

Produktivita a její vliv na výkonnost vybraného podniku

Diplomová práce

Vedoucí práce:

Ing. Bc. Marcela Basovníková, Ph.D.

Bc. Andrea Masařová

Brno 2016

Ráda bych poděkovala vedoucí diplomové práce paní Ing. Marcele Basovníkové, Ph.D. za vstřícnost během konzultací a poskytnutí odborných rad během zpracování této práce. Dále pak rodině za podporu a všem, kteří mi poskytli rady při sepsání práce.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem tuto práci: **Produktivita a její vliv na výkonnost vybraného podniku** vypracovala samostatně a veškeré použité prameny a informace jsou uvedeny v seznamu použité literatury. Souhlasím, aby moje práce byla zveřejněna v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů, a v souladu s platnou *Směrnicí o zveřejňování vysokoškolských závěrečných prací*.

Jsem si vědoma, že se na moji práci vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., autorský zákon, a že Mendelova univerzita v Brně má právo na uzavření licenční smlouvy a užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 Autorského zákona.

Dále se zavazuji, že před sepsáním licenční smlouvy o využití díla jinou osobou (subjektem) si vyžádám písemné stanovisko univerzity o tom, že předmětná licenční smlouva není v rozporu s oprávněnými zájmy univerzity, a zavazuji se uhradit případný příspěvek na úhradu nákladů spojených se vznikem díla, a to až do jejich skutečné výše.

V Brně dne 4. ledna 2016

Abstract

Masařová, A. *The productivity and its impact on business performance*. Diploma thesis. Brno: Mendel University, 2016.

The diploma thesis is focused on the evaluation of business performance through productivity, mainly in labour productivity. The main objective is to propose appropriate measures for Cooper-Standard Automotive Česká republika, Ltd., which would lead to increased productivity. Literature review is focused on productivity, particularly labour productivity, financial analysis and evaluation on the modern business performance indicator - Economic Value Added. Further is evaluated the financial situation of the company as well as its performance in practical part. Furthermore, on the productivity, especially labour productivity, are applied methods described in the literature search. Based on the information are summarized the results and formulated suggestions and recommendations, which should lead to increased productivity and company performance at the conclusion of the thesis.

Keywords

Productivity, labour productivity, business performance, financial analysis, Economic Value Added.

Abstrakt

Masařová, A. *Produktivita a její vliv na výkonnost vybraného podniku*. Diplomová práce. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2016.

Diplomová práce je zaměřena na hodnocení výkonnosti podniku pomocí produktivity, převážně produktivity práce. Hlavním cílem je návrh vhodných opatření pro společnost Cooper-Standard Automotive Česká republika, s.r.o., které by vedly ke zvyšování produktivity. Literární rešerše je zaměřena na problematiku produktivity, především produktivity práce, na finanční analýzu a dále na moderní měřítko hodnocení výkonnosti podniku - Ekonomickou přidanou hodnotu. V následující vlastní práci je posouzena finanční situace podniku a zároveň jeho výkonnost. Dále jsou na produktivitu, zejména produktivitu práce, aplikovány metody popsány v literární rešerši. Na základě zjištěných informací jsou na závěr diplomové práce shrnuty výsledky a formulovány návrhy a doporučení, které by měly vést ke zvýšení produktivity a výkonnosti společnosti.

Klíčová slova

Produktivita, produktivita práce, výkonnost podniku, finanční analýza, ekonomická přidaná hodnota

Obsah

1	Úvod	7
2	Cíl práce a metodika	8
3	Přehled literární rešerše	10
3.1	CZ-NACE 29	10
3.1.1	Hlavní ekonomické ukazatele.....	11
3.2	Finanční analýza	14
3.2.1	Poměrové ukazatele.....	16
3.2.2	Bankrotní a bonitní modely	18
3.3	Ekonomická přidaná hodnota	23
3.3.1	Výpočet ukazatele EVA	23
3.4	Produktivita.....	26
3.4.1	Faktory produktivity.....	27
3.4.2	Zvyšování produktivity	28
3.4.3	Typy produktivity	28
3.4.4	Celková produktivita.....	30
3.5	Produktivita práce	31
3.5.1	Měření produktivity práce.....	32
3.5.2	Zvyšování produktivity práce	34
3.5.3	Vztah produktivity práce a průměrných mezd.....	36
3.5.4	Ukazatele produktivity práce	37
3.5.5	Pyramidový rozklad produktivity práce	39
4	Vlastní práce	40
4.1	Profil organizace Cooper-Standard Automotive Česká republika, s.r.o.	40
4.2	Hodnocení finanční situace společnosti	43
4.2.1	Ukazatele likvidity	43
4.2.2	Ukazatele rentability.....	44
4.2.3	Ukazatele zadluženosti	45

4.2.4	Ukazatele aktivity.....	47
4.2.5	Bankrotní a bonitní modely	49
4.3	Analýza moderních ukazatelů	53
4.4	Produktivita.....	55
4.4.1	Vztah produktivity práce a průměrných mzdových nákladů.....	61
4.4.2	Vybavenost práce kapitálem.....	62
4.4.3	Řetězový rozklad produktivity práce	64
4.4.4	Korelační analýza	65
4.4.5	Porovnání produktivity práce společnosti s odvětvím	69
5	Diskuze a doporučení	72
6	Závěr	84
7	Literatura	85
8	Seznam obrázků	89
9	Seznam tabulek	92
A	Účetní výkazy Cooper-Standard Automotive Česká republika s.r.o.	95
B	Použité vzorce pro poměrové ukazatele	103

1 Úvod

V současné době se neustále mění ekonomické prostředí a spolu s těmito změnami dochází samozřejmě i ke změnám ve společnosti, které jsou součástí tohoto ekonomického prostředí. Úspěšná adaptace podniků na tuto změnu závisí na schopnosti podnikového managementu reagovat na nové podmínky, které se objevují na trhu.

Jedna taková změna je spojená se silící nepředvídatelností poptávky a s nerovnoměrným vývojem v podnikatelské oblasti. Podniky v rámci udržování konkurenceschopnosti zavádějí ve výrobních systémech metodu tzv. zeštíhlování. Tato inovace je založena především na systému Just-in-Time a na systému Jidoka. Implementace uvedených systémů musí být podpořena podnikovým řízením včetně nových ukazatelů, kritérií a prostředků. Tyto ukazatele musí být schopné zhodnotit pozitivní a negativní účinky zmíněných inovací. Z hlediska výroby je tedy důležité sledovat produktivitu.

Zvyšování celkové produktivity je jedním z hlavních aspektů, který zvyšuje ekonomickou přidanou hodnotu a také slouží k dosahování dlouhodobého růstu podniku. Pro výrobní, ale i pro nevýrobní podniky je podstatné sledovat zejména produktivitu práce, která se podílí na zvyšování produkce a na rozvoji výroby. Produktivita práce působí na mikroekonomické úrovni v rámci společnosti, ale i na makroekonomické úrovni tím, že kladně ovlivňuje vývoj HDP.

