobného organizačního útvaru jako celku; příkladem jsou odpisy správních budov, platy řídicích pracovníků, poštovné a telefonní poplatky, pojištění aj. Do odbytových nákladů patří náklady spojené s odbytovou činností, jako jsou náklady na skladování, propagaci, prodej a expedici výrobku (Synek, 2003).

Synek (1997) dále rozlišuje kalkulace dle doby, kdy se sestavují na kalkulaci předběžnou a kalkulaci výslednou. Předběžná kalkulace se sestavuje před zahájením výroby

a slouží tak k plánování nákladů. Výsledná kalkulace se sestavuje po skončení výroby a odráží skutečný stav, kterého bylo dosaženo. Posláním předběžné kalkulace je vytvářet tlak na snižování nákladů. Používá se ve dvou základních formách a to jako normová nebo propočtová kalkulace. Normová kalkulace se opírá o konkrétní normy, zatímco propočtová kalkulace se využívá tam, kde normy neexistují nebo nejsou stanoveny – např. u nových výrobků. Podle druhu použitých norem se normové kalkulace sestavují jako kalkulace plánové a kalkulace operativní.

Z hlediska struktury jsou kalkulace, dle Synka (2003), rozlišeny na postupnou a předběžnou. To má význam ve stupňovité výrobě, ve které se polotovary vlastní výroby předcházejících fází spotřebovávají ve výrobě následujících fází. Postupná kalkulace obsahuje položku „polotovary vlastní výroby“, ve které se uvádějí vlastní náklady na výrobu polotovarů předcházejících stupňů. Průběžná kalkulace neobsahuje položku „polotovary vlastní výroby“ a vlastní náklady na tyto polotovary se uvádějí v členění podle položek kalkulačního vzorce.

### 3 METODIKA PRÁCE

Ve výrobním podniku bude provedena analýza nákladovosti, zpeněžování a rentability. Vlastní analýza je rozdělena do dvou částí. V první části je provedena analýza rentability hospodaření podniku. V části druhé je pak proveden rozbor hlavních produktů, které se podílí přibližně 70-ti % na celkové produkci firmy. Podklady pro analýzy budou získány z kalkulací nákladů a z účetních výkazů podniku.

V první části analýzy je proveden rozbor nákladů a výnosů a hodnocení výsledku hospodaření. Náklady a výnosy jsou rozděleny na provozní, finanční a mimořádné. Je vyjádřena též struktura nákladů a výnosů. Dále následuje analýza výsledků hospodaření a hodnocení rentability hospodaření podniku, a to pomocí ukazatelů rentability vlastního kapitálu, rentability celkových aktiv, rentability tržeb a rentability nákladů.

Výpočty jsou provedeny podle následujících vztahů:

$$\text{ROE} = \frac{\text{zisk po zdanění}}{\text{vlastní kapitál}} * 100 (\%)$$

$$\text{ROA} = \frac{\text{zisk před zdaněním a úroky}}{\text{celková aktiva}} * 100 (\%)$$

$$\text{ROS} = \frac{\text{zisk před zdaněním a úroky}}{\text{tržby}} * 100 (\%)$$

$$\text{ROC} = \frac{\text{zisk před zdaněním a úroky}}{\text{náklady}} * 100 (\%)$$

Údaje pro zpracování analýzy výsledku hospodaření a rentability budou získány z Výkazu zisku a ztráty a z Rozvahy podniku za období let 2007 až 2011. Z rozvahy budou použity stavové veličiny k 31.12.

Ve druhé části je proveden rozbor nákladovosti, zpeněžování a rentability hlavních produktů za období 2007 až 2011. Zde jsou vyjádřeny vlastní náklady na 1 kus jednotlivých výrobků, vývoj vlastních nákladů ve sledovaných letech a dále i struktura vlastních nákladů.

Na závěr je provedena analýza nákladovosti, zpeněžování a rentability hlavních výrobků podniku a porovnání výrobků mezi sebou. Pro analýzu jsou vybrány tyto výrobky: kryt statoru, vzduchový filtr, koncovka filtru, svařenec a nádoba olejového filtru.

Sledování a analýza vlastních nákladů vybraných komodit je provedena podle kalkulačního vzorce s následným členěním nákladů:

1. Nakoupený materiál
2. Odpadový materiál \*)
3. Výrobky vlastní výroby
4. Ostatní přímý materiál
5. Přímé materiálové náklady celkem
6. Kooperace
7. Mzdové a osobní náklady
8. Režie
9. Náklady celkem

\*) Vzhledem k významnému množství materiálového odpadu, které vzniká při lisování všech výrobků podniku je nutno tuto položku zahrnout do kalkulačního vzorce. Odpadový materiál se odprodává do sběrných surovin a tvoří významnou část tržeb podniku. Prodej tohoto odpadu vede ke snížení nákladů na výrobek, a proto je v kalkulaci odpadový materiál uveden se znaménkem mínus.

Pro zhodnocení zpeněžování výroby je vypočtena průměrná realizační cena a zisk na jednotku produkce. Zisk na jednotku produkce je vypočten jako rozdíl realizační ceny a vlastních nákladů produkce. Pro zhodnocení rentability výroby je použit vzorec míry rentability, který je uveden níže:

$$\text{Míra rentability} = \frac{\text{zisk na jednotku výrobku}}{\text{vlastní náklady na jednotku výrobku}} * 100 (\%)$$

Výsledky ukazatelů nákladovosti, rentability a zpeněžování jsou pro lepší přehlednost uspořádány do tabulek. Na základě získaných hodnot bude provedeno zhodnocení nejdůležitějších faktorů ovlivňující úroveň těchto ukazatelů a jejich vývoj v analyzovaném období.

## 4 CHARAKTERISTIKA VYBRANÉHO PODNIKU

Analýza nákladovosti, zpeněžování a rentability podniku byly v konkrétních podmínkách reálně fungující společnosti. Firma je typickým představitelem firmy pro automobilový průmysl. Tento podnik si nepřál být jmenován, proto nebude v diplomové práci jeho název uváděn.

### 4.1 ZÁKLADNÍ INFORMACE

Společnost vznikla ke dni 19. 10. 1992 zápisem do obchodního rejstříku. Tato společnost je již téměř 30 let dodavatelem obráběných a tvářených kovových dílů pro automobilový průmysl. Firma sídlí na severní Moravě blízko hranice České republiky s Polskem.

Základní kapitál je tvořen vklady společníků, a to ve výši 5 000 000 Kč. Za společnost jedná jednatel nebo zmocněnec v rozsahu stanoveném zvláštní písemnou dohodou. Společnost se skládá ze dvou společníků, přičemž každý společník vlastní 50% podniku. Společníci ručí společně a nerozdílně za závazky společnosti do výše souhrnu nesplacených částí vkladů všech společníků podle stavu zápisu v obchodním rejstříku.

Předmětem podnikání společnosti je zejména:

- obráběčství,
- silniční motorová doprava a sice nákladní vnitrostátní provozovaná vozidla o největší povolené hmotnosti do 3,5 tuny včetně, a dále nákladní mezinárodní provozovaná vozidla o největší povolené hmotnosti do 3,5 tuny včetně,
- výroba, instalace, opravy elektrických strojů a přístrojů, elektronických a telekomunikačních zařízení,
- kovářství, podkovářství,
- výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona,
- zámečnictví, nástrojařství.

Podle klasifikace ekonomických činností (CZ-NACE) můžeme společnost zařadit do následujících skupiny a třídy:

- NACE 29 - Výroba motorových vozidel a jejich motorů – 779,
- NACE 293200 - Výroba ostatních dílů a příslušenství pro motorová vozidla – 351.

## **4.2 HISTORIE SPOLEČNOSTI**

Historie společnosti sahá do padesátých let 20. století, kdy byl na základě rozhodnutí Krajského národního výboru v Olomouci proveden za účelem zprůmyslnění pohraničí převod výroby domovních zvonků, dětských hraček a lisování bakelitu z Olomouce do nového sídla ve výše zmíněné lokalitě. Provoz byl zahájen s počtem čtrnácti pracovníků. K rozvoji provozovny došlo zejména v šedesátých letech 20. století při územní reorganizaci státu a změně sídla Krajského národního výboru z Olomouce do Ostravy. Z důvodu převzetí kooperačních prací byl zvýšen stav pracovníků na osmdesát. Na konci šedesátých let minulého století byla zahájena jednání týkající se odkoupení pozemku bývalého atletického a fotbalového stadionu. Na tomto pozemku se pak začalo s výstavbou nových výrobních hal pro již kapacitně nevyhovující provozovnu. Stavba nového závodu byla ukončena v roce 1970. Současně s dokončením výstavby byla do nových prostor převedena první část výroby pro automobilové závody ŠKODA Mladá Boleslav. Jednalo se o součásti ovládacího zařízení vozů. Stav zaměstnanců se prudce zvýšil na celkový počet 220. Nově postavený objekt byl jedním ze závodů významného okresního podniku.

Na začátku devadesátých let minulého století se po rozpadu okresního podniku stal ze závodu státní podnik. Zakladatelem byl Okresní úřad Šumperk. Pro privatizaci byla v říjnu 1991 vybrána forma veřejné soutěže a tento privatizační projekt byl zpracován s tehdejším zakladatelem. Tak podnik získal nového zakladatele. Společně s vedením podniku a dozorčí radou nový zakladatel požádal o změnu formy privatizace z původní veřejné soutěže na přímý prodej předem určenému zájemci. Byly stanoveny podmínky – zajištění výroby pro minimálně 250 zaměstnanců, dodržení charakteru výroby a zajištění dodržování předepsaných ekologických norem.

Podnik mezitím vypracoval nový privatizační projekt. V něm byly vzaty v úvahu potřeby regionu, zejména potřeba zaměstnanosti této odlehle a od větších měst s možností zaměstnání vzdálené oblasti. Při zajišťování výroby bylo rozhodnuto tak, aby byly vytvořeny pracovní podmínky i pro ženy.

Výrobní program dřívějšího státního podniku, který sestával z výroby dílů pro sériovou výrobu automobilů v a.s. ŠKODA Mladá Boleslav a tradiční výroby drobných elektrotechnických výrobků (zvonků, gongů, transformátorků a jiných výrobků) se stal základem i pro činnost nové společnosti.

Tradice třiceti úspěšných let dodavatele do automobilového průmyslu, dobré jméno společnosti v oblasti jakosti i spolehlivosti dodávek a zkušenosti managementu byly dále rozvinuty při podstatném rozšíření výroby, výrobních ploch, zaměstnanosti i jakosti výroby. V okamžiku privatizace se podnik nacházel v období hospodářského útlumu, měl celkem 141 zaměstnanců a objem výroby přibližně 123 mil. Kč.

### **4.3 SOUČASNOST SPOLEČNOSTI**

V současné době se společnost vyprofilovala jako osvědčený a spolehlivý dodavatel většinou jednotlivých kovových lisovaných a obráběných, technicky náročných dílů s vysokou sériovostí pro zákazníky z automobilového průmyslu. Společnost s více než třicetiletou tradicí dodávek do automobilového průmyslu a systémy jakosti zavedenými a certifikovanými podle všech potřebných standardů je v současné době často poptávána jak tradičními zákazníky, tak i řadou nových potenciálních zákazníků z různých oborů. Obchodní spolupráce s partnery zvučných jmen nutí společnost beze zbytku dodržovat požadavky zákazníků, ať už jde o množství, termíny nebo jakost dodávek. Od založení firmy byl budován systém řízení jakosti odpovídající požadavkům automobilového průmyslu. Kvalita výroby má základ v zavedeném a stále zdokonalovaném integrovaném systému managementu, který je organizován podle normy ISO TS 16949. Systém jakosti je zákazníky hodnocen pravidelnými audity a podnik věnuje rozvoji tohoto systému velké úsilí a finanční prostředky.

Společným cílem společnosti je nejen dodávat jakostní výrobky, ale také při všech činnostech výrobního procesu zvažovat a plnit platné právní požadavky z oblasti ochrany životního prostředí. Výrobky a služby musí nést záruku toho, že je společnost šetrná k prostředí, ve kterém podniká. Certifikaci dle ISO 14 001 provedla společnost SGS. Osobním cílem obou společníků bylo a stále je dosažení trvalé prosperity firmy, upevnění jejího dobrého jména jak díky kvalitě výroby, tak i spolehlivostí vztahů se zákazníky a dodavateli. Strategickým záměrem je trvalé zvyšování hodnoty společnosti. Z tohoto



důvodu dávají společníci přednost maximálnímu reinvestování vytvořeného zisku. Stálým zlepšováním organizace, pracovních podmínek, technologické základny a výchovou pracovníků chce firma vytvářet optimální podmínky pro rozvoj podniku a jeho konkurenceschopnost.

## 5 ANALÝZA HOSPODAŘENÍ VYBRANÉHO PODNIKU

V analýze hospodaření společnosti jsou zhodnoceny výsledky za období let 2007 až 2011. Byl zde proveden rozbor absolutních vstupních dat a analýza vertikální struktury účetních výkazů. Na rozbor absolutních vstupních veličin navazuje vytvoření paralelní a pyramidové soustavy ukazatelů, resp. ukazatelů rentability a zhodnocení vývoje výsledku hospodaření v daném období.

### 5.1 MAJETEK A KAPITÁL PODNIKU

Vývoj celkových aktiv za sledované období je relativně stabilní. Celková hodnota aktiv se za sledované období od roku 2007 do roku 2011 zvýšila, z původních 100 mil. Kč roku 2007 vzrostla na 102 mil. Kč k 31. 12. 2011.