Produktivita práce je stanovená objemem produkce nebo přidanou hodnotou, kterou vyprodukovali pracovníci podniku za určitý čas. Pro podnik je důležité, aby produktivita práce měla rostoucí tendenci. Růst produktivity práce vede k úspoře vynakládané práce i mzdových nákladů. Vysoká produktivita práce snižuje náklady a umožňuje snižovat cenu produkce, což znamená, že společnost může rozšířit množství zákazníků nebo zvýšit zisk z každého výrobku.

V roce 2007 bylo v rámci výzkumného záměru Fakulty podnikohospodářské Vysoké školy ekonomické v Praze provedeno dotazníkové šetření mezi českými podniky s názvem „Nová teorie ekonomiky a managementu organizací a jejich adaptační procesy“ (Kislingerová a kol., 2010). Zkoumané podniky odpovídaly na otázku „Jakým způsobem zjišťujete produktivitu ve Vašem podniku?“. 94 % podniků zjišťuje produktivitu, přičemž 75 % podniků odpovědělo, že měří produktivitu práce. 20 % podniků označilo možnost propojení celkové produktivity a ekonomické přidané hodnoty, 10 % měří celkovou produktivitu bez propojení s analýzou tvorby EVA a pouhých 5,6 % produktivitu nezjišťuje. Z těchto čísel vyplývá, že téma produktivity je aktuální a že se podniky produktivitou, ať už celkovou nebo produktivitou práce, zabývají.

2 Cíl práce a metodika

Hlavním cílem diplomové práce je návrh opatření vedoucí ke zvyšování produktivity ve vybraném podnikatelském subjektu. Analyzovaná společnost Cooper-Standard Automotive Česká republika, s.r.o. se sídlem ve Žďáře nad Sázavou je zařazena dle klasifikace ekonomických činností do sekce C – zpracovatelský průmysl, skupiny CZ-NACE 29.3 - Výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), přívěsů a návěsů.

Diplomová práce je rozdělena do tří hlavních částí, jedná se o literární rešerši, vlastní práci a diskuzi. **Literární rešerše** obsahuje teoretický podklad pro řešení vlastní práce. Předpokladem pro splnění hlavního cíle bude nejprve vymezení pojmů problematiky finanční analýzy, konkrétně poměrových ukazatelů a bonitních a bankrotních modelů. V rámci moderních ukazatelů výkonnosti je teoreticky vymezena ekonomická přidaná hodnota. Poté je analyzováno odvětví zpracovatelského průmyslu dle publikace Ministerstva práce a průmyslu – Panorama zpracovatelského průmyslu ČR. Stěžejní část literární přehledu je věnován produktivitě se zaměřením především na produktivitu práce. Jsou nastíněny typy produktivity, faktory, které produktivitu ovlivňují, rozklady produktivity práce a je také vymezen vztah produktivity práce s průměrnými mzdami.

V rámci **vlastní práce** bude nejprve představena vybraná společnost. Dalším krokem bude provedení finanční analýzy pro roky 2008-2014. Finanční analýza pomocí poměrových ukazatelů bude provedena z pohledu ukazatelů zadluženosti, likvidity, aktivity, rentability. Dále bude doplněna o bankrotní a bonitní modely, jejichž podoba je rozebrána v literární rešerši. V rámci bankrotních modelů bude analyzován Altmanův model pro české společnosti, Altmanovo EM score, index IN 95, 99 a index IN 05. Jako zástupce bonitních modelů bude použit index bonity. Data jsou získána z výkazů zisku a ztráty a z rozvahy společnosti, které jsou dostupné na webové stránce www.justice.cz. Doplněkem finanční analýzy bude pro zjištění výkonnosti podniku ekonomická přidaná hodnota. Údaje pro analýzu ekonomické přidané hodnoty, konkrétně pro náklady na vlastní kapitál, které jsou součástí výpočtu, jsou získány z benchmarkingového diagnostického systému finančních indikátorů INFA. Data jsou v tomto případě dostupná pouze do roku 2013.

Nejdůležitější částí vlastní práce bude provedení analýzy produktivity. K tomu, aby byla produktivita práce společnosti správně okomentována, je důležité analyzovat i národní a odvětvovou produktivitu práce. Data pro národní produktivitu práce jsou dostupná na portálu českého statistického úřadu. Odvětvová produktivita práce je k dispozici v roční publikaci Panorama zpracovatelského průmyslu a v jejích přílohách. Poté bude rozebrána samotná produktivita práce sledovaného podniku. Bude analyzována produktivita práce pomocí přidané hodnoty a čisté produkce. Tyto ukazatele budou děleny počtem zaměstnanců a mzdovými náklady. Dále bude proveden řetězový rozklad produktivity práce a bude porovnáno tempo produktivity práce s průměrnými mzdami.

V rámci vlastní práce je také vypracována korelační analýza časové řady, která

zkoumá závislost produktivity práce s vybranými ukazateli. Podle Hindlse (2007) se při zkoumání vztahů mezi časovými řadami vychází z předpokladu, že se časová řada dá vyjádřit jako součet pravidelné a nepravidelné (náhodné) složky. Je třeba hlavně zkoumat vztah mezi nepravidelnými složkami, protože pokud mezi nimi existuje závislost, lze předpokládat, že existuje příčinná závislost mezi časovými řadami.

Součástí analýzy produktivity práce bude i porovnání produktivity práce podniku s produktivitou práce odvětví. Toto porovnání bude provedeno prostřednictvím srovnání temp růstu. V rámci odvětví bude počítáno s produktivitou práce skupiny 29.3 - Výroba dílů a příslušenství pro motorová vozidla a jejich motory. Poté bude vývoj produktivity práce společnosti srovnán i se zpracovatelským průmyslem, konkrétně s průměrem v odvětví, s podniky, které tvoří hodnotu, ale také s podniky, které hodnotu netvoří.

Na vlastní práci navazuje kapitola **diskuze**, ve které budou shrnuty výsledky předešlých kapitol. Pro správnou interpretaci budou porovnány některé ukazatele finanční analýzy s odvětvím, jejíž data jsou získána na základě benchmarkingového systému INFA. Stěžejní částí diskuze a celé práce bude navržení vhodných opatření, která budou mít pozitivní vliv na vývoj produktivity nejen v analyzovaném podniku.

3 Přehled literární rešerše

V rámci literární rešerše je nejprve popsán oddíl CZ-NACE 29 - Výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), přívěsů a návěsů, se zaměřením především na ekonomické ukazatele. Dále je nastíněna problematika finanční analýzy, zejména poměrové a souhrnné ukazatele. Podstatná část se zabývá produktivitou, hlavně produktivitou práce z pohledu názorů jednotlivých českých a zahraničních autorů.

3.1 CZ-NACE 29

NACE představuje klasifikaci ekonomických činností pod záštitou Evropské unie. Toto uspořádání dělí ekonomické činnosti tak, že každé statistické jednotce¹ lze přiřadit kód NACE dle vykonávané činnosti. CZ-NACE tedy představuje národní klasifikaci v České republice.