V průběhu analyzovaných let dochází ve vývoji dlouhodobého majetku jeho snižování majetku, z 25 mil. Kč v roce 2007 klesl tento majetek na 21 mil. Kč k 31. 12. 2011. Na tomto snížení se nejvíce podílí pokles dlouhodobého hmotného majetku, který byl způsoben především snížením položky samostatné movité věci a soubory movitých věcí. Toto bylo zapříčiněno zejména postupnou přeměnou výrobního zaměření podniku a s tím souvisejícím vyřazením, odprodejem a likvidací tohoto majetku. Dlouhodobý hmotný majetek poklesl z původních 12 mil. Kč roku 2007 na 10 mil. Kč k 31. 12. 2011. Dále z tohoto trendu vyplývá, že společnost neinvestuje do rozšiřování dlouhodobého hmotného majetku, a že zřejmě provádí pouze obnovovací investice. Další pokles byl pak způsoben snižováním dlouhodobého finančního majetku. Nehmotný dlouhodobý majetek vývoj aktiv příliš neovlivňuje.

Největší podíl na vývoji celkových aktiv má oběžný majetek. Oběžná aktiva se za analyzované období výrazně zvýšila ze 74,7 mil. Kč roku 2007 na 80,9 mil. Kč k 31. 12. 2011. Příčinou růstu bylo rostoucí množství krátkodobých pohledávek, ze 41 mil. Kč v roce 2007 vzrostly na 49,6 mil. Kč k 31. 12. 2011. Růst krátkodobých pohledávek při téměř nezměněné výši obrátu naznačuje horší platební morálku odběratelů či nastavení mírnějších platebních podmínek pro zákazníky. Tento trend nemusí být vůbec pozitivní, jelikož podniku hrozí druhotná platební neschopnost. Zásoby a finanční majetek mají naopak klesající tendenci. Společnost nezaznamenala žádné dlouhodobé pohledávky.

Tabulka 1: Majetek podniku (v Kč)

Ukazatel	2007	2008	2009	2010	2011
AKTIVA CELKEM	100 271 814	99 940 194	103 104 903	98 334 786	102 464 057
Dlouhodobý majetek	25 365 039	24 543 508	25 097 310	20 621 789	21 297 899
Dlouhodobý nehmotný majetek	346 122	224 356	106 897	458 322	306 498
Dlouhodobý hmotný majetek	12 485 075	11 523 511	11 510 849	9 824 473	10 070 036
Dlouhodobý finanční majetek	12 533 842	12 795 641	13 479 564	10 338 994	10 921 365
Oběžná aktiva	74 700 896	75 162 178	77 796 904	77 522 532	80 962 380
Zásoby	33 118 405	33 587 785	33 998 955	31 513 911	31 055 267
Dlouhodobé pohledávky	0	0	0	0	0
Krátkodobé pohledávky	41 084 929	41 047 995	43 266 240	45 704 052	49 606 902
Finanční majetek	497 562	526 398	531 709	304 569	300 211
Časové rozlišení	205 879	234 508	210 689	190 465	203 778

Vlastní kapitál společnosti v období 2007 až 2011 postupně rostl ze 45,5 mil. Kč na 70 mil. Kč.

Výsledek hospodaření běžného účetního období v jednotlivých letech sledovaného období značně kolísal. V roce 2010 dosahoval výsledek hospodaření nejnižších hodnot, a to ve výši 2,9 mil. Kč, nejvyšší hodnoty 11,6 mil. Kč je dosaženo v předešlém roce (2009). Úroveň cizích zdrojů má klesající tendenci, z 54,7 mil. Kč v roce 2007 klesly na 32 mil. Kč roku 2011.

Tabulka 2: Kapitál podniku (v Kč)

Ukazatel	2007	2008	2009	2010	2011
Pasiva celkem	100 271 814	99 940 194	103 104 903	98 334 786	102 464 057
Vlastní kapitál	45 517 408	48 880 079	61 047 815	63 001 951	70 393 177
Základní kapitál	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Kapitálové fondy	8 561 432	8 763 216	9 248 164	8 204 106	8 306 297
Rezervní fond, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	268 132	268 132	268 132	268 132	268 132
Výsledek hospodaření minulých let	28 541 361	36 687 744	39 848 631	51 531 419	54 529 613
Výsledek hospodaření běžného účetního období	8 146 383	3 160 887	11 682 788	2 998 194	7 289 035
Cizí zdroje	54 754 406	51 060 115	42 057 088	35 332 835	32 070 880
Rezervy	9 561 234	10 812 127	8 453 658	4 855 817	0
Dlouhodobé závazky	4 231 574	2 369 152	2 059 467	1 746 329	1 435 797
Krátkodobé závazky	32 400 272	28 466 298	24 022 533	21 709 321	24 139 846
Bankovní úvěry a výpomoci	8 561 326	9 412 538	7 521 430	7 021 368	6 495 237
Časové rozlišení	0	0	0	0	0

Klesající trend cizích zdrojů je zapříčiněn z velké části poklesem rezerv a krátkodobých závazů. Rezervy poklesly ve sledovaném období z 9,6 mil. Kč v roce 2007 na 0 Kč v roce 2011. Tento pokles byl zapříčiněn s největší pravděpodobností změnou legislativy. Dle Zákona o rezervách pro zjištění základu daně z příjmů z roku 2010 musí společnost k vytvořeným rezervám vázat finanční prostředky, což pro analyzovaný podnik nebylo výhodné. Proto se společnost rozhodla rezervy během roku 2010 rozpustit. Dále je z uvedených údajů patrné, že došlo k významnému poklesu dlouhodobých a krátkodobých závazků. Tento trend poukazuje na snižování zadluženosti podniku, což je pozitivním signálem zejména pro věřitele.

## 5.2 VERTIKÁLNÍ ANALÝZA ROZVAHY

V tabulce 3 je uveden podíl jednotlivých položek aktiv na bilanční sumě. Dlouhodobý majetek se pohybuje v rozmezí 20 % (2011) až 25 % (2007). Převažuje dlouhodobý finanční majetek, který se pohybuje v intervalu 10,51 % (2010) až 13,07 % (2009). Podíl dlouhodobého hmotného majetku byl nejvyšší ve výchozím roce hodnoceného období (12,45 %), dále se postupně snižoval až na 9,83 %.

Největší podíl na struktuře aktiv mají krátkodobé pohledávky, které se pohybují v rozmezí od 40,97 % (2007) do 48,41 % (2011) a zásoby, kde podíl kolísá mezi 30,31 % až 33,61 %. Podíl zásob na aktivech má klesající tendenci kromě roku 2008. Krátkodobý finanční majetek společnosti představuje dlouhodobě 0,29 % až 0,53 % aktiv celkem.

Tabulka 3: Struktura majetku podniku (v %)

Ukazatel	2007	2008	2009	2010	2011
AKTIVA CELKEM	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Dlouhodobý majetek	25,30	24,56	24,34	20,97	20,79
Dlouhodobý nehmotný majetek	0,35	0,22	0,10	0,47	0,30
Dlouhodobý hmotný majetek	12,45	11,53	11,16	9,99	9,83
Dlouhodobý finanční majetek	12,50	12,80	13,07	10,51	10,66
Oběžná aktiva	74,50	75,21	75,45	78,84	79,02
Zásoby	33,03	33,61	32,98	32,05	30,31
Dlouhodobé pohledávky	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Krátkodobé pohledávky	40,97	41,07	41,96	46,48	48,41
Finanční majetek	0,50	0,53	0,52	0,31	0,29
Časové rozlišení	0,21	0,23	0,20	0,19	0,20

V kapitálové struktuře v letech 2007 a 2008 převažují cizí zdroje, od roku 2009 do roku 2011 převažují zdroje vlastní. Vlastní kapitál se dlouhodobě podílí na celkových pasivech a pohybuje se od 45,39 % do 68,70 %. Ve struktuře vlastního kapitálu převažuje položka výsledku hospodaření minulých let, která se podílí na financování celkového majetku 28,46 % až 53,22 % s rostoucím trendem v průběhu sledovaných let. Tento trend je pozitivní z toho důvodu, že společnost financuje svou činnost z vykázaného zisku a snižuje tak svou závislost na cizích zdrojích financování.

Podíl cizích zdrojů se pohybuje v intervalu od 31,30 % (2011) do 54,61 % (2007), po dobu analyzovaného období má klesající trend. Ve financování cizími zdroji převažují především krátkodobé závazky a rezervy. Krátkodobé závazky mají klesající trend, hodnoty se pohybují od 32,31 % (2007) do 22 % (2010).

Tabulka 4: Struktura kapitálu podniku (v %)

Rok	2007	2008	2009	2010	2011
Pasiva celkem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Vlastní kapitál	45,39	48,91	59,21	64,07	68,70
Základní kapitál	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
Kapitálové fondy	8,54	8,77	8,97	8,34	8,11
Rezervní fond, nedělitelný fond	0,27	0,27	0,26	0,27	0,26
Výsledek hospodaření minulých let	28,46	36,71	38,65	52,40	53,22
Výsledek hospodaření běžného účetního období	8,12	3,16	11,33	3,05	7,11
Cizí zdroje	54,61	51,09	40,79	35,93	31,30
Rezervy	9,54	10,82	8,20	4,94	0,00
Dlouhodobé závazky	4,22	2,37	2,00	1,78	1,40
Krátkodobé závazky	32,31	28,48	23,30	22,08	23,56
Bankovní úvěry a výpomoci	8,54	9,42	7,29	7,14	6,34
Časové rozlišení	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

## 5.3 VÝNOSY, NÁKLADY A VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ

V následující tabulce 5 jsou uvedeny hodnoty výnosů a nákladů z veškeré činnosti podniku.

Tabulka 5: Náklady a výnosy podniku (v Kč)

Ukazatel	2007	2008	2009	2010	2011
Náklady celkem	253 367 635	261 355 337	278 561 880	267 636 029	273 418 353
Provozní náklady	249 222 486	257 571 411	274 846 612	263 590 947	269 117 981
Finanční náklady	4 145 149	3 783 926	3 715 268	4 045 082	4 300 372
Mimořádné náklady	0	0	0	0	0
Výnosy celkem	263 005 289	265 094 932	292 383 318	271 183 073	282 041 718
Provozní výnosy	260 295 689	262 744 221	288 566 431	268 725 766	278 980 228
Finanční výnosy	2 709 600	2 350 711	3 816 887	2 457 307	3 061 490
Mimořádné výnosy	0	0	0	0	0

V celém sledovaném období byly výnosy vyšší než náklady. Z tabulky je zřejmá stoupající tendence výnosů a nákladů. V roce 2009 dosáhly obě položky nejvyšších hodnot za sledované období. Největší podíl zde zaujímají provozní náklady a provozní výnosy. Tato struktura nákladů a výnosů je zcela charakteristická pro podniky, v jejichž předmětu podnikání převažuje výrobní činnost.

### 5.3.1 PROVOZNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ

Výkony společnosti jsou tvořeny tržbami za prodej vlastních výrobků a služeb, změnou stavu zásob vlastní výroby a aktivací vnitropodnikových výkonů. Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb a vnitropodniková aktivace vykazují během sledovaného období rostoucí trend, až do roku 2010, kdy nastal mírný pokles. Změna stavu zásob má klesající tendenci, avšak s výraznými výkyvy v jednotlivých letech.

Tabulka 6: Provozní výnosy, náklady a výsledek hospodaření (v Kč)

Ukazatel	2007	2008	2009	2010	2011
Tržby za prodej zboží	2 351 641	2 158 445	2 458 791	1 895 652	2 206 847
Náklady vynaložené na prodané zboží	1 986 456	1 794 322	2 027 563	1 498 625	1 897 541
Výkony	241 050 727	241 933 005	266 341 864	249 118 694	257 803 475
Tržby za prodej vlastních výrobků	238 652 132	241 487 669	265 499 212	249 897 663	257 654 132
Výkonová spotřeba	207 688 316	208 897 546	225 569 874	216 734 475	222 539 691
Přidaná hodnota	33 727 596	33 399 582	41 203 218	32 781 246	35 573 090
Osobní náklady	42 597 113	43 012 871	46 241 157	45 684 113	46 528 115
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	16 234 110	17 326 877	18 642 210	16 855 209	18 053 669
Provozní výsledek hospodaření	11 073 203	5 172 810	13 719 819	5 134 819	9 862 247

Z údajů tabulky 6 lze vyčíst, že tržby za prodej zboží ve společnosti jsou víceméně stabilní. Nejvýznamnější položkou jsou však tržby za prodej vlastních výrobků. Úroveň přidané hodnoty ve společnosti má kolísavou tendenci, pohybuje se mezi 32,7 mil. Kč v roce 2010 až 41 mil. Kč (2009). Na provozním výsledku hospodaření se významněji podílejí i tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu, které jsou ve sledovaném období poměrně stabilní. Tyto tržby jsou z největší části způsobeny prodejem odpadového materiálu vzniklého při výrobě, zejména při lisování. V automobilovém průmyslu, jímž se firma zabývá, totiž vzniká při lisování výrobků poměrně významné množství odpadového materiálu, který je následně odprodáván do kovošrotu.

Výkonová spotřeba kopíruje rostoucí trend tržeb, podíl výkonové spotřeby na výkonech se dlouhodobě pohybuje v rozmezí 86 % až 93,5 %. V rámci výkonové spotřeby tvoří rozhodující položkou spotřeba materiálu a energie. Tendence společnosti je snižování nákladovosti všech vstupů a činností, avšak výroba je náročná na vstupy, které společnost nemůže příliš ovlivnit.