Klasifikace se dělí do čtyř úrovní, které jsou hierarchicky řazeny následujícím způsobem (Klasifikace ekonomických činností (CZ-NACE), 2008):

- první úroveň, sekce (označena písmenem),
- druhá úroveň, oddíl (označený dvojmístným číselným kódem),
- třetí úroveň, skupina (označena třímístným číselným kódem),
- čtvrtá úroveň, třída (označená čtyřmístným číselným kódem).

Vybraná společnost je klasifikována v sekci C – Zpracovatelský průmysl, v oddíle 29 - Výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), přívěsů a návěsů, skupině 29.3 - Výroba dílů a příslušenství pro motorová vozidla a jejich motory a ve třídě 29.32 - Výroba ostatních dílů a příslušenství pro motorová vozidla. (Klasifikace ekonomických činností (CZ-NACE), 2008)

Zpracovatelský průmysl je stěžejním odvětvím v České republice, především co se týká hrubého domácího produktu. Největší podíl na celkových tržbách v rámci zpracovatelského průmyslu zaujímá dlouhodobě oddíl 29. Tento oddíl zahrnuje výrobu osobních, nákladních a lehkých užitkových a automobilů, přívěsů a návěsů, autobusů a trolejbusů, pásových sněžových vozidel, golfových vozíků, obojživelných a požárních vozidel a jejich příslušenství a různých dílů (Panorama zpracovatelského průmyslu ČR, 2013).

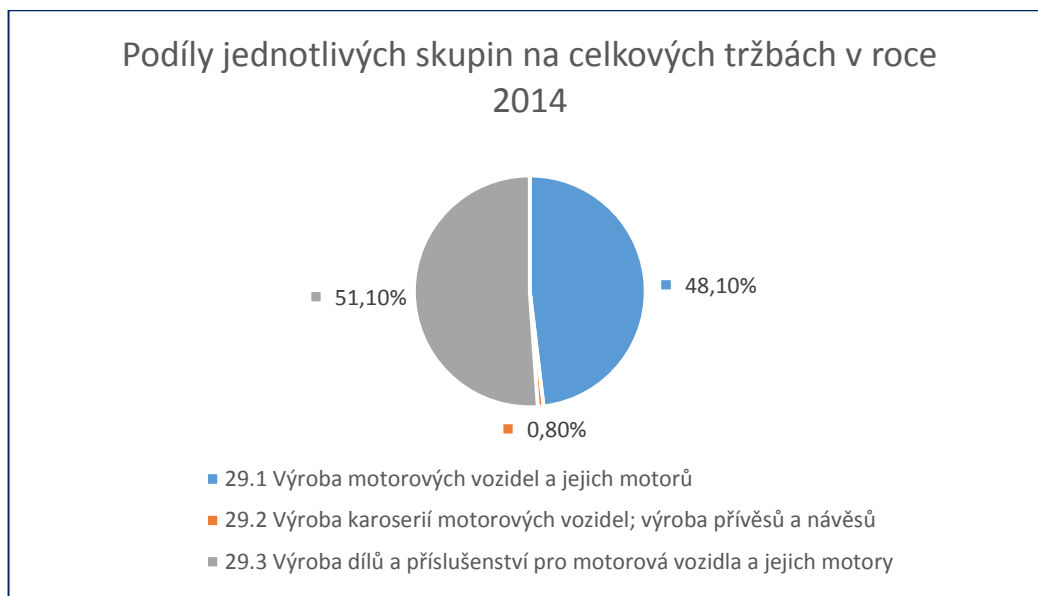
CZ-NACE 29 se člení dle platné klasifikace do následujících výrobních skupin (Klasifikace ekonomických činností (CZ-NACE), 2008):

- 29.1 Výroba motorových vozidel a jejich motorů;
- 29.2 Výroba karoserií motorových vozidel; výroba přívěsů a návěsů;
- 29.3 Výroba dílů a příslušenství pro motorová vozidla a jejich motory.

Následující graf zobrazuje podíly jednotlivých skupin na celkových tržbách oddílu 29 za rok 2014. Tento podíl se za předchozí roky téměř neměnil a neočekává se ani

¹ Může se jednat o fyzickou či právnickou osobu.

změna do dalších let. Z grafu je patrné, že v automobilovém průmyslu v České republice převažuje výroba motorových vozidel a výroba dílů. Výroba karoserií motorových vozidel má v rámci automobilového průmyslu zanedbatelný význam.



Obr. 1 Podíly jednotlivých skupin na celkových tržbách oddílu 29

Zdroj: Panorama zpracovatelského průmyslu 2014

3.1.1 Hlavní ekonomické ukazatele

Počet podniků a zaměstnanců

I když se skupina 29.2 minimálně podílí na celkových tržbách v rámci automobilového průmyslu, tak co se týká počtu podniků, zaujímá pomyslnou druhou příčku, před CZ-NACE 29.1. Počty podniků v jednotlivých letech jsou znázorněny v tabulce č. 2 (Panorama zpracovatelského průmyslu ČR, 2013).

Tab. 1 Počet podniků v rámci CZ-NACE 29 v letech 2007-2013

CZ-NACE	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
29.1	80	85	92	110	126	113	112
29.2	163	145	169	275	254	227	194
29.3	873	774	800	907	874	869	771
29	1 116	1 004	1 061	1 292	1 254	1 209	1 077

Zdroj: Panorama zpracovatelského průmyslu 2013

Pokud se ovšem podíváme na tabulku znázorňující počet zaměstnanců, zjistíme, že skupina 29.1 několikanásobně převyšuje 29.2. Je to z toho důvodu, že výrobou motorových vozidel se zabývají spíše velké firmy, jako je například Škoda Auto, a.s. V následující tabulce je uveden počet zaměstnanců v jednotlivých skupinách v letech 2007-2013, neboť přesné údaje za rok 2014 nejsou doposud k dispozici.

Tab. 2 Počet zaměstnanců v rámci CZ-NACE 29 v letech 2007-2013

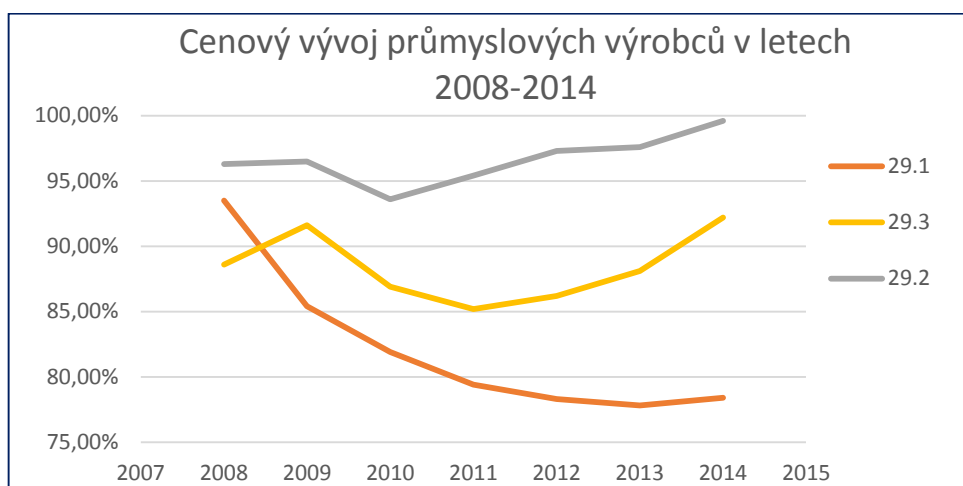
CZ-NACE	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
29.1	32 675	34 813	33 818	33 140	34 029	34 338	33 507
29.2	4 378	4 594	3 571	3 130	3 269	3 340	3 407
29.3	116 457	114 462	95 820	100 435	107 841	102 886	100 991
29	153 510	153 869	133 210	136 706	145 138	140 564	137 906

Zdroj: Panorama zpracovatelského průmyslu 2013

Od roku 2011 dochází k poklesu zaměstnanosti, což je způsobeno zefektivněním výroby, snižováním nákladů a přesunem výrobců do zemí s nižšími mzdovými náklady na výrobu. Na snížení počtu zaměstnanců mělo vliv i zrušení automobilky AVIA v roce 2013. V roce 2014 došlo ke zvýšení počtu zaměstnanců, počet ovšem stále nedosáhl úrovně z roku 2008 (Panorama zpracovatelského průmyslu, 2014).

Cenový vývoj

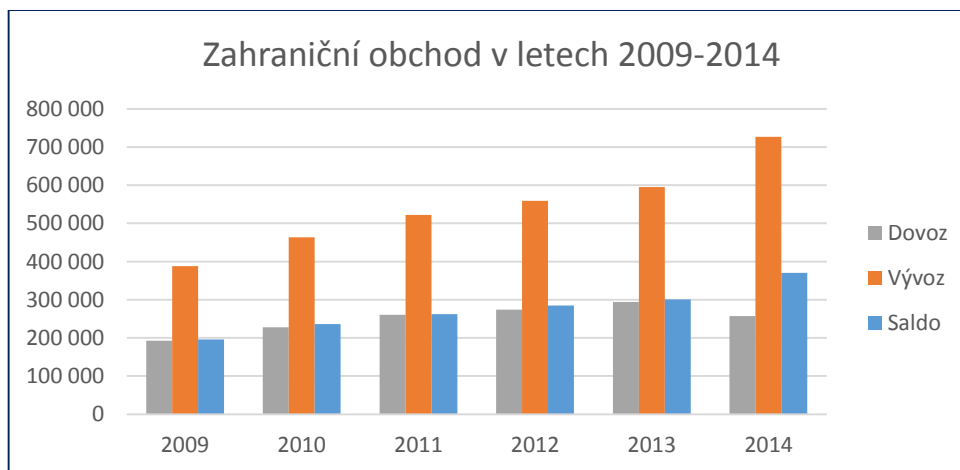
Následující graf zobrazuje vývoj cen průmyslových výrobců mezi roky 2008 a 2014, kde je rok 2005 brán jako základní. Po celou dobu sledování se ceny nedostaly na úroveň cen roku 2005. Největší rozdíl je patrný v letech 2010-2012. Od roku 2014 se začaly navyšovat ceny všech skupin, nejvíce se cenám z roku 2005 blíží skupina 29.2. Je zřejmé, že u skupiny 29.1 dochází k prudkému poklesu cen. I když v roce 2013 došlo k intervencím ze strany České národní banky, kdy Česká národní banka devalvovala českou korunu oproti euru, tak zdražení téměř všech vozidel neodpovídá grafu (Panorama zpracovatelského průmyslu, 2014).



Obr. 2 Indexy cen průmyslových výrobců v letech 2008-2014 podle CZ-CPA (rok 2005=100%)
Zdroj: Panorama zpracovatelského průmyslu 2014

Zahraniční obchod

Export automobilového průmyslu se řadí dlouhodobě mezi nejdůležitější vývoz v České republice. Vývoz, dovoz i saldo² dlouhodobě dosahují rostoucích hodnot. Zahraniční obchod dosahuje kladného salda, což znamená, že je vývoz větší než dovoz. V roce 2014 dovoz vzrostl přibližně o 63 miliard, zejména díky dovozu motorových vozidel, především z Německa, Polska a Slovenska. Vývoz se navýšil téměř o 130 miliard. Největšími odbytími jsou Německo a Velká Británie, největším vývozcem se stala automobilka Škoda (Panorama zpracovatelského průmyslu, 2014).

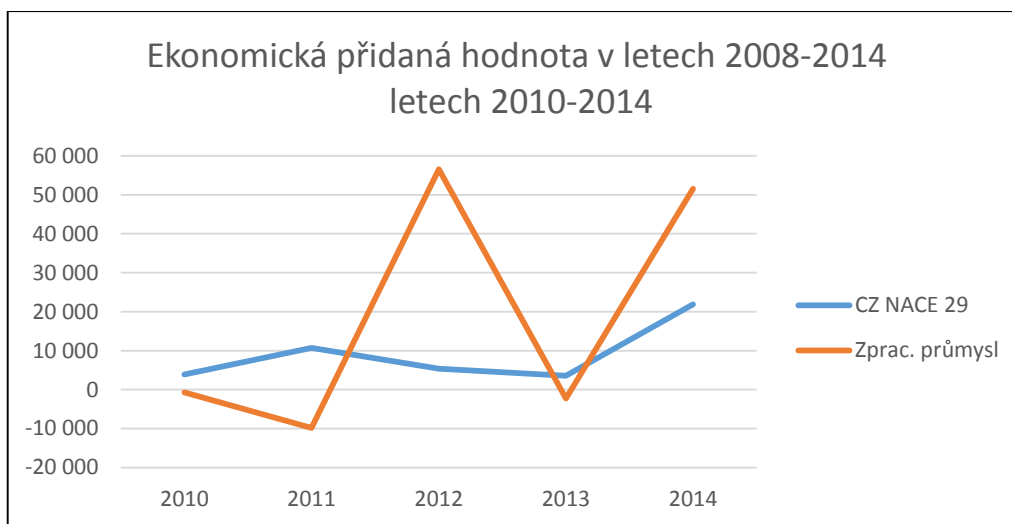


Obr. 3 Zahraniční obchod v letech 2009 – 2014 (mil. Kč)
Zdroj: Panorama zpracovatelského průmyslu 2014

² Saldo = vývoz - dovoz

Ekonomická přidaná hodnota

Na obrázku č. 4 je ekonomická přidaná hodnota oddílu 29 a zpracovatelského průmyslu. Data byla získána z přílohy Finanční analýzy podnikové sféry za roky 2010-2014. Dřívější data za roky 2009 a 2010 jsou k dispozici pouze za zpracovatelský průmysl. Údaje se týkají oddílu CZ NACE 29 - Výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), přívěsů a návěsů, konkrétně soukromých podniků pod zahraniční kontrolou (Příloha finanční analýzy, 2010-2014).