Tabulka 7: Podíl výkonové spotřeby na výkonech

Ukazatel	2007	2008	2009	2010	2011
Výkony (v Kč)	241 050 727	241 933 005	266 341 864	249 118 694	257 803 475
Výkonová spotřeba (v Kč)	207 688 316	208 897 546	225 569 874	216 734 475	222 539 691
Podíl výkonové spotřeby na výkonech (v %)	86,16	86,66	93,58	89,91	92,32

### 5.3.2 FINANČNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ

Společnost ve sledovaném období vyjma roku 2009 dosahovala záporného finančního výsledku hospodaření, tedy ztráty. Ztráta z finanční činnosti byla zapříčiněna především vlivem úrokového zatížení též ostatních finančních nákladů a výnosů. Ostatní finanční náklady a výnosy vyjadřují v analyzovaném podniku především výnosy a náklady spojené se změnou devizových kurzů. Z uvedených údajů je patrné, že podnik v celém sledovaném období na změnách devizových kurzů prodělával, vyjma roku 2009, kdy hodnota těchto výnosů byla vyšší než hodnota nákladů. V tomto roce společnost vykázala zisk z finanční činnosti. Příčinou kladného výsledku hospodaření byly jednak výnosy z dlouhodobého finančního majetku, nižší nákladové úroky, ale především vyšší ostatní finanční výnosy. Ztráty z operací v cizích měnách se pohybují v rozmezí od -1 238 882 Kč až -1 587 775 Kč.

Tabulka 8: Finanční výnosy, náklady a výsledek hospodaření (v Kč)

Ukazatel	2007	2008	2009	2010	2011
Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	250 000	0	250 000	0	0
Výnosové úroky	3 265	2 195	2 015	1 521	1 623
Nákladové úroky	1 132 561	1 678 453	1 546 321	1 645 208	1 459 207
Ostatní finanční výnosy	2 456 335	2 348 516	3 564 872	2 455 786	3 059 867
Ostatní finanční náklady	3 012 588	2 105 473	2 168 947	2 399 874	2 841 165
Finanční výsledek hospodaření	-1 435 549	-1 433 215	101 619	-1 587 775	-1 238 882

Mimořádný výsledek hospodaření byl po celou dobu analyzovaného období nulový.

### 5.3.3 VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ

V následující tabulce 9 jsou uvedeny údaje podávající souhrnné informace o tvorbě výsledku hospodaření za sledované období.



Tabulka 9: Výsledek hospodaření podniku (v Kč)

Ukazatel	2007	2008	2009	2010	2011
Provozní výsledek hospodaření	11 073 203	5 172 810	13 719 819	5 134 819	9 862 247
Finanční výsledek hospodaření	-1 435 549	-1 433 215	101 619	-1 587 775	-1 238 882
Daň z příjmů za běžnou činnost	1 491 271	578 708	2 138 650	548 850	1 334 330
Výsledek hospodaření za běžnou činnost	8 146 383	3 160 887	11 682 788	2 998 194	7 289 035
Daň z příjmů za mimořádnou činnost	0	0	0	0	0
Mimořádný výsledek hospodaření	0	0	0	0	0
Výsledek hospodaření za účetní období	8 146 383	3 160 887	11 682 788	2 998 194	7 289 035
Výsledek hospodaření před zdaněním	9 637 654	3 739 595	13 821 438	3 547 044	8 623 365

Z údajů tabulky 9 je zřejmé, že společnost dlouhodobě vykazuje kladný výsledek hospodaření, tedy zisk, avšak s výraznými výkyvy v jednotlivých letech. Nejvyššího zisku společnost dosáhla v roce 2009, kdy zisk činil 13,6 mil. Kč, na čemž měla výrazný podíl vysoká přidaná hodnota v tomto roce. To znamená, že nárůst zisku v tomto roce byl zapříčiněn z podstatné části nárůstem tržeb za vlastní výrobky. Výrazný pokles naopak vidíme v roce 2010, kdy výsledek hospodaření klesl na pouhých 3,5 mil Kč. Tento propad byl zapříčiněn poklesem počtu zakázek, s čím souvisel pokles výroby a samozřejmě pokles tržeb za vlastní výrobky.

## 5.4 RENTABILITA HOSPODAŘENÍ PODNIKU

### 5.4.1 RENTABILITA VLASTNÍHO KAPITÁLU

Rentabilita vlastního kapitálu je jedním z klíčových ukazatelů pro společníky a další investory. Tento ukazatel měří, kolik čistého zisku připadá na jednu korunu investovaného kapitálu vlastníkem.

Údaje v tabulce 11 poskytují informaci o rentabilitě vlastního kapitálu (ROE) společnosti za sledované období a porovnává ji s podniky stejného odvětví v oblasti výroby motorových vozidel a jejich motorů. Data pro rok 2010 a 2011 zde nejsou uvedena, neboť nejsou ČSÚ ještě zpracována.

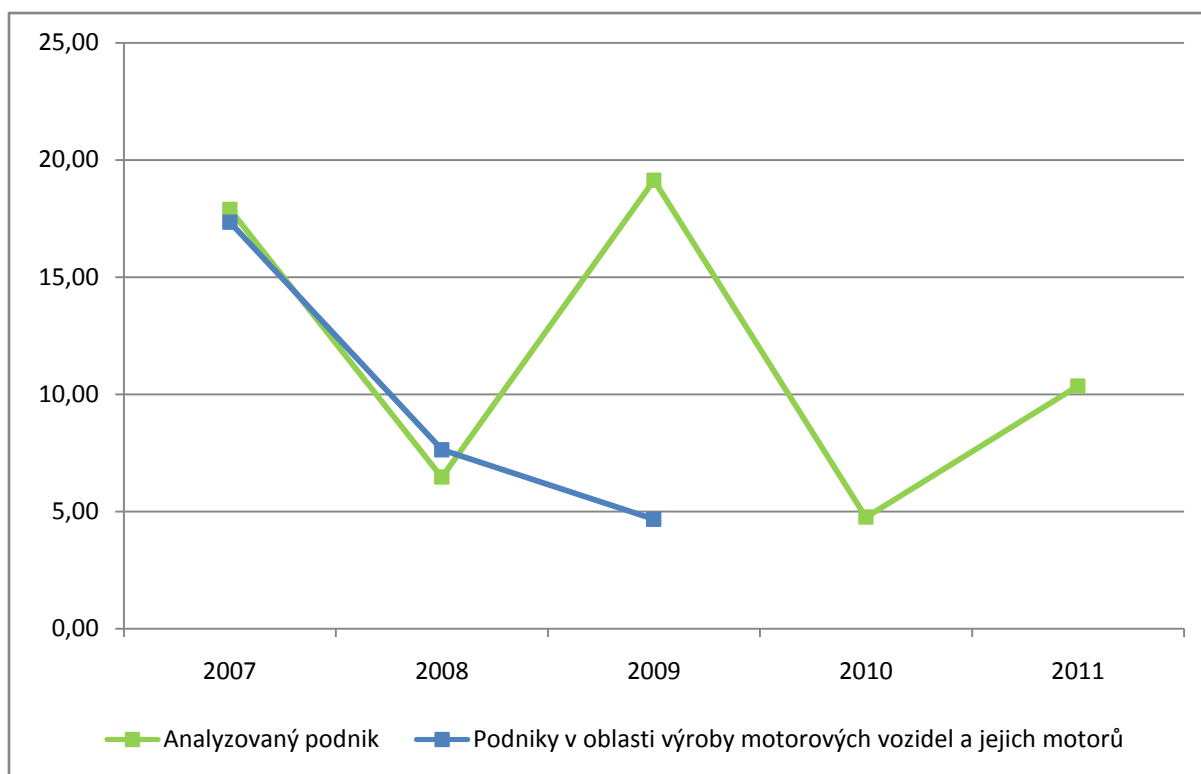
Tabulka 10: Rentabilita vlastního kapitálu (v %)

Rok	2007	2008	2009	2010	2011
Analyzovaný podnik	17,90	6,47	19,14	4,76	10,35
Podniky v oblasti výroby motorových vozidel a jejich motorů	17,35	7,64	4,67	-	-

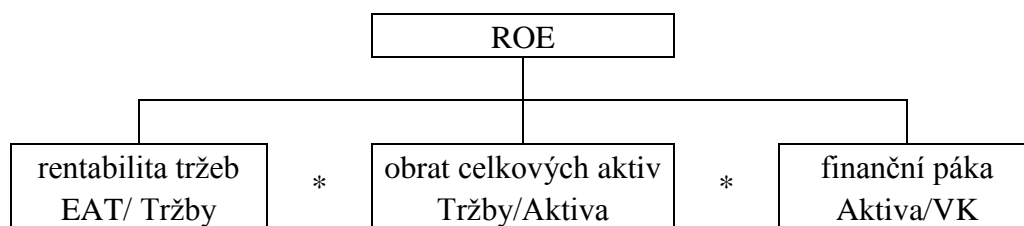
Zdroj: ČSÚ a vlastní výpočty

Následující graf uvádí trend vývoje rentability vlastního kapitálu. Hodnoty rentability vlastního kapitálu dosahovaly hodnot v rozmezí od 4,76 % do 19,14 %. Z grafu je zřejmé, že společnost dosahovala průměrně vysoké úrovně ukazatele ROE, kromě roku 2010, kdy dosáhla nadprůměrných hodnot, oproti podnikům z výběrového šetření. Efektivnost hospodaření podniku můžeme shledat jako úspěšnou.

Graf 1: Rentabilita vlastního kapitálu (v %)



Abychom zjistili příčiny, kterými byla rentabilita vlastního kapitálu ovlivněna, provedeme pyramidový rozklad syntetického ukazatele na jeho dílčí příčinné ukazatele. Podrobněji budeme charakterizovat pouze první úroveň rozkladu ROE, a to podle následujícího schématu.

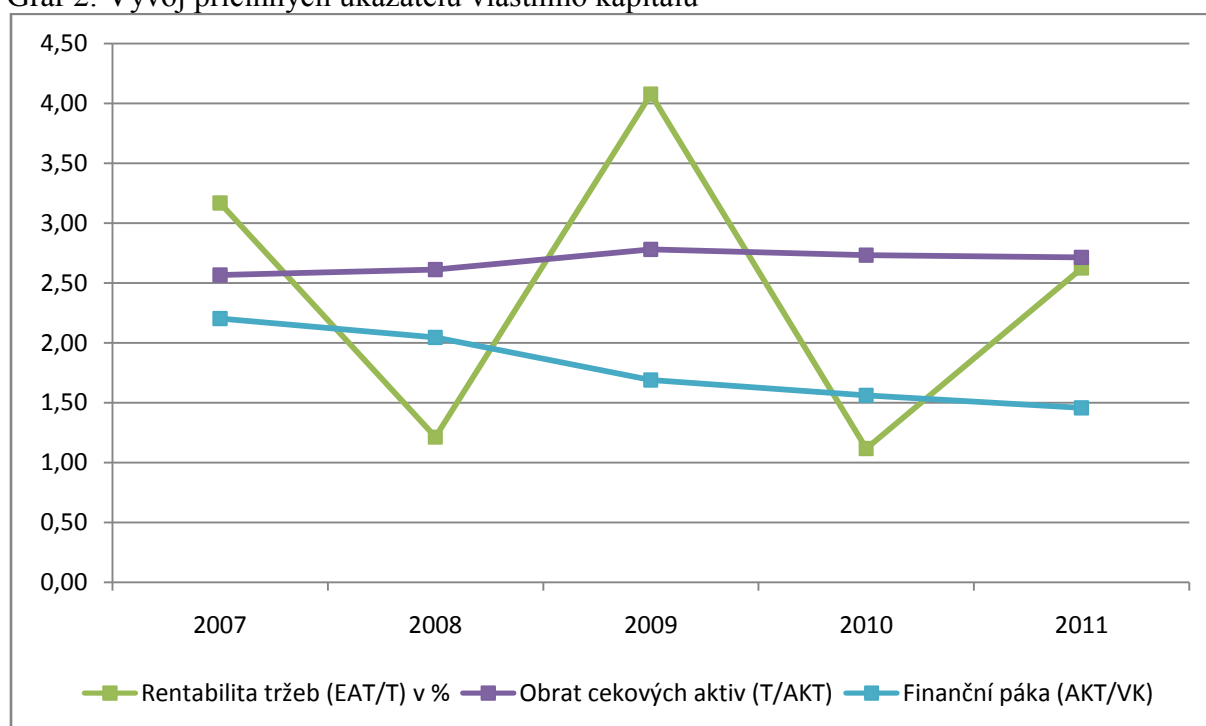


Mezi jednotlivými dílčími ukazateli platí multiplikační vztah, tzn. součinem ukazatelů rentability tržeb, obratu aktiv a finanční páky dostaneme hodnotu ROE.

Tabulka 11: Vývoj rentability vlastního kapitálu a jeho příčinných ukazatelů

Ukazatel	2007	2008	2009	2010	2011
Rentabilita vlastního kapitálu (EAT/VK) v %	17,90	6,47	19,14	4,76	10,35
Rentabilita tržeb (EAT/T) v %	3,17	1,21	4,08	1,12	2,62
Obrat celkových aktiv (T/AKT)	2,57	2,61	2,78	2,73	2,71
Finanční páka (AKT/VK)	2,20	2,04	1,69	1,56	1,46

Graf 2: Vývoj příčinných ukazatelů vlastního kapitálu

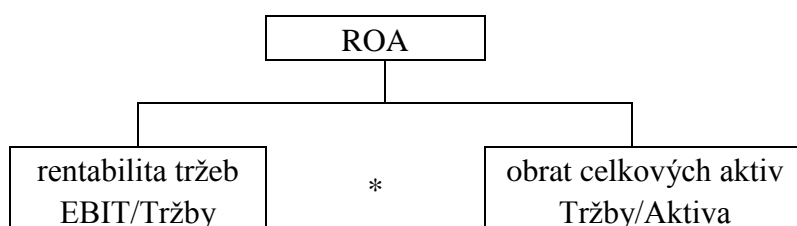


Rentabilita vlastního kapitálu má svůj vrchol v roce 2009, kdy dosahuje hodnoty až 19,14 %, následující roky však vykazují klesající trend tohoto ukazatele. Rozkladem bylo zjištěno, že na vývoj ROE, měla vliv především rentabilita tržeb a finanční páka. Z grafu 2 je patrné, že finanční páka se v čase mírně snižovala. Podnik měl zvýšit svůj podíl cizího kapitálu na celkovém kapitálu. Toto zvýšení bude mít pozitivní vliv na ROE za předpokladu,

že podnik dokáže každou další korunu dluhu zhodnotit více, než činí úroková sazba dluhu. Hlavním činitelem mající za následek pokles ROE, byl klesající EBIT, s výjimkou v roce 2009, kdy došlo k extrémnímu nárůstu. V roce 2010 podnik dosahuje nejnižšího výsledku hospodaření, což je také zapříčiněno velmi nízkou hodnotou ukazatele rentability tržeb, a to ve výši 1,12 %. Tento pokles mohl být způsoben hospodářskou krizí a s tím souvisejícím úbytkem zakázek a omezením výroby. Omezení výroby zapříčinilo jasně pokles přidané hodnoty, s čímž bezprostředně souvisí zhoršení ukazatele ROE.