Obr. 4 Ekonomická přidaná hodnota oddílu CZ NACE 29 a zpracovatelského průmyslu v letech 2010-2014 (v mil. Kč)

Zdroj: Příloha finanční analýzy Ministerstva práce a obchodu

Ekonomická přidaná hodnota oddílu CZ NACE 29 má rostoucí tendenci v roce 2011 a 2014, jinak od roku 2012 do roku 2013 ukazatel klesá. Na rozdíl od ekonomické přidané hodnoty zpracovatelského průmyslu, která je záporná v letech 2010, 2011 a 2013, ekonomická přidaná hodnota oddílu CZ NACE 29 za celé sledované období neklesne pod nulu. Tento jev je pozitivní pro sledovaný oddíl, kdy podniky obecně tvoří hodnotu pro vlastníky.

3.2 Finanční analýza

Existuje několik definicí, které vysvětlují finanční analýzu³. Můžeme mezi nimi najít odchylky, v podstatě se ale shodují v tom, že finanční analýza je soubor činností, které komplexně zjistí a zhodnotí finanční situaci v podniku. Podle Knápkové, Pavelkové a Štekera (2013) pomáhá finanční analýza odhalit: „zda je podnik dostatečně ziskový, zda má vhodnou kapitálovou strukturu, zda využívá efektivně svých aktiv, zda je schopen včas splácet své závazky a celou řadu dalších významných skutečností.“

Informovanost o finančním zdraví podniku je důležitá z hlediska minulého

³ Například Landa (2008), Kalouda (2015), Kislingerová (2010) nebo Sedláček (2007)

vývoje. Podává informace o tom, ve které oblasti podnik splnil či převýšil počáteční plán a naopak, kde podnik „ztratil“. V tomto případě se může podnik už jen poučit a vyvodit z toho důsledky do budoucna. Mnohem důležitější je ale provedení analýzy z pohledu budoucího vývoje. V tomto případě manažeři na základě minulých dat a zkušeností odhadují budoucí vývoj a přizpůsobují mu finanční situaci v podniku. To, že podnik zná svoji finanční situaci, mu pomáhá se správně rozhodovat ohledně rozhodování při získávání nových finančních zdrojů, skladby portfolia, při stanovení finanční struktury, rozdělení zisku, apod. (Knápková, Pavelková, Šteker, 2013; Landa, 2008).

Knápková, Pavelková a Šteker (2013) jako problematické okruhy finanční analýzy vidí především ve vypovídací schopnosti účetních výkazů, ze kterých finanční analýza vychází. Dalšími problematickými okruhy jsou například rozdílnost účetních praktik podniků, vliv mimořádných událostí a sezónních faktorů na výsledky hospodaření, velká závislost tradičních metod a postupů finanční analýzy na účetních údajích, nutnost srovnání výsledků ukazatelů tradiční finanční analýzy s jinými subjekty či zanedbávání rizika.

Uživatelé finanční analýzy

Každá zájmová skupina má odlišné požadavky na finanční analýzu. Vlastníci podniku zajímá především návratnost prostředků, věřitelé se zajímají hlavně o likviditu, apod. Kalouda (2015) ve své publikaci uvádí, že uživateli finanční analýzy se s jistou mírou nadsázky může stát každá zájmová skupina. Proto ve své knize uvádí pouze dva uživatele, a to – vlastní podnik a konkurenti daného podniku. Toto členění mi nepřipadá dostačující. Rozhodně bych skupiny rozšířila ještě minimálně o věřitele, dodavatele a odběratele.

Zdroje

Předtím, než se začne provádět finanční analýzu, je důležité získat vhodná data, díky nimž je možno vytvořit kvalitní analýzu. Základním zdrojem je účetní závěrka podniku, která se skládá z těchto účetních výkazů, které jsou dostupné ve sbírce listin - rozvaha, výkaz zisku a ztráty, výkaz cash flow a příloha k účetní závěrce. Sbírkou může obsahovat i přehled o změnách vlastního kapitálu. Neméně důležité informace můžeme získat i z výroční zprávy podniku, ze zpráv vedení a vedoucích pracovníků, auditorů, firemních statistik, oficiálních ekonomických statistik či nezávislých prognóz (Knápková, Pavelková, Šteker, 2013; Vochozka, 2011).

Postup při finanční analýze

Postup finanční analýzy bude mírně odlišný v případě, kdy bude analýzu zpracovávat externí subjekt. V tomto případě je nutné na úplném začátku zjistit základní informace o podniku, předmět podnikání, počet zaměstnanců apod. Další část analýzy je už shodná pro externí i interní zpracování. Jedná se o analýzu odvětví, ve kterém se daný podnik nachází a posouzení současné situace a predikce budoucí. Hlavním zdrojem je web Ministerstva průmyslu a obchodu, který každoročně zpracovává Panorama zpracovatelského průmyslu. V dalším kroku

dochází k analýze absolutních, rozdílových a poměrových ukazatelů a využití moderních metod ke zjištění ekonomické hodnoty podniku. Na to navazuje rozbor vztahů uvnitř jednotlivých skupin ukazatelů a mezi skupinami ukazatelů, k čemuž se využívá pyramidových rozkladů. Výsledkem finanční analýzy podniku je zhodnocení získaných výsledků a souhrn doporučení (Knápková, Pavelková, Šteker, 2013).

Metody finanční analýzy

V současnosti existuje několik typů rozdělení metod finanční analýzy. Zaměřila jsem se na rozdělení, které zahrnuje problematiku ekonomické přidané hodnoty. Nejvíce se tak přikláním k rozdělení Kaloudy (2013), který rozděluje metody na průřezové, elementární a vyšší metody. V praktické části diplomové práce bude prováděna analýza poměrových ukazatelů, která spadá pod elementární metody. Dále bude v rámci vyšších metod pracováno s ekonomickou přidanou hodnotou, s bankrotními a bonitními modely.

3.2.1 Poměrové ukazatele

Jejich podstatou je, že dávají do poměru absolutní ukazatele. Tímto způsobem lze proto získat značné množství ukazatelů, pro finanční analýzu se používají ovšem jen některé z nich (Kislingerová, 2010). Nevýhodu poměrových ukazatelů vidím v tom, že se zaměřují pouze na izolovanou oblast. Při vytváření finanční analýzy je třeba ještě porovnávat poměrové ukazatele mezi sebou.

V rámci analýzy poměrových ukazatelů jsou nejčastěji používané poměrové ukazatele, které se dělí dle jednotlivých oblastí hospodaření, a to na ukazatele rentability, zadluženosti, likvidity, aktivity a ukazatele finančního trhu. Jelikož zkoumaná společnost není akciovou společností, ukazatele finančního trhu nebudou v rámci teoretické části popsány a nebudou tudíž použity ani v praktické části diplomové práce.

Analýza rentability

Ukazatel rentability (výnosnosti) měří schopnost dosahovat zisku použitím vloženého kapitálu, tj. schopnost podniku tvořit nové zdroje. Obecně je rentabilita definována jako poměr výstupu (zisku) k nějaké srovnávací základně, čili kolik korun zisku je dosaženo vložením koruny dodatečného kapitálu (Kislingerová, 2010).

Zisk v čitateli může mít podobu zisku před zdaněním a úroky, dále EBIT (Earn Before Interest and Taxes) nebo zisku před zdaněním, dále EBT (Earn Before Taxes). V případě mezipodnikového srovnání se doporučuje využívat EBIT, aby hodnocení nebylo ovlivněno různou kapitálovou strukturou (Knápková, Pavelková, Šteker, 2013).

Existuje několik variant rentability, v praktické části bude použita rentabilita vlastního kapitálu (ROE), rentabilita aktiv (ROA), rentabilita tržeb (ROS) a rentabilita úplatného kapitálu (ROCE).

Analýza aktivity

Ukazatelé aktivity měří schopnost podniku využívat jednotlivé položky aktiv. Zjišťují, zda je velikost jednotlivých druhů aktiv v poměru k současným nebo budoucím hospodářským aktivitám podniku přiměřená. Vyjadřují počet obrátek za rok nebo dobu obratu ve dnech. Počet obrátek představuje, kolikrát se dané aktivum objeví v tržbách za rok. Doba obratu sleduje dobu, za kterou se aktiva přemění na tržby (Knápková, Pavelková, Šteker, 2013; Růčková, 2011).

V praktické části bude pracováno s obratem aktiv, dobou obratu zásob, pohledávek a závazků.

Analýza likvidity

Ukazatelé likvidity vyjadřují schopnost podniku včas splácet své závazky. Porovnávají objem toho, co má podnik platit, s tím, čím to může zaplatit. Celosvětově existují tři typy likvidity, které mají stejný jmenovatel, ale liší se v čitateli dle aktiv s různou dobou likvidnosti. Jedná se o běžnou likviditu, pohotovou likviditu a okamžitou likviditu. Pro každý typ existují doporučené hodnoty, které mají dle Kaloudy charakter „průměru průměrů“ a musí na ně být nahlíženo s rezervou (Kalouda, 2015).

Optimální likvidita může být v praxi stanovena dvěma způsoby. Prvním z nich je určení výpočtem ukazatelů likvidity, což je zjištění, zda existující likvidita postačuje na pokrytí krátkodobých závazků. Druhým případem je zjišťování likvidity pomocí vypracování pravděpodobného finančního plánu, který zohledňuje budoucí příjmy a výdaje (Wöhe, Kislingerová, 2007).

Analýza zadluženosti

Ukazatelé zadluženosti vyjadřují poměr cizího a vlastního kapitálu, charakterizují zadluženost vlastního kapitálu a slouží jako ukazatele výše rizika. Jsou formulovány různými způsoby, ačkoliv v konečném důsledku ovšem vyjadřují to samé. Je zřejmé, že čím vyšší zadluženost podnik má, tím vyšší riziko na sebe bere. Na druhou stranu zadluženost není pouze negativním faktorem. Určitá výše cizího kapitálu je pro podnik výnosná, neboť cizí kapitál je levnější než vlastní. Je to dáno především tím, že úroky z cizího kapitálu snižují daňové zatížení podniku (Knápková, Pavelková, Šteker, 2013; Vochozka, 2011).

Jak již bylo zmíněno, v rámci analýzy zadluženosti existuje několik ukazatelů. Některé z nich vyjadřují to samé, proto bude v praktické části mé diplomové práce hodnocena pouze celková zadluženost, úrokové krytí a zadluženost vlastního kapitálu.

3.2.2 Bankrotní a bonitní modely

Bankrotní a bonitní modely se řadí mezi souhrnné ukazatele, které pracují s dílčími ukazateli. Těmto dílčím ukazatelům se přiřadí určitou váhu. Součet dílčích hodnot pak vytvoří samotný souhrnný ukazatel, který je porovnán s předem stanovenou stupnicí. Podle toho, ve které části se podnik nachází, je vyhodnocena jeho solventnost a výkonnost (Knápková, Pavelková, Šteker, 2013; Landa, 2008).

Bonitní modely jsou založeny na diagnostice finančního zdraví podniku, která je prováděna pomocí bodového hodnocení za jednotlivé oblasti hospodaření. (Knápková, Pavelková, Šteker, 2013) Bonitní podnik je podle Vochozky (2011) takový podnik, který je schopen splácet svoje závazky a uspokojovat své věřitele. Do skupiny bonitních modelů patří například Index bonity, Kralickův Quicktest nebo Tamariho model.

Bankrotní modely předpovídají, zda podniku hrozí finanční problémy nebo bankrot. Tyto modely nejčastěji vycházejí z toho, že takovýto podnik má problémy s likviditou, čistým pracovním kapitálem a s rentabilitou. Mezi bankrotní modely se řadí Baeverova profilová analýza, Altmanova analýza, Index IN, Tafflerův model a další (Vochozka, 2011).

V dalším textu bude popsán Altmanův model, indexy IN jako zástupce bankrotních modelů a index bonity za bonitní modely. Tyto modely jsou zvoleny především díky jednoduchému sestavení a jejich použití pro české prostředí.

Altmanův model

Altmanův model neboli Z-skóre poprvé sestavil profesor Edward Altman v roce 1968. Model vychází z diskriminační analýzy, která byla uskutečněna v 60. a poté při revizi modelu v 80. letech u několika desítek zbankrotovaných a nebankrotovaných společností. (Sedláček, 2007) Existují čtyři varianty Altmanova modelu (Vochozka, 2011):

1. varianta pro akciové společnosti s veřejně obchodovanými akciemi,
2. varianta pro společnosti neobchodované na finančních trzích,
3. varianta pro nevýrobní společnosti,
4. varianta pro české společnosti.

V praktické části bude počítáno s **variantou pro české společnosti**, jejíž vzorec je oproti ostatním variantám rozšířen o další proměnnou závazky po lhůtě splatnosti/výnosy. Pozměněny byly i veškeré váhy jednotlivých proměnných. Její vzorec je následující (Kislingerová, Neumaierová, 1998):

$$Z_{CZ} = 1,2 \times X_1 + 1,4 \times X_2 + 3,3 \times X_3 + 0,6 \times X_4 + 1 \times X_5 - 1 \times X_6, \quad (1)$$

kde

X_1 *čistý pracovní kapitál/celková aktiva,*

X_2 *nerozdělené zisky/ celková aktiva,*

X_3	<i>EBIT/ celková aktiva,</i>
X_4	<i>tržní hodnota vlastního kapitálu/cizí zdroje,</i>
X_5	<i>tržby/celková aktiva,</i>
X_6	<i>závazky po lhůtě splatnosti/výnosy (=V).</i>

Po výpočtu ukazatele je nutné zhodnotit výsledek a určit, zda je podnik bonitní, či bankrotní. K určení finanční stability slouží tabulka č. 1 (Vochozka, 2011):