#### 5.4.2 RENTABILITA AKTIV

Neméně důležitým ukazatelem hodnocení rentability je ukazatel rentability aktiv (ROA), někdy také nazýván jako ukazatel produkční síly. Poměr zisku a celkových aktiv podává informaci o výnosnosti aktiva po odečtení úroku a daní. Výsledky jednotlivých let vyjadřují, z kolika procent ročně se celkový kapitál vrací ve formě zisku. Stejně jako ukazatel ROE je možné ROA rozložit na dílčí ukazatele rentability tržeb a obrat celkových aktiv, mezi nimiž platí také multiplikační vztah.



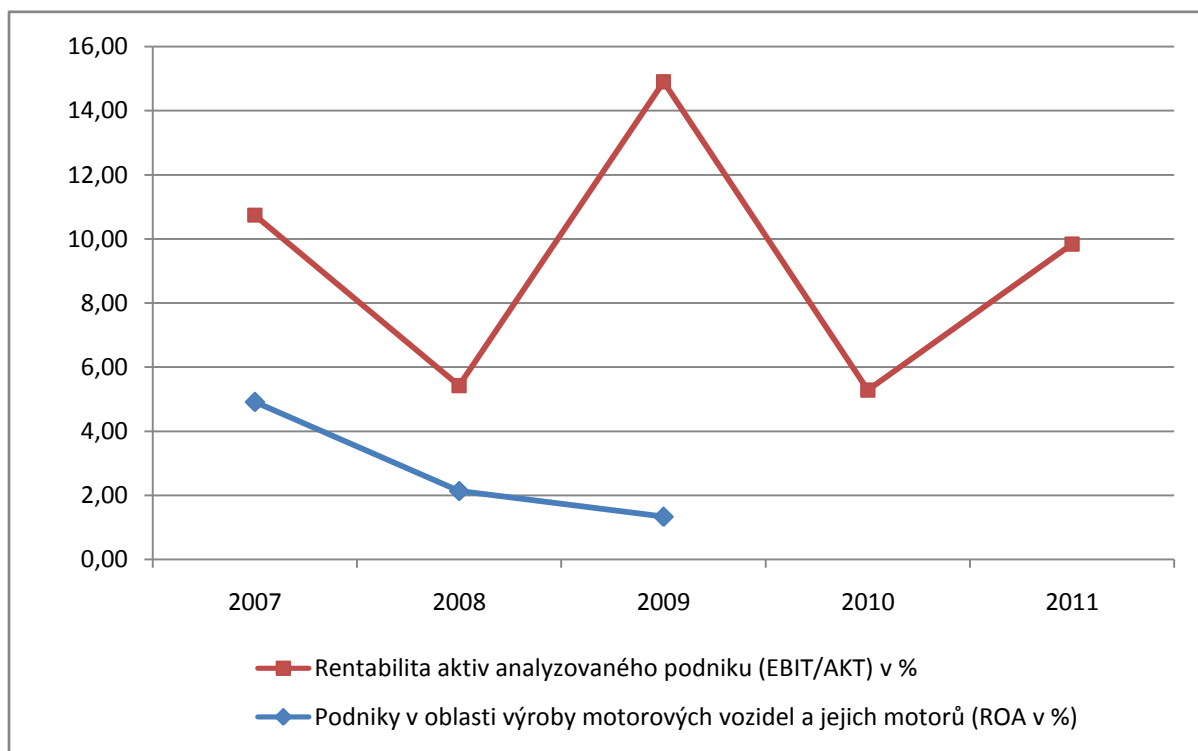
V následující tabulce 13 je uveden vývoj rentability aktiv a jeho příčinných ukazatelů a porovnání rentability aktiv s odvětvovým průměrem. Data pro rok 2010 a 2011 zde nejsou uvedena, neboť nejsou ČSÚ ještě zpracována.

Tabulka 12: Vývoj rentability aktiv a jeho příčinných ukazatelů

Ukazatel	2007	2008	2009	2010	2011
Rentabilita aktiv analyzovaného podniku (EBIT/AKT) v %	10,74	5,42	14,90	5,28	9,84
Rentabilita tržeb (EBIT/T) v %	4,19	2,08	5,36	1,93	3,63
Obrat celkových aktiv (T/AKT)	2,57	2,61	2,78	2,73	2,71
Podniky v oblasti výroby motorových vozidel a jejich motorů (ROA v %)	8,62	3,46	2,12	-	-

Zdroj: ČSÚ a vlastní výpočty.

Graf 3: Vývoj rentability aktiv (v %)



Snahou výrobního podniku je dosahovat co nejvyšších hodnot rentability celkových aktiv. Z grafu je patrný stejný vývoj rentability aktiv jako u rentability vlastního kapitálu. Hodnoty tohoto ukazatele se pohybovaly v rozmezí od 5,28 % do 14,9%. Nejnižší hodnota, 5,28 %, byla dosažena v roce 2010. Jak již bylo zmíněno, bylo to způsobeno finanční krizí. Ukazatel ROA je ovlivněn aktivy, které jsou klesající a dále převážně vývojem zisku před úroky a zdaněním. Nejvyšší hodnoty bylo dosaženo v roce 2009. Tento rok byl v hospodaření podniku velice úspěšný, bylo dosaženo nejvyššího zisku. V porovnání s podniky v oblasti výroby vozidel a jejich motorů je patrné, že podnik dosahuje nadprůměrných výsledků.

Podniku lze na základě výsledku analýzy aktiv doporučit nadále zvyšovat úroveň tržeb a mírně zvyšovat i obrátkovost aktiv, protože samozřejmě platí vztah, že čím vyšší obrátkovost aktiv, tím lépe. Na závěr můžeme konstatovat, že efektivnost hospodaření podniku můžeme hodnotit jako úspěšnou.

### 5.4.3 RENTABILITA TRŽEB A RENTABILITA NÁKLADŮ

Rentabilita tržeb tvoří jádro efektivity podniku. V případě, že jsou zjištěny problémy u tohoto ukazatele, lze se domnívat, že budou zjištěny i ve všech dalších oblastech hospodaření podniku. ROS je obecně popisováno jako % podíl zisku na 1 Kč tržeb.

Rentabilita nákladů nám naopak odpovídá na otázku, kolik % zisku připadá na 1 Kč vynaložených nákladů. Ve vývojové řadě by měl tento ukazatel vykazovat rostoucí tendenci. Podnik by se měl snažit o co největší snížení nákladů.

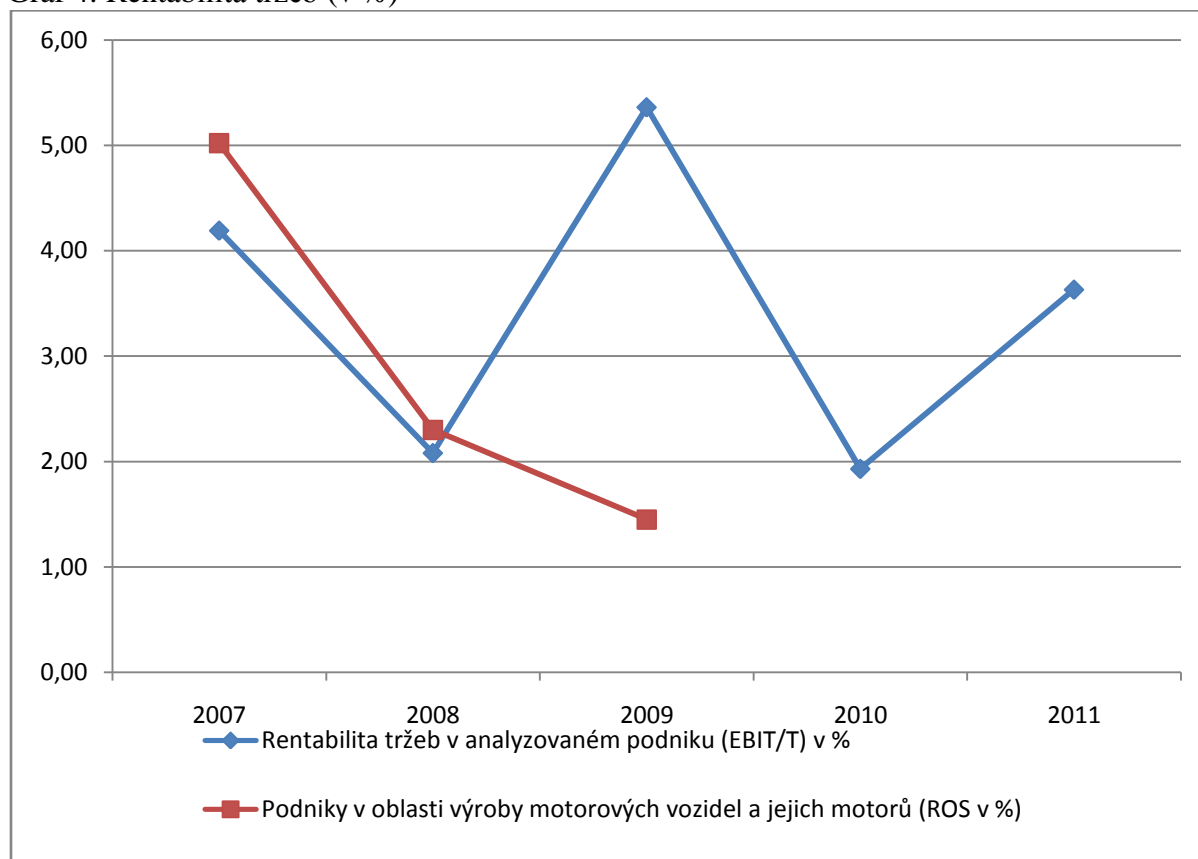
V následujících tabulkách 16 a 17 jsou vypočteny ukazatele rentability tržeb a rentability nákladů za sledované období porovnané s průměrnými hodnotami tohoto odvětví. Data pro rok 2010 a 2011 zde nejsou uvedena, neboť nejsou ČSÚ ještě zpracována.

Tabulka 13: Vývoj rentability tržeb v porovnání s odvětvovým průměrem (v %)

Ukazatel	2007	2008	2009	2010	2011
Rentabilita tržeb analyzovaného podniku (EBIT/T) v %	4,19	2,08	5,36	1,93	3,63
Podniky v oblasti výroby motorových vozidel a jejich motorů (ROS v%)	5,02	2,30	1,45	-	-

Zdroj: ČSÚ a vlastní výpočty.

Graf 4: Rentabilita tržeb (v %)



Vývoj u ukazatele rentability tržeb ovlivnil především zisk před zdaněním a úroky, který v roce 2008 klesl o 49,69 %. V roce 2009 zaznamenal výsledek hospodaření rekordní téměř třinásobný nárůst, což se projevilo i na tomto ukazateli a rentabilita tržeb dosáhla rekordní hodnoty 5,52 %. Následující rok (2010) podnik vykázal nejnižší výsledek hospodaření a ukazatel dosáhl hodnoty pouhých 1,93 %. V dalším roce (2011) podnik zaznamenal opětovný nárůst výsledku hospodaření a to téměř dvojnásobný oproti předešlému roku.

Z grafu 5 je patrné, že s výjimkou roku 2009 společnost dosahovala průměrných až podprůměrných hodnot ukazatele rentability tržeb ve srovnání s podniky daného odvětví.

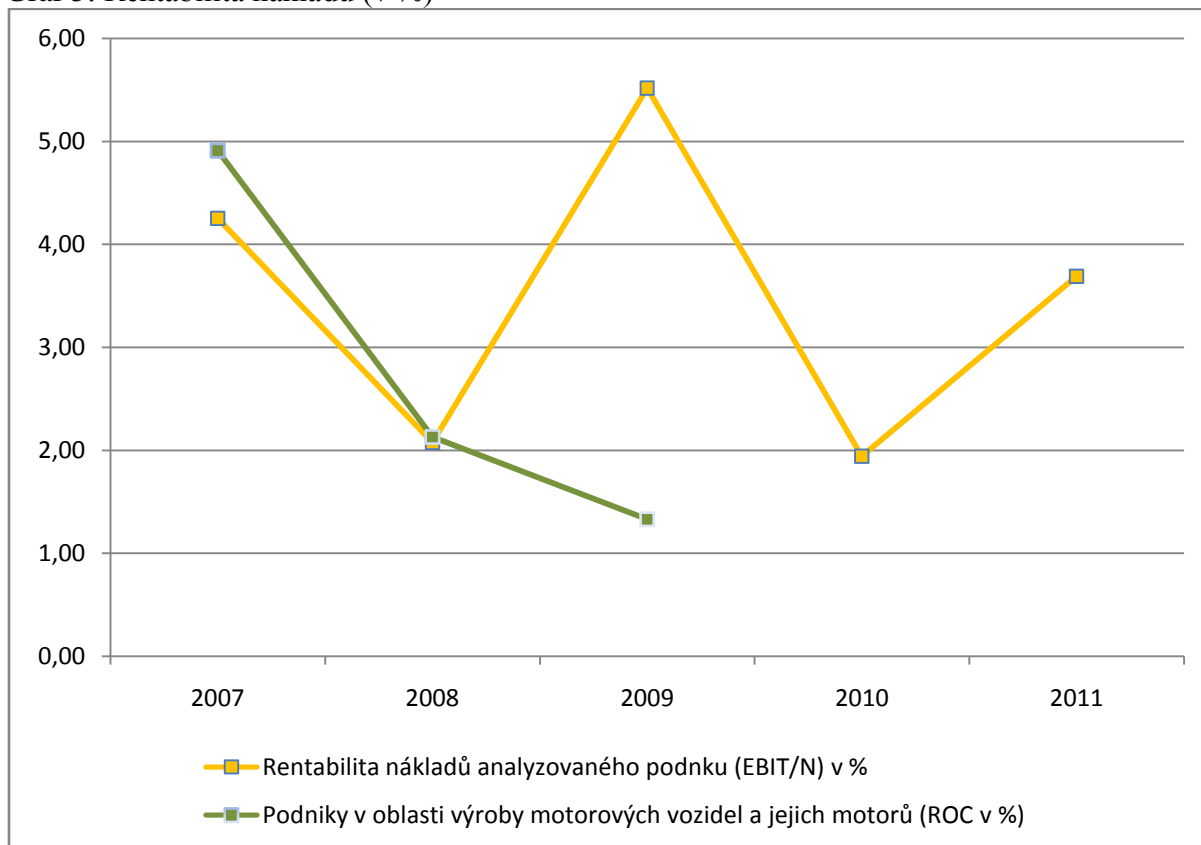
Tabulka 14: Vývoj rentability nákladů v porovnání s odvětvovým průměrem (v %)

Ukazatel	2007	2008	2009	2010	2011
Rentabilita nákladů analyzovaného podniku (EBIT/N) v %	4,25	2,07	5,52	1,94	3,69
Podniky v oblasti výroby motorových vozidel a jejich motorů (ROC v %)	4,91	2,13	1,33	-	-

Zdroj: ČSÚ a vlastní výpočty.