Tab. 3 Hodnocení výsledků Altmanova modelu

Výsledek	Hodnocení
$Z_{CZ} \in <2,99; \infty)$	bonitní podnik
$Z_{CZ} \in (1,8; 2,99)$	šedá zóna
$Z_{CZ} \in (-\infty; 1,8>$	bankrotní podnik

Zdroj: Vochozka, 2011

Pokud se podnik nachází v šedé zóně, nelze určit, zda je bonitní nebo bankrotní. (Sedláček, 2007)

Dále bude počítáno s **EMS** (Emerging Market Score) **modelem**, který byl upraven dle modelu Z“-score. Původní model byl vytvořen pro nevýrobní podniky a rozvíjející se trhy v USA. EMS model je naproti tomu určen pro hodnocení výrobních i nevýrobních podniků mimo USA v rozvíjejících se ekonomikách. Altman (2005) označil takto upravený model jako EM score a je dán rovnicí:

$$EM\ score = 6,56 \times X_1 + 3,26 \times X_2 + 6,72 \times X_3 + 1,05 \times X_4 + 3,25, \quad (2)$$

kde

X_1	<i>čistý pracovní kapitál/aktiva,</i>
X_2	<i>nerozdělené zisky/aktiva,</i>
X_3	<i>EBIT/aktiva,</i>
X_4	<i>tržní hodnota vlastního kapitálu/cizí zdroje.</i>

Model je rozšířen oproti modelu Z“-score o konstantu 3,25, díky které je možné srovnávat EM score s výsledky US Bond Ratingu. K určení ratingu a finanční situace slouží následující tabulka (Altman, 2005):

Tab. 4 Hodnocení výsledků EM score

Výsledek	Hodnocení		Výsledek	Hodnocení	
> 8,15	AAA	SAFE ZONE	5,65 - 5,85	BBB-	GRAY ZONE
7,60 - 8,15	AA+		5,25 - 5,65	BB+	
7,30 - 7,60	AA		4,95 - 5,25	BB	
7,00 - 7,30	AA-		4,75 - 4,95	BB-	
6,85 - 7,00	A+		4,50 - 4,75	B+	
6,65 - 6,85	A		4,15 - 4,50	B	DISTRESS ZONE
6,40 - 6,65	A-		3,75 - 4,15	B-	
6,25 - 6,40	BBB+		3,20 - 3,75	CCC+	
5,85 - 6,25	BBB		2,50 - 3,20	CCC	
			1,75 - 2,50	CCC-	
		< 1,75	D		

Zdroj: Altman, (2005)

Indexy IN

Indexy IN jsou další prací manželů Neumaierových, kteří vytvořili pro české podmínky čtyři bankrotní indexy na základě matematicko-statistických modelů ratingu a praktických zkušeností. Jednotlivé indexy jsou označeny podle roku, kdy byly vytvořeny. Pouze IN01 byl vytvořen v roce 2002, ale data byla použita za rok 2001. Zatím posledním indexem je index IN05 z roku 2005. (Knápková, Pavelková, Šteker, 2013; Vochozka, 2011).

Index důvěryhodnosti IN95 je původní český model manželů Neumaierových, který slouží k posouzení finančního rizika z hlediska věřitelů. Rovnice pro výpočet je následující (Marinič, 2008):

$$IN_{95} = 0,22 \times A + 0,11 \times B + 8,33 \times C + 0,52 \times D + 0,1 \times E + 16,8 \times F, \quad (3)$$

kde

- A* *aktiva/cizí zdroje,*
B *EBIT/nákladové úroky,*
C *EBIT/celková aktiva,*
D *výnosy/celková aktiva,*
E *oběžná aktiva/ krátkodobý cizí kapitál,*
F *závazky po lhůtě splatnosti/výnosy.*

Kritéria hodnocení indexu IN95 jsou následující (Marinič, 2008):

Tab. 5 Hodnocení výsledků indexu IN95

Výsledek	Hodnocení
$IN95 \in <2; \infty)$	Dobré finanční zdraví
$IN95 \in (1; 2)$	Potenciální finanční problémy
$IN95 \in (-\infty; 1>$	Podnik ve špatné finanční situaci

Zdroj: Marinič, 2008

Index IN99 je na rozdíl od indexu IN95 aplikací z hlediska vlastníků, která nezahrnuje oproti předchozímu modelu dva ukazatele. Byly pozměněny i váhy jednotlivých ukazatelů. Index IN99 je dán následující rovnicí (Vochozka, 2011):

$$IN_{99} = -0,17 \times A + 4,573 \times B + 0,481 \times C + 0,015 \times D, \quad (4)$$

kde

- A* *aktiva/cizí kapitál,*
- B* *EBIT/celková aktiva,*
- C* *výnosy/celková aktiva,*
- D* *oběžná aktiva/krátkodobý cizí kapitál.*

Podniky nejsou jako v minulém případě hodnoceny na základě finanční situace, ale podle toho, zda tvoří nebo netvoří hodnotu.

Tab. 6 Hodnocení výsledků indexu IN99

Výsledek	Hodnocení
$IN99 \in <2,070; \infty)$	podnik tvoří hodnotu
$IN99 \in (1,590; 2,070 >$	podnik spíše tvoří hodnotu
$IN99 \in (1,220; 1,590 >$	šedá zóna
$IN99 \in (0,684; 1,220 >$	podnik spíše netvoří hodnotu
$IN99 \in (-\infty; 0,684 >$	podnik netvoří hodnotu

Zdroj: Vochozka, 2011

Index IN05 byl vytvořen jako modifikace IN01 podle testů na datech průmyslových podniků z roku 2004. U indexu IN05 byla proto navýšena váha u rentability aktiv o 5 desetin. Vzorec potom vypadá takto (Sedláček, 2007):

$$IN_{05} = 0,13 \times A + 0,04 \times B + 3,97 \times C + 0,21 \times D + 0,09 \times E, \quad (5)$$

kde

<i>A</i>	<i>aktiva/cizí kapitál,</i>
<i>B</i>	<i>EBIT/nákladové úroky,</i>
<i>C</i>	<i>EBIT/celková aktiva,</i>
<i>D</i>	<i>celkové výnosy/celková aktiva,</i>
<i>E</i>	<i>oběžná aktiva/krátkodobé závazky a úvěry.</i>

Stejně jako u Altmanova modelu, i index IN05 má intervaly, pomocí kterých se určují bonitní a bankrotní modely a šedá zóna (Vochozka, 2011):

Tab. 7 Hodnocení výsledků indexu IN05

Výsledek	Hodnocení
IN05 \in $\langle 1,6; \infty \rangle$	bonitní podnik
IN05 \in $(0,9; 1,6)$	šedá zóna
IN05 \in $(-\infty; 0,9)$	bankrotní podnik

Zdroj: Vochozka, 2011

Index bonity

Index bonity, jinak také nazývaný indikátor bonity je modelem sestaveným na základě šesti ukazatelů, kde největší váhu má ukazatel rentability aktiv. Tento model se používá hlavně v německy mluvících zemích. Základní vztah pro výpočet indexu bonity je následující (Vochozka, 2011):

$$IB = 1,5 \times A + 0,08 \times B + 10 \times C + 5 \times D + 0,3 \times E + 0,1 \times F, \quad (6)$$

kde

<i>A</i>	<i>cash flow⁴/cizí zdroje,</i>
<i>B</i>	<i>aktiva/cizí zdroje,</i>
<i>C</i>	<i>EBIT/celková aktiva,</i>
<i>D</i>	<i>EBIT/výnosy</i>
<i>E</i>	<i>zásoby/výnosy</i>
<i>F</i>	<i>výnosy/aktiva</i>

Index bonity rozděluje podniky na bonitní a bankrotní, kritická hodnota je zde nula. Záporné hodnoty indikují podnik ohrožený bankrotem, kladné hodnoty naopak naznačují bonitní podnik (Vochozka, 2011).