Rentabilita nákladů se vyvíjela obdobně jako rentabilita tržeb. Po celou dobu analyzovaného období dosahoval tento ukazatel kladných hodnot. Graf 6 uvádí srovnání rentability nákladů podniku s podniky z výběrového šetření.

Graf 5: Rentabilita nákladů (v %)



Společnost byla v letech 2007 až 2011 stabilní a dlouhodobě dosahuje příznivých výsledků hospodaření, a to jak provozních, tak celkových. Po sledované období společnost neprováděla žádné mimořádné transakce, což se také odrazilo na jejích výsledcích. Ukazatele rentability dosahují v celém sledovaném období naprosto výjimečných hodnot v roce 2009. Příčinou dosažení těchto hodnot bylo zejména vlivem vyššího hospodářského výsledku než v ostatních sledovaných letech. Na tomto hospodářském výsledku mělo podíl zejména zvýšení přidané hodnoty. Naopak řádový pokles v roce 2010 může být vysvětlen hospodářskou krizí spojenou s omezením výroby a poklesem počtu zakázek. Společnosti lze do budoucna doporučit, aby zaměřila svou pozornost na zakázky, jejichž realizace přináší vyšší přidanou hodnotou, jako tomu bylo v roce 2007 a 2009. Zvyšující se ceny materiálových vstupů pak nejsou pro podnik tak velkým ohrožením jako je tomu u zakázek, jejich předmětem jsou produkty prvovýroby.



## 6 ROZBOR NÁKLADOVOSTI, ZPENĚŽOVÁNÍ A RENTABILITY VYBRANÝCH PRODUKTŮ

Rozbor nákladovosti, zpeněžování a rentability byl proveden u těchto výrobků: kryt statoru, vzduchový filtr, koncovka filtru, svařenec a nádoba olejového filtru, které se na celkovém objemu produkce podílejí přibližně 70-ti procenty.

### 6.1 NÁKLADOVOST, ZPENĚŽOVÁNÍ A RENTABILITA KRYTU STATORU

V analyzovaném podniku je kryt statoru vyráběn pro společnost ze středočeského kraje, která se zabývá výrobou elektrických zařízení pro motory a vozidla. Kryt statoru slouží jako pouzdro a ochrana statoru jako takového, což je nepohyblivá (statická) součást elektromotoru, generátoru a dalších elektrických strojů. Odběratel tento stator používá jako součástku při výrobě motoru pro ostříkovače předního skla.

V uvedené tabulce 16 je charakterizována úroveň vlastních nákladů na 1 ks výrobku, v tomto případě krytu statoru, v letech 2007 až 2011. Další tabulka 17 uvádí strukturu vlastních nákladů na 1 kus výrobku a tabulka 18 obsahuje analýzu nákladovosti, zpeněžování a rentability krytu statoru.

Tabulka 15: Vlastní náklady na 1 ks krytu statoru (v Kč)

Nákladová položka	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Nakoupený materiál - obal	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Nakoupený materiál - plech	9,56	9,43	8,06	8,41	8,51
Odpadový materiál	-1,01	-1,01	-0,68	-0,65	-1,01
Materiál vlastní výroby	0	0	0	0	0
Ostatní přímý materiál	0	0	0	0	0
Přímé materiálové náklady celkem	8,56	8,43	7,39	7,77	7,51
Kooperace	2,80	2,80	2,80	2,20	2,25
Osobní náklady	0,53	0,54	0,58	0,57	0,58
Režie	4,25	4,29	4,61	4,56	4,62
Náklady celkem	16,14	16,06	15,38	15,10	14,96

Tabulka 16: Struktura vlastních nákladů na 1 ks krytu statoru (v %)

Nákladová položka	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Nakoupený materiál - obal	0,06	0,06	0,07	0,07	0,07
Nakoupený materiál - plech	59,23	58,72	52,42	55,70	56,89
Odpadový materiál	-6,26	-6,29	-4,42	-4,30	-6,75
Materiál vlastní výroby	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ostatní přímý materiál	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Přímé materiálové náklady celkem	53,04	52,49	48,06	51,46	50,20
Kooperace	17,35	17,43	18,21	14,57	15,04
Osobní náklady	3,28	3,36	3,75	3,77	3,88
Režie	26,33	26,71	29,98	30,20	30,88
Náklady celkem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Celkové náklady na 1 kus krytu statoru po celou dobu sledovaného období klesaly, z 16,14 Kč v roce 2007 klesly na 14,96 Kč roku 2011. Největší podíl na celkových nákladech představuje nakoupený materiál, konkrétně plech, který je základem tohoto výrobku.

Podíl tohoto materiálu na výši celkových nákladů se pohybuje od 52,23 % do 59,42 %. Z výše uvedených tabulek je patrné, že v letech 2007 a 2008 cena plechu stoupala ruku v ruce s příznivou globální ekonomickou situací a zvyšující se poptávkou po této komoditě. Tento vývoj se však obrátil v roce 2009, kdy se začala naplno projevovat hospodářská krize. V souvislosti s ní nastal pokles poptávky nejen po plechu k lisování. Pokles poptávky znamenal samozřejmě i pokles ceny tohoto materiálu. Jelikož je plech základním vstupem při lisování krytu statoru, mělo toto zlevnění výrazný dopad i na úroveň přímých nákladů výrobku. Meziročně došlo k poklesu o 4,43 procentního bodu. Od roku 2010 docházelo k postupnému ožívání ekonomiky, což vedlo i k zvýšení ceny plechu k lisování. Tento nárůst zvýšil náklady na plech o 3,28 procentního bodu. V roce 2011 pak dále o 1,19 procentního bodu.

Úroveň ostatních nákladů, kterými jsou mzdy, obalový materiál, kooperace a režie je poměrně stabilní a cenu výrobku ovlivňuje jen okrajově. V zásadě lze říci, že osobní náklady v analyzovaném období mírně rostly, naopak náklady na kooperace mírně klesaly.

Z uvedených tabulek je patrné, že v letech 2009 a 2010 poměrně výrazně poklesla výkupní cena odpadového plechu, což mělo samozřejmě vliv na celkové náklady krytu statoru. Pozitivní vliv z poklesu nákladů v 2009 způsobený poklesem ceny plechu, byl tedy částečně redukován poklesem výkupních cen odpadového materiálu. Jak si můžeme

povšimnout, tak lisování krytu statoru má malou přidanou hodnotu výroby, což zapříčiňuje vysokou závislost na cenách materiálových vstupů.

Tabulka 17: Analýza nákladovosti, zpeněžování a rentability krytu statoru

Ukazatel	Měrná jednotka	Rok				
		2007	2008	2009	2010	2011
Náklady hlavního výrobku	Kč/ks	16,14	16,06	15,38	15,10	14,96
Realizační cena	Kč/ks	23,25	18,00	17,25	17,25	17,25
Zisk	Kč/ks	7,11	1,94	1,87	2,15	2,29
Míra rentability	%	44,05	12,08	12,19	14,25	15,31
Podíl na celkové produkci podniku	%	38,49	31,36	16,891	25,54	38,017

V tabulce 18 je provedena analýza nákladovosti, zpeněžování a rentability krytu statoru jasně ukazuje na pokles nákladů i realizační ceny během sledovaného období. Pokles realizační ceny byl markantnější, kdy cena klesla z 23,25 Kč v roce 2007 na 17,25 v roce 2011, což představuje pokles o 25,81 %. Nejvýraznější pokles nastal v roce 2008, kdy cena poklesla o 22,6 %. Náklady na výrobu krytu statoru klesly z 16,14 Kč ve výchozím roce na 14,96 Kč v roce 2011. Tento pokles činil 7,3 %. S vývojem nákladů a realizační ceny statoru samozřejmě úzce souvisí i vývoj zisku, ten v analyzovaném období klesl ze 7,11 Kč v roce 2007 na 2,29 Kč v roce 2011 (o 67,8 %). Nejmarkantnější pokles zisku byl zaznamenán v roce 2008, kdy došlo k výraznému poklesu realizační ceny při téměř nezměněných vstupních nákladech. Pokles prodejní ceny způsobila úsporná opatření odběratele, který přinutil analyzovaný podnik ke snížení realizační ceny. Od roku 2009 je realizační neměnná a dochází pouze ke snižování nákladů, což vede k vyšší rentabilitě produktu. Míra rentability klesla z původních 44,05 % na 15,31 % v roce 2011, přičemž k nejvýznamnějšímu poklesu došlo v roce 2008 na míru rentability 12,08 %. Od tohoto období se míra rentability rok od roku zvyšuje.

Podíl výroby statoru na celkové produkci je od začátku velice významný. V prvním sledovaném roce to bylo dokonce 38 %. Dále pak tento podíl klesal až na úroveň 17 % v roce 2009. Od roku 2010 zaznamenala výroba statoru opětovný výrazný nárůst a podíl této výroby na celkové produkci dosáhl hodnoty 38 %. Z této skutečnosti je patrné, že se jedná o stěžejní výrobní program podniku.

## 6.2 NÁKLADOVOST, ZPENĚŽOVÁNÍ A RENTABILITA VZDUCHOVÉHO FILTRU

Odběratelem vzduchového filtru je společnost, sídlící v České republice, která je ve vlastnictví německého koncernu a jakožto vývojový partner a sériový dodavatel zaujímá přední místo ve výrobě a vývoji filtrů pro automobilový průmysl. Tato společnost filtr kompletuje a v konečné fázi ho tvoří nádoba uvnitř s filtrační vložkou, uzavřená víkem. Tento výrobek slouží k filtraci vzduchu u vakuových čerpadel a zemědělských strojů.

V následující tabulce 19 je charakterizována úroveň vlastních nákladů na 1 ks vzduchového filtru a jeho vývoj v letech 2007 až 2011. Další tabulka 20 pak uvádí údaje o struktuře vlastních nákladů na 1 ks tohoto vzduchového filtru a v tabulce 21 jsou vypočtené hodnoty nákladovosti, zpeněžování a rentability vzduchového filtru.

Tabulka 18: Vlastní náklady na 1 ks vzduchového filtru (v Kč)

Nákladová položka	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Nakoupený materiál - obal	1,01	1,01	1,01	1,01	1,01
Nakoupený materiál - plech	13,84	13,52	11,81	12,15	12,59
Nakoupený materiál - šroubení	308,96	330,44	316,46	313,7	330,00
Odpadový materiál	-1,46	-1,5	-1,01	-0,96	-1,48
Materiál vlastní výroby	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ostatní přímý materiál	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Přímé materiálové náklady celkem	322,35	343,47	328,27	325,90	342,12
Kooperace	19,84	19,84	19,84	19,84	19,94
Osobní náklady	20,97	21,17	22,76	22,48	22,90
Režie	95,62	96,53	103,79	102,51	104,16
Náklady celkem	458,78	481,01	474,66	470,73	489,12

Tabulka 19: Struktura vlastních nákladů na 1 ks vzduchového filtru (v %)

Nákladová položka	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Nakoupený materiál - obal	0,22	0,21	0,21	0,21	0,21
Nakoupený materiál - plech	3,02	2,81	2,49	2,58	2,57
Nakoupený materiál - šroubení	67,34	68,70	66,67	66,64	67,47
Odpadový materiál	-0,32	-0,31	-0,21	-0,20	-0,30
Materiál vlastní výroby	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ostatní přímý materiál	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Přímé materiálové náklady celkem	70,26	71,41	69,16	69,23	69,95
Kooperace	4,32	4,12	4,18	4,21	4,08
Osobní náklady	4,57	4,40	4,80	4,78	4,68
Režie	20,84	20,07	21,87	21,78	21,30
Náklady celkem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Jak je z údajů tabulky vývoje vlastních nákladů na 1 ks vzduchového filtru patrné, celkové náklady u vzduchového filtru v průběhu sledovaného období kolísají. Nejvyšších nákladů bylo dosaženo v posledním roce analyzovaného období (2011), kdy se celkové náklady vyšplhaly na 489,12 Kč. Dominantní v tomto vývoji bylo zvýšení cen materiálových vstupů, a to zejména zvýšení ceny u šroubení. Zajímavostí je, že šroubení se podílí na celkových nákladech řádově kolem 67 %. V absolutním vyjádření se cena pohybovala od 306,98 Kč až do 330,44 Kč, v roce 2008 to byl nárůst o 6,95 %. Naproti tomu v roce 2009 došlo k poklesu ceny o 4,23 %. V roce 2010 cena šroubení stagnovala a v roce 2011 se opět zvýšila až na úroveň 330 Kč. Tento vývoj je do značné míry ovlivněn vyjednávací pozicí dodavatele šroubení a analyzované firmy v předkrizových a krizových letech a také vývojem cen materiálových vstupů pro šroubení.

Opět si můžeme povšimnout, výrazného zvratu, který nastal v roce 2009 v cenách plechu a výkupní ceny odpadového materiálu. Zatímco obě tyto ceny vykazovaly do roku 2009 růst, tak v roce 2010 zaznamenaly významný pokles, a to 12,65 %, resp. 32,67 %. V roce 2011 se jak cena plechu, tak cena odpadového materiálu dostala téměř zpět na nejvyšší hodnoty z roku 2008. Náklady na plech u tohoto výrobku jsou neporovnatelně nižší, než tomu bylo v případě statoru, a tak tyto výkyvy nemají tak výrazný vliv na celkové náklady. Cena plechu se totiž na celkových nákladech podílí nejvýše 3 %.

Mzdové a osobní náklady se v průběhu analyzovaného období prakticky nezměnily. Ve sledovaném období vykazovaly mírný nárůst, a to z 20,97 Kč na 22,90 Kč. Prakticky neměnná byla výše nákladů na kooperace. Režijní náklady kopírovaly vývoj nákladů mzdových.

Tabulka 20: Analýza nákladovosti, zpeněžování a rentability vzduchového filtru

Ukazatel	Měrná jednotka	Rok				
		2007	2008	2009	2010	2011
Náklady hlavního výrobku	Kč/ks	458,78	481,01	474,66	470,73	489,12
Realizační cena	Kč/ks	550,50	545,45	545,45	532,00	525,00
Zisk	Kč/ks	91,72	64,44	70,79	61,27	35,88
Míra rentability	%	19,99	13,40	14,91	13,02	7,34
Podíl na celkové produkci podniku	%	8,65	8,73	11,53	10,14	12,07

V analyzovaném období zaznamenaly vypočtené ukazatele rentability klesající trend. Míra rentability se propadla z 19,99 % na 7,34 % v roce 2011. Tento trend byl způsobem jednak klesající realizační cenou a jednak rostoucími náklady tohoto výrobku.

Pokles realizační ceny je výsledkem pravidelných jednání mezi odběratelem a sledovaným podnikem, při nichž se dařilo odběrateli vyjednávat stále nižší cenu. Tato realizační cena klesla z 550,50 Kč v roce 2007 na 525 Kč v roce 2011, což je pokles o 4,63 %. V konečném výsledku byla rentabilita negativně ovlivněna rostoucími náklady, které přes propad v letech 2009 a 2010, vzrostly z původních 458,78 Kč na 489,12 Kč v roce 2011, což je nárůst o 6,61 %. Pokud bude vývoj ve všech sledovaných ukazatelích dále pokračovat, podnik by se měl zamyslet nad další smysluplností této výroby.

Podíl výroby vzduchového filtru na celkovém objemu byl v posledním sledovaném roce 12 % a byl na nejvyšší úrovni za celé sledované období, proto by určitě pro podnik nebylo jednoduché tuto produkci ukončit.

### 6.3 NÁKLADOVOST, ZPENĚŽOVÁNÍ A RENTABILITA KONCOVKY FILTRU

Kovová koncovka filtru je v analyzovaném podniku vyráběna pro rodinný podnik, jenž má sídlo v Rakousku. Zákazník si výrobek kompletuje sám a konečný produkt tvoří dvě koncovky filtru (endscheiby), spojené nalepeným papírovým filtrem. Výrobek slouží k filtraci vzduchu a plynů v potrubích.

Vlastní náklady koncovky filtru na 1 ks jsou uvedeny v tabulce 22, v tabulce 23 struktura nákladů na 1 ks tohoto výrobku. Nakonec je v tabulce 24 provedena analýza nákladovosti, zpeněžování a rentability koncovky filtru.

Tabulka 21: Vlastní náklady na 1 ks koncovky filtru (v Kč)

Nákladová položka	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Nakoupený materiál - obal	1,58	1,58	1,58	1,58	1,58
Nakoupený materiál - plech	6,27	6,27	5,38	5,61	5,93
Odpadový materiál	-0,47	-0,49	-0,33	-0,31	-0,48
Materiál vlastní výroby	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ostatní přímý materiál	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Přímé materiálové náklady celkem	7,38	7,36	6,63	6,88	7,03
Kooperace	14,80	14,80	14,80	14,80	13,70
Osobní náklady	2,25	2,27	2,46	2,42	2,46
Režie	17,66	17,82	19,31	18,99	19,3
Náklady celkem	42,09	42,25	43,2	43,09	42,49

Tabulka 22: Struktura vlastních nákladů na 1 ks koncovky filtru (v Kč)

Nákladová položka	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Nakoupený materiál - obal	3,75	3,74	3,66	3,67	3,72
Nakoupený materiál - plech	14,90	14,84	12,45	13,02	13,96
Odpadový materiál	-1,12	-1,16	-0,76	-0,72	-1,13
Materiál vlastní výroby	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ostatní přímý materiál	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Přímé materiálové náklady celkem	17,53	17,42	15,35	15,97	16,55
Kooperace	35,16	35,03	34,26	34,35	32,24
Osobní náklady	5,35	5,37	5,69	5,62	5,79
Režie	41,96	42,18	44,70	44,07	45,42
Náklady celkem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Náklady na 1 kus koncovky filtru se pohybovaly mezi 42,09 Kč v roce 2007 do 43,2 Kč roku 2009. Nejvyšší podíl na celkových nákladech mají náklady na kooperace (okolo 34 %) a režijní náklady (44 %). Náklady na kooperaci byly od roku 2007 do roku 2010 na úrovni 14,8 Kč, v roce 2011 došlo k poklesu o 7,4 %. Náklady na kooperace spočívají v nákladech na kataforézní linku a na označení výrobku externí firmou.

Režijní náklady ve sledovaném období prakticky stále rostly, pouze v roce 2010 zaznamenaly mírný pokles. Celkový nárůst za sledované období byl o 9,29 %.

Podíl nákladů na nakoupený plech na celkových nákladech se pohyboval v rozmezí 12,45 % až 14,90 %. U této položky opět zaznamenáváme nárůst v letech 2007, 2008 a výrazný pokles v roce 2009, od tohoto roku opět postupný nárůst. Vývoj těchto nákladů má samozřejmě vliv na celkové náklady. Vzhledem ke svému podílu na celkových nákladech,

však tento vliv není tak zásadní. Celkové náklady za sledované období totiž vzrostly pouze o 0,95 %.

Tabulka 23: Analýza nákladovosti, zpeněžování a rentability koncovky filtru

Ukazatel	Měrná jednotka	Rok				
		2007	2008	2009	2010	2011
Náklady hlavního výrobku	Kč/ks	42,09	42,25	43,20	43,09	42,49
Realizační cena	Kč/ks	85,50	85,50	85,50	85,50	85,50
Zisk	Kč/ks	43,41	43,25	42,30	42,41	43,01
Míra rentability	%	103,14	102,37	97,92	98,42	101,22
Podíl na celkové produkci podniku	%	2,18	3,19	4,19	3,6	4,27

Z výše uvedené tabulky je patrné, že realizační cena je po celé sledované období neměnná na úrovni 85,50 Kč. Jak již bylo uvedeno v rozboru nákladů na jeden kus výrobku, tak náklady vzrostly za celé sledované období pouze o 0,95 %, přičemž do roku 2009 mírně rostly a od tohoto roku naopak mírně klesají. U tohoto výrobku vykazuje podnik extrémně vysokých hodnot míry rentability, která se pohybuje od 97,92 % do 103,14 %, což značí výjimečnou ekonomickou výhodnost této výroby pro podnik. Je třeba si ovšem povšimnout, že podíl výroby koncovky filtru na celkové produkci je maximálně 4,27 %.

#### 6.4 NÁKLADOVOST, ZPENĚŽOVÁNÍ A RENTABILITA SVAŘENCE

Odběratelem této součástky je německá společnost, která má zastoupení v podobě zahraničních dceřiných společností i ve Francii a USA. Společnost je renomovaným dodavatelem pro automobilový průmysl zabývající se výrobou produktů z ocelových materiálů. Nejdůležitějšími obory činnosti firmy jsou výroba komponentů pro airbagy, elektrické motory, elektronické součástky, součástky pro přenosovou a chladicí soustavu apod. Svařenec, který společnosti dodává analyzovaný podnik, je součástka z několika kovových komponentů a finální výrobek slouží jako závěs výfuků na vozy VW Passat a Škoda Octavia.

Úroveň vlastních nákladů na 1 ks svařence, jejich strukturu a vývoj v letech 2007 – 2011 uvádí tabulky 25 a 26. Na závěr v tabulce 27 je uvedena analýza nákladovosti, zpeněžování a rentability svařence.



Tabulka 24: Vlastní náklady na 1 ks svařence (v Kč)

Nákladová položka	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Nakoupený materiál - drát	0,34	0,25	0,22	0,23	0,23
Nakoupený materiál - čepy	0,94	0,94	0,94	0,94	0,94
Nakoupený materiál - plyn	0,42	0,42	0,37	0,34	0,48
Odpadový materiál	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Materiál vlastní výroby	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ostatní přímý materiál	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Přímé materiálové náklady celkem	1,70	1,61	1,53	1,51	1,65
Kooperace	2,80	2,80	3,60	3,60	3,73
Osobní náklady	0,95	0,96	1,04	1,03	1,04
Režie	6,71	6,78	7,34	7,27	7,37
Náklady celkem	12,16	12,15	13,51	13,41	13,79

Tabulka 25: Struktura vlastních nákladů na 1 ks svařence (v %)

Nákladová položka	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Nakoupený materiál - drát	2,80	2,06	1,63	1,72	1,67
Nakoupený materiál - čepy	7,73	7,74	6,96	7,01	6,82
Nakoupený materiál - plyn	3,45	3,46	2,74	2,54	3,48
Odpadový materiál	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Materiál vlastní výroby	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ostatní přímý materiál	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Přímé materiálové náklady celkem	13,98	13,25	11,32	11,26	11,97
Kooperace	23,03	23,05	26,65	26,85	27,05
Osobní náklady	7,81	7,90	7,70	7,68	7,54
Režie	55,18	55,80	54,33	54,21	53,44
Náklady celkem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

V analyzovaném období vykazují celkové náklady rostoucí tendenci, vyjma roku 2010, kdy zaznamenaly mírný pokles. Celkový nárůst byl o 13,9 %. Na celkových nákladech se nejvíce podílejí režijní náklady (kolem 54 %) a kooperace (okolo 25 %).

Náklady na kooperace vykazují postupný růst. V letech 2007 a 2008 byly sice stabilní ve výši 2,8 Kč, v roce 2009 však došlo k výraznému nárůstu o 28,57 %. Na této úrovni zůstali až do roku 2010 a poté vzrostly na konečných 3,73 Kč, o 3,6 %. Náklady na kooperace jsou opět dány nutností použití kataforézní linky u externí firmy.

Svařenec má relativně vysoký podíl přidané práce, což způsobuje i vysoký podíl režijních nákladů. Ty jsou proto velice významné pro vývoj celkových nákladů. Režijní

náklady vykazují stálý růst od roku 2007 do roku 2009 (celkově o 9,39 %). V roce 2010 byl zaznamenán mírný pokles těchto nákladů (o 1 %) a roce 2011 mírný nárůst o 1,38 %.

Celkové náklady jsou mírně ovlivněny náklady na svařovací drát, čep na navaření a plyn na svařování. Tyto náklady se však na celkových nákladech podílí jen nepatrnou měrou, a proto jejich výkyv neovlivňuje celkové náklady nikterak zásadně.

Tabulka 26: Analýza nákladovosti, zpeněžování a rentability svařence

Ukazatel	Měrná jednotka	Rok				
		2007	2008	2009	2010	2011
Náklady hlavního výrobku	Kč/ks	12,16	12,15	13,51	13,41	13,79
Realizační cena	Kč/ks	17,25	25,71	28,05	24,53	24,53
Zisk	Kč/ks	5,09	13,56	14,54	11,12	10,74
Míra rentability	%	41,86	111,60	107,62	82,92	77,88
Podíl na celkové produkci podniku	%	18,07	24,96	35,5	26,28	13,18

Z tabulky je patrné, že míra rentability u svařence dosahuje výjimečně vysokých hodnot. Rekordní míry rentability bylo dosaženo v roce 2008 (111,6 %), což bylo způsobeno vysokým nárůstem realizační ceny, která vzrostla z 17,25 Kč v roce 2007 na 25,71 Kč. Jednalo se o nárůst o 49,04 %. V roce 2009 realizační cena pokračovala v rostoucím trendu, až dosáhla nejvyšší hodnoty (28,05 Kč) za celé sledované období. V dalších letech došlo k poklesu o 12,55 % a cena se ustálila na 24,53 Kč. Toto snížení mělo za následek i velmi výrazné snížení míry rentability, která v konečném výsledku dosáhla hodnoty 77,88 % v roce 2011. Negativní podíl na klesajícím vývoji rentability měly celkové náklady výrobku, které se, vyjma roku 2010, kdy došlo k mírnému poklesu, po celé sledované období zvyšovaly, čímž samozřejmě docházelo i k poklesu zisku. Celkové náklady na svařence vzrostly za celé sledované období o 13,4 %.