⁴ Cash flow=zisk+odpisy (Vochozka, 2011)

Tab. 8 Hodnocení výsledků indexu bonity

Výsledek	Hodnocení
$IB \in (-\infty; -2)$	extrémně špatná ekonomická situace
$IB \in <-2; -1)$	velmi špatná ekonomická situace
$IB \in <-1; 0)$	špatná ekonomická situace
$IB \in <0; 1)$	problematická ekonomická situace
$IB \in <1; 2)$	dobrá ekonomická situace
$IB \in <2; 3)$	velmi dobrá ekonomická situace
$IB \in <3; \infty)$	extrémně dobrá ekonomická situace

Zdroj: Vochozka, 2011

3.3 Ekonomická přidaná hodnota

Pojem ekonomická přidaná hodnota byl vytvořen v roce 1993 konzultační firmou Stern Stewart & Co a vychází z anglického pojmu Economic Value Added, zkráceně EVA. V současné době je EVA chápána jako hodnotové měřítko výkonnosti podniku. (Vochozka, 2011) Podle Landy (2008) je ekonomická přidaná hodnota chápána jako čistý výnos z provozní činnosti podniku snížený o náklady kapitálu.

Základní myšlenka ukazatele vychází z cíle firmy, a to maximalizace zisku. Nerozumí se jím zisk účetní, ale ekonomický. Ekonomický zisk se vypočítá jako rozdíl mezi výnosy a ekonomickými náklady. Rozdíl mezi ekonomickým a účetním ziskem spočívá v tom, že ekonomické náklady zahrnují, mimo účetních, také oportunitní náklady⁵. V účetním zisku jsou pak zachyceny pouze náklady na cizí kapitál a ne náklady na vlastní kapitál, které jsou odvozeny od očekávání vlastníků. (Kislingerová, 2010; Knápková, Pavelková, Šteker, 2013).

3.3.1 Výpočet ukazatele EVA

V současnosti existují dva přístupy výpočtu ukazatele EVA. První z nich se označuje jako **EVA entity**, který pracuje s vlastním i cizím kapitálem. Standardní výpočet ekonomické přidané hodnoty vyžaduje převod standardních finančních výkazů na ekonomické výkazy. Druhý z nich je **EVA equity**, ukazatel založen pouze na vlastním kapitálu (Landa, 2008).

EVA entity

Základním vzorcem pro EVA entity je:

⁵ Oportunitní náklady představují peněžní částky, které byly ztraceny tím, že zdroje byly použity na jinou alternativu. Většinou se jedná o úroky z vlastního kapitálu.

$$EVA = NOPAT - NOA \times WACC \quad (7)$$

nebo

$$EVA = NOPAT - C \times WACC, \quad (8)$$

kde

NOPAT *Net Operating Profit after Tax, tj. zisk z operační činnosti podniku po zdanění,*

NOA *Net Operating Assets, tj. čistá operační aktiva,*

WACC *Weighted Average Cost of Capital, tj. průměrné vážené náklady kapitálu,*

C *investovaný zpoplatněný kapitál, tj. kapitál vázaný v aktivech, která slouží operační činnosti podniku.*

Ukazatel tedy srovnává dosažený hospodářský výsledek podniku s náklady na vynaložený kapitál. Ekonomický zisk vzniká v okamžiku, kdy účetní zisk převyší klasické i oportunitní náklady. Firma vytváří přidanou hodnotu v případě, že je EVA větší nebo rovno 0. Naopak podnik neprodukuje přidanou hodnotu za situace, kdy je EVA záporná (Kalouda, 2015; Landa, 2008).

Jak již bylo zmíněno výše, nezbytným předpokladem využití ukazatele EVA entity je podmíněno úpravou účetního modelu na model ekonomický, jež by se nejvíce blížil realitě. Autoři modelu označili 164 možných úprav, v praxi se však používá jen pár z nich. Jedná se zejména o úpravu NOA a NOPAT tak, aby došlo k jejich souměrnosti (Knápková, Pavelková, Šteker, 2013; Mařík, 2005).

EVA equity

Postup výpočtu ukazatele EVA equity popsal podrobněji Landa (2008). Tento ukazatel lze označit jako alternativní, neboť v podmínkách České republiky sice nepotřebuje převod standardních finančních výkazů na ekonomické, nicméně je časově náročnější a složitější na identifikaci parametrů. Metodiky EVA equity využívá v současné době především Ministerstvo průmyslu a obchodu. Ukazatel je definován (Landa, 2008):

$$EVA = (ROE - r_e) \times VK, \quad (9)$$

kde

ROE *rentabilita vlastního kapitálu,*

r_e *alternativní náklady vlastního kapitálu,*

VK *vlastní kapitál.*

Klíčovým ukazatelem při výpočtu EVA jsou **průměrné vážené náklady na kapitál** (WACC). Určí se jako vážený průměr nákladů na kapitálu, skládá se z nákladů na cizí kapitál a z nákladů na vlastní kapitál. WACC se pak vypočítá jako (Knápková, Pavelková, Šteker, 2013):

$$WACC = r_d \times (1 - t) \times \frac{D}{C} + r_e \times \frac{E}{C}, \quad (10)$$

kde

r_d	<i>náklady na cizí kapitál, tj. úrok,</i>
D	<i>cizí kapitál,</i>
C	<i>celkový dlouhodobě investovaný kapitál,</i>
r_e	<i>náklady na vlastní kapitál,</i>
E	<i>vlastní kapitál.</i>

Náklady na vlastní kapitál jsou dány výnosovým očekáváním příslušných investorů. Určit tyto náklady bývá v praxi problematické. Existuje několik přístupů ke zjištění nákladů. Nejpoužívanějšími metodami je stavebnicový model nebo model CAPM (Capital Asset Pricing Model). Metoda CAPM je využívána v zahraničí a na kapitálových trzích. Jelikož vybraná firma je společností s ručením omezeným, metoda CAPM nebude v praktické části využita, a proto není nutné ji blíže popsat.

Náklady na vlastní kapitál budou v praktické části vypočítány pomocí stavebnicové metody. Bude využito benchmarkingového diagnostického systému finančních indikátorů INFA, který je pod správou Ministerstva průmyslu a obchodu. Tento systém vznikl ve