Podíl výroby svařence z původních 18 % v roce 2007 stoupal až na rekordních 35,5 % v roce 2009, od tohoto roku podíl výroby svařence na celkové výrobě výrazně klesá až na hodnotu 13 % v roce 2011. Trend v podílu produkce na celkové produkci kopíruje i trend vývoje realizační ceny. Vzhledem k vysoké rentabilitě by se podnik měl zabývat otázkou jak zabránit dalšímu propadu výroby svařence a pokud možno opět dosáhnout hodnot z roku 2009.

## 6.5 NÁKLADOVOST, ZPENĚŽOVÁNÍ A RENTABILITA NÁDOBY OLEJOVÉHO FILTRU

Odběratelem nádoby olejového filtru je firma sídlící na území České republiky. Společnost působí dlouhodobě na průmyslovém trhu výrobců letadel, automobilů, zemědělských strojů a další mobilní techniky. Zákazník si výrobek sám kompletuje a konečný výrobek slouží jako olejový filtr do automobilů a zemědělských strojů.

V následujících tabulkách 28 a 29 je charakterizována úroveň vlastních nákladů na 1 ks nádoby olejového filtru a jejich struktura na 1 ks tohoto výrobku za sledované období od roku 2007 do roku 2011. Tabulka 30 charakterizuje nákladovost, zpeněžování a rentabilitu nádoby olejového filtru.

Tabulka 27: Vlastní náklady na 1 ks nádoby olejového filtru (v Kč)

Nákladová položka	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Nakoupený materiál - obal	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Nakoupený materiál - plech	22,98	20,03	16,56	17,03	21,21
Odpadový materiál	-1,43	-1,44	-0,97	-0,92	-1,43
Materiál vlastní výroby	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ostatní přímý materiál	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Přímé materiálové náklady celkem	21,55	18,59	15,59	16,11	19,78
Kooperace	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Osobní náklady	1,71	1,73	1,85	1,83	1,87
Režie	12,11	12,25	13,01	12,96	13,23
Náklady celkem	35,37	32,57	30,45	30,9	34,88

Tabulka 28: Struktura vlastních nákladů na 1 ks nádoby olejového filtru (v %)

Nákladová položka	Rok				
	2007	2008	2009	2010	2011
Nakoupený materiál - obal	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Nakoupený materiál - plech	64,97	61,50	54,38	55,11	60,81
Odpadový materiál	-4,04	-4,42	-3,19	-2,98	-4,10
Materiál vlastní výroby	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ostatní přímý materiál	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Přímé materiálové náklady celkem	60,93	57,08	51,20	52,14	56,71
Kooperace	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Osobní náklady	4,83	5,31	6,08	5,92	5,36
Režie	34,24	37,61	42,73	41,94	37,93
Náklady celkem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Celkové náklady na 1 ks nádoby olejového filtru se pohybovali v rozmezí od 30,45 Kč do 35,37 Kč. Nejvyšší hodnoty bylo dosaženo ve výchozím roce. Dále docházelo k postupnému snižování těchto nákladů a to až do roku 2009, kdy došlo k celkovému poklesu o 13,91 % od roku 2007. K mírnému navýšení docházelo od roku 2010, které vyvrcholilo v roce 2011, kdy náklady dosahovaly víceméně původní hodnoty z roku 2007. V zásadě lze říci, že celkové náklady kopírovaly vývoj cen materiálových vstupů na výrobu nádoby olejového filtru. Významnější podíl na tomto vývoji měly materiálové náklady, zejména náklady za nakoupený plech. Podíl této složky na celkových nákladech činí v průměru 59 %. Z výše uvedené tabulky je zřejmé, že cena plechu klesala a to až do roku 2009, kdy dosáhla nejnižší hodnoty (16,56 Kč). Od roku 2010 cena plechu opět stoupá a dosahuje úrovně 21,21 Kč. V tomto období činil nárůst podstatných 28 %.

Výrazný podíl na celkových nákladech mají režijní náklady, které jsou v analyzovaném období poměrně stabilní, jejich podíl se pohybuje od 34 % do 42 % na celkových nákladech.

Z těchto údajů je patrné, že se jedná o výrobek s malou přidanou hodnotou a vysokou závislostí na cenovém vývoji jedné komodity, konkrétně plechu k lisování.

Tabulka 29: Analýza nákladovosti, zpeněžení a rentability nádoby olejového filtru

Ukazatel	Měrná jednotka	Rok				
		2007	2008	2009	2010	2011
Náklady hlavního výrobku	Kč/ks	35,37	32,57	30,45	30,90	34,88
Realizační cena	Kč/ks	48,30	48,30	48,30	50,25	50,25
Zisk	Kč/ks	12,93	15,73	17,85	19,35	15,37
Míra rentability	%	36,56	48,30	58,62	62,62	44,07
Podíl na celkové produkci podniku	%	2,6	1,76	2,88	1,45	1,76

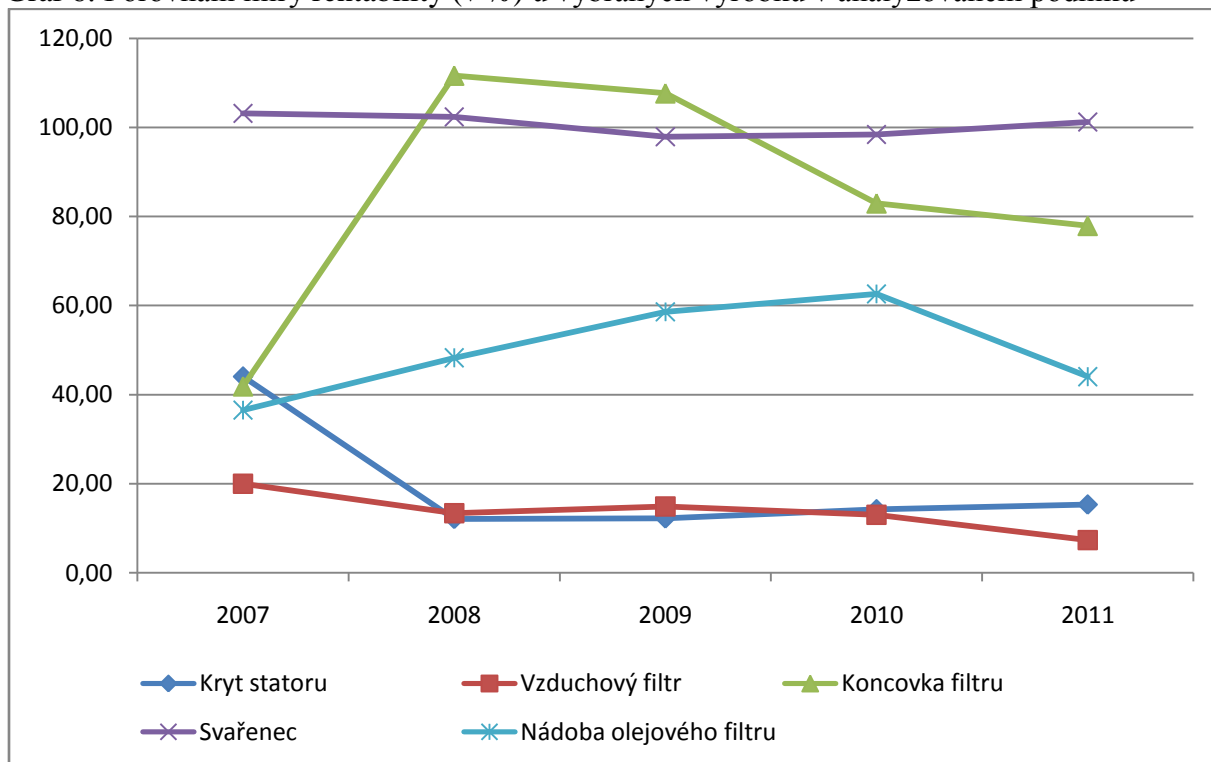
Realizační cena nádoby olejového filtru byla v prvních 3 letech stabilní na úrovni 48,3 Kč. V roce 2010 došlo ke zvýšení ceny o 4 % a tato cena vydržela až do roku 2011 neměnná. Největší vliv na vývoj rentability měl vývoj celkových nákladů. Tyto náklady v prvních 3 sledovaných letech neustále klesaly. V roce 2010 došlo ke stagnaci celkových nákladů a v roce 2011 se poměrně výrazně zvýšily.

Rentabilita výroby nádoby olejového filtru vykazuje poměrně vysokých hodnot a do značné míry kopíruje vývoj celkových nákladů. Míra rentability vykazovala po celou dobu hodnoceného období rostoucí trend, vyjma roku 2011, kdy došlo k výraznému poklesu míry rentability (o 18,55 procentního bodu) oproti předešlému roku. Propad v roce 2011 byl zapříčiněn vysokým nárůstem ceny plechu používaného při výrobě tohoto výrobku. Vzhledem k tomu, že se jedná o prvovýrobu s poměrně malou přidanou hodnotou, byl nárůst ceny plechu pro tuto výrobu citelný.

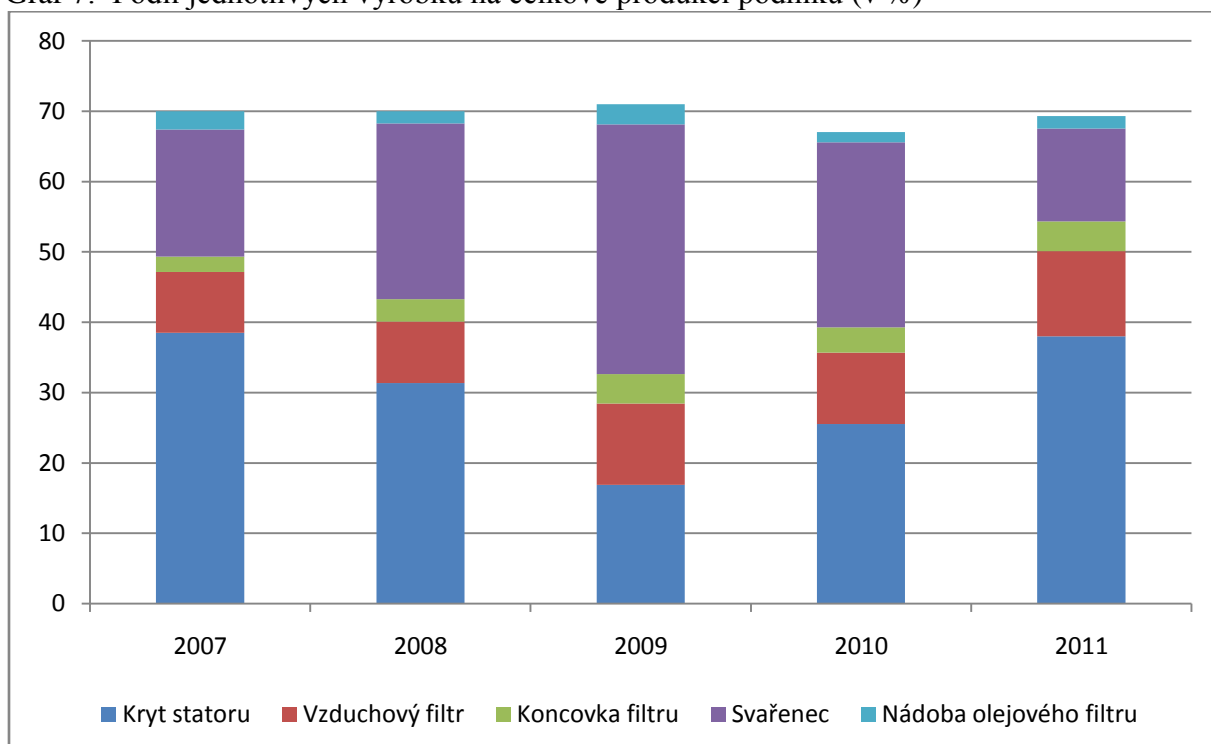
## 6.6 POROVNÁNÍ RENTABILITY JEDNOTLIVÝCH VÝROBNÍCH PROGRAMŮ

Následující graf 7 porovnává míru rentability u vybraných výrobků analyzovaného podniku v letech 2007 – 2011. Graf 8 znázorňuje, jak se jednotlivé výrobky podílí na celkové produkci analyzovaného podniku v letech 2007 – 2011.

Graf 6: Porovnání míry rentability (v %) u vybraných výrobků v analyzovaném podniku



Graf 7: Podíl jednotlivých výrobků na celkové produkci podniku (v %)



Z provedené analýzy je zřejmé, že nejvyšší míry rentability bylo po téměř celé sledované období dosahováno u výroby svařence, který se výrazně podílí i na celkové

produkcí podniku. Vysokých hodnoty míry rentability je dosaženo především díky vysoké přidané hodnotě u tohoto výrobku. Tyto faktory tak ze svařence činí jeden z nejvýhodnějších a tudíž i nejvýznamnějších obchodních artiklů pro podnik.

Extrémně vysokých hodnot míry rentability dosahuje také koncovka filtru, jejíž podíl na celkové produkci je však téměř zanedbatelný. Nízký podíl na celkové produkci vykazuje také nádoba olejového filtru, ale její míra rentability dosahuje výjimečně dobrých hodnot se stále rostoucí tendencí. Proto by se společnost měla snažit o navyšování produkce těchto výrobků, případně na vyhledávání zakázek na produkci podobného charakteru.

Z hlediska podílu výrobků na celkové produkci je velmi zajímavým produktem kryt statoru, jehož podíl se pohybuje od 16 % do 38 %. Z této skutečnosti je patrné, že se jedná o stěžejní výrobní program podniku. Míra rentability u krytu statoru je jedna z nejnižších, což je způsobeno především vysokými náklady na materiálové vstupy, které podnik může jen těžko ovlivnit.

Nejnižších hodnot míry rentability se stále klesající tendencí dosahuje vzduchový filtr, jehož podíl na celkové produkci není vůbec zanedbatelný. Tento výrobek vykazuje extrémně vysoké materiálové náklady, které neustále rostou, přičemž realizační cena klesá. Společnost by se do budoucna měla zamyslet nad další smysluplností výroby tohoto produktu.

## 7 ZÁVĚRČNÉ ZHODNOCENÍ

Analýza nákladovosti, zpeněžování a rentability byla provedena ve výrobním podniku sídlícím na severní Moravě blízko hranice České republiky s Polskem. Z vyráběných produktů byly do analýzy zahrnuty tyto výrobky: kryt statoru, vzduchový filtr, koncovka filtru, svařenec a nádoba olejového filtru, které se na celkovém objemu produkce podílejí přibližně 70-ti procenty. Společnost se zaměřuje na produkci výrobků, které jsou nejčastěji dodávány firmám působícím v automobilovém průmyslu.

Dlouhodobé kladné výsledky hospodaření měly příznivý dopad na ekonomickou stabilitu podniku. Po celé analyzované období je vykazován kladný výsledek hospodaření, a to i přes zřetelný útlum v automobilovém průmyslu v letech 2008 a 2009. Tento útlum lze jasně vyčíst zejména z analýzy rentability tržeb a rentability aktiv v tomto odvětví. Sledovaný podnik udržuje svá celková aktiva na stabilní úrovni. Pokles je vidět u dlouhodobého majetku, tento vývoj lze hodnotit jako pozitivní, jelikož se podnik zbavuje samostatných movitých věcí, které již pro svou činnost nepotřebuje a které byly využívány při výrobě, jež už není předmětem činnosti podniku. Z analýzy aktiv je dále patrné, že podnik provádí jen udržovací investice. S ohledem na dobré výsledky hospodaření s nadprůměrnými hodnotami je možné doporučit, aby se management vážně zabýval možností modernizace vybavení podniku, která by měla vést k ještě větší konkurenceschopnosti a vylepšování budoucích výsledků hospodaření. Při analýze rozvahy byl dále zjištěn rostoucí trend objemu krátkodobých pohledávek při téměř nezměněné výši obrátu. Tento trend by mohl negativně ovlivnit další fungování podniku a management by se měl zaměřit na snižování pohledávek, jelikož by mohla hrozit druhotná platební neschopnost podniku.

Analýzou rozvahy ve sledované společnosti bylo zjištěno výrazné zvýšení podílu vlastního kapitálu na celkových pasivech. Navýšení vlastního kapitálu se děje zejména díky tomu, že vytvořený zisk je používán pro další financování chodu podniku. Dále docházelo ke snižování výše cizích zdrojů podniku a to zejména rozpouštěním vytvořených rezerv a snižování krátkodobých závazků. Tento signál je jistě pozitivní pro věřitele podniku, odběratele, dodavatele i zaměstnance. Management by se však měl zabývat otázkou, zda další navyšování vlastních zdrojů není pro podnik příliš drahé a nevyplatilo by se mu financovat další rozvoj též prostřednictvím dodatečných cizích zdrojů. Podíl vlastního kapitálu na celkových zdrojích je totiž již na úrovni 68,7 %.



Z analýzy účetních výkazů podniku je dále patrné, že podnik je poměrně dosti citlivý na změny kurzů cizích měn. Jelikož jeho platební transakce s významnými odběrateli probíhají v cizí měně, bylo by nasnadě, aby se podnik pokusil proti změnám devizových kurzů nějakým způsobem zajistit. Minimálně ujednáním při uzavírání kontraktu, které by zajistilo zvyšování realizační ceny v případě nepříznivého vývoje devizového kurzu.

Z výkazů zisků a ztrát za analyzované období vyplývá, že stěžejní jsou pro podnik tržby za vlastní výrobky a výkonová spotřeba vynaložená na jejich produkci. Obě tyto veličiny od roku 2007 do roku 2009 rostly. Rok 2009 je nejlepším rokem za celé analyzované období. Tento fakt byl zapříčiněn zejména vysokým podílem výroby svařence, který v tu dobu činil téměř 40 % celkové výroby. Vysoká přidaná hodnota a vysoká rentabilita této výroby spolu s omezením výroby méně rentabilního krytu statoru znamenala dosažených rekordně dobrých výsledků ve všech sledovaných ukazatelích. Podnik se v roce 2009 dostával z podprůměrných hodnot, kterých dosahoval v letech 2007 a 2008 v porovnání s průměrem v odvětví, na hodnoty značně nadprůměrné. Zvláště pokud porovnáme velikost vykazovaného zisku, ROE, ROA, ROS. Rok 2010 byl naopak nejhorším v hospodaření sledovaného podniku. V tomto roce podnik vykazuje nejhorší hodnoty, co se týká zisku, ROE, ROA i ROS. Tento negativní vývoj byl do značné míry způsoben výrazným utlumením výroby svařence, jehož výroba byla v předešlém období stěžejní.

Rozborem jednotlivých výrobků podniku bylo zjištěno, že zcela zásadní význam mají tři z pěti sledovaných produktů. Nejrentabilnějším byl po téměř celé sledované období svařenec, u něž byla gradace výroby v roce 2009 základním stavebním kamenem ekonomických úspěchů v tomto roce. Jedná se o výrobek s poměrně velkou přidanou hodnotou, který jen velmi málo ovlivňují změny v cenách materiálových vstupů. Tento fakt ostře kontrastuje s krytem statoru, který je pro fungování podniku stejně zásadní. V tomto případě se však jedná o prvovýrobek, který je velmi závislý na vývoji nákladů na materiálové vstupy, což činí výrobu velice závislou na externích faktorech, které podnik může jen těžko ovlivnit. Obecně samozřejmě platí, že osobní jsou v časovém porovnání stálejší a lépe odhadnutelné, než náklady materiálové, tudíž výroba svařence nepodléhá takovým výkyvům z hlediska nákladů a pro podnik je tato produkce mnohem výhodnější i vzhledem k vyšší přidané hodnotě. Dalším velkým rozdílem je rentabilita, která je u krytu statoru mnohem nižší a v časovém porovnání se jen nepatrně zlepšuje, což je způsobeno pouze určitou úsporou v materiálových nákladech. Tento fakt v sobě skrývá velké nebezpečí, že v případě negativního vývoje na straně nákladů se může už tak nízká rentabilita snadno zhoršovat. Zlepšení rentability zvýšením realizační ceny je u podobných výrobků značně problematické,

jelikož odběratel má na výběr zpravidla hned z několika dodavatelů, kteří mohou sledovanou firmu nahradit. To je taky jedním z důvodů, proč by se podnik měl snažit zaměřovat na výrobu s vyšší přidanou hodnotou. V tomto případě je totiž hledání nového odběratele nepoměrně složitější.

Nejproblematictější se ve výrobním sortimentu firmy jeví vzduchový filtr, jehož podíl na celkové produkci není vůbec zanedbatelný (v roce 2011 činil 12 %). Rentabilita této výroby však povážlivě klesá a podnik by se měl zabývat její další smysluplností. Výrobek totiž vykazuje extrémně vysoké materiálové náklady, které neustále stoupají, přičemž realizační cena klesá. Jedná se o výrobek s velmi malou přidanou hodnotou, a pokud by se náklady i cena vyvíjely nadále stejným směrem, podnik by měl tuto výrobu zastavit a nahradit rentabilnějšími projekty.

Koncovka filtru je podílem na celkové výrobě méně zajímavý projektem, její obrovská rentabilita a pozvolna rostoucí podíl na celkové produkci však z tohoto výrobku dělá velice perspektivní výrobní artikl. Sledovaná firma by se měla snažit zkušenosti získané při výrobě tohoto výrobku využít i při nabídkách pro podobné výrobky jiným zákazníkům, jelikož očividně velice dobře zvládá výrobu tohoto typu a může směle konkurovat právě ve výrobě tohoto sortimentu.

Celkové hospodaření sledovaného subjektu lze hodnotit jako velice pozitivní. Dílčí nedostatky spojené s fungováním podniku a návrhy opatření jsou nastíněny výše. Nejdůležitější, dle mého názoru, bude pro podnik v následujících letech zaměřit svou pozornost na produkty s vyšší přidanou hodnotou. Podnik prokázal, že na tyto projekty má potřebné kapacity a je schopen si s jejich výrobou efektivně poradit. Měl by postupně nahrazovat výrobky prvovýroby, které jsou, jak již bylo zmíněno, velice náchylné na časté výkyvy v cenách materiálů a zařazovat do výrobního programu výrobky typu svařence či koncovky filtru.

## 8 SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

1. Fibírová, J., L. Šoljaková a J. Wagner. Nákladové a manažerské účetnictví. Praha: ASPI, 2007. 432 s. ISBN 978-80-7357-299-0.
2. Grünwald, R., Holečková, J. Finanční analýza a plánování podniku. 1 vyd. Praha: VŠE, 2002. ISBN 80-245-0422-7
3. Kislingerová, E. Hnilica, J. Finanční analýza – krok za krokem. 1. vyd. Praha: C.H.Beck, 2005. ISBN 80-7179-321-3
4. Kislingerová, E., Manažerské finance. 2.vyd. Praha: C. H. Beck, 2007. ISBN 978-80-7179-903-0
5. Kovanicová, D. Finanční účetnictví: finanční koncept. 4. vyd. Praha: Polygon, 2003. ISBN 80-7273-090-8
6. Král, Bohumil a kolektiv. Nákladové a manažerské účetnictví. Praha: PROSPEKTRUM, 1997, S. 407, ISBN 80-7175-060-3.
7. Král, B., Manažerské účetnictví. 2. vyd. Praha: Management Press, 2006. ISBN 80-7261-141-0
8. Kučera, Z. Vybrané kapitoly ekonomiky odvětví zemědělské výroby. 1. vyd. České Budějovice: ZF JU, 2002. ISBN 80-7040-535-X
9. Synek, M. Ekonomika a řízení podniku. 2.vyd. Praha: VŠE, 1997. ISBN 80-7079 273 6
10. Synek, M. Manažerská ekonomika. 3. vyd. Praha: Grada Publishing, 2003. ISBN 80-247-0515-X.
11. Synek, M. Podniková ekonomika. 4. vyd. Praha: C.H. Beck, 2006. ISBN 80-7179-892-4
12. Valach, J. et al. Finanční řízení podniku. 2. vyd. Praha: Ekopress, 1999. ISBN 80-86119-21-1.
13. Swoboda, P. Kalkulace nákladů a cenová politika v tržní ekonomice. 1. vyd. Praha: Právnické a ekonomické nakladatelství Linde Praha a.s. ISBN 80-901210-1-2
14. [www.autosap.cz](http://www.autosap.cz)
15. [www.businessinfo.cz](http://www.businessinfo.cz)
16. [www.czso.cz](http://www.czso.cz)
17. [www.finance.cz](http://www.finance.cz)
18. [www.wikipedie.cz](http://www.wikipedie.cz)

## 9 SEZNAM TABULEK

Tabulka 1: Majetek podniku (v Kč)	34
Tabulka 2: Kapitál podniku (v Kč)	34
Tabulka 3: Struktura majetku podniku (v %)	35
Tabulka 4: Struktura kapitálu podniku (v %)	36
Tabulka 5: Náklady a výnosy podniku (v Kč)	37
Tabulka 6: Provozní výnosy, náklady a výsledek hospodaření (v Kč)	38
Tabulka 7: Podíl výkonové spotřeby na výkonech	38
Tabulka 8: Finanční výnosy, náklady a výsledek hospodaření (v Kč)	39
Tabulka 9: Výsledek hospodaření podniku (v Kč)	40
Tabulka 11: Rentabilita vlastního kapitálu (v %)	41
Tabulka 12: Vývoj rentability vlastního kapitálu a jeho příčinných ukazatelů	42
Tabulka 13: Vývoj rentability aktiv a jeho příčinných ukazatelů	43
Tabulka 14: Vývoj rentability tržeb v porovnání s odvětvovým průměrem (v %)	45
Tabulka 15: Vývoj rentability nákladů v porovnání s odvětvovým průměrem (v %)	46
Tabulka 16: Vlastní náklady na 1 ks krytu statoru (v Kč)	48
Tabulka 17: Struktura vlastních nákladů na 1 ks krytu statoru (v %)	49
Tabulka 18: Analýza nákladovosti, zpeněžování a rentability krytu statoru	50
Tabulka 19: Vlastní náklady na 1 ks vzduchového filtru (v Kč)	51
Tabulka 20: Struktura vlastních nákladů na 1 ks vzduchového filtru (v %)	52
Tabulka 21: Analýza nákladovosti, zpeněžování a rentability vzduchového filtru	53
Tabulka 22: Vlastní náklady na 1 ks koncovky filtru (v Kč)	54
Tabulka 23: Struktura vlastních nákladů na 1 ks koncovky filtru (v Kč)	54
Tabulka 24: Analýza nákladovosti, zpeněžování a rentability koncovky filtru	55
Tabulka 25: Vlastní náklady na 1 ks svařence (v Kč)	56
Tabulka 26: Struktura vlastních nákladů na 1 ks svařence (v %)	56
Tabulka 27: Analýza nákladovosti, zpeněžování a rentability svařence	57
Tabulka 28: Vlastní náklady na 1 ks nádoby olejového filtru (v Kč)	58
Tabulka 29: Struktura vlastních nákladů na 1 ks nádoby olejového filtru (v %)	59
Tabulka 30: Analýza nákladovosti, zpeněžování a rentability nádoby olejového filtru	60

## 10 SEZNAM GRAFŮ

Graf 1: Rentabilita vlastního kapitálu (v %) .....	41
Graf 2: Vývoj příčinných ukazatelů vlastního kapitálu .....	42
Graf 3: Vývoj rentability aktiv (v %) .....	44
Graf 4: Rentabilita tržeb (v %).....	45
Graf 5: Rentabilita nákladů (v %) .....	47
Graf 6: Porovnání míry rentability (v %) u vybraných výrobků v analyzovaném podniku....	61
Graf 7: Podíl jednotlivých výrobků na celkové produkci podniku (v %) .....	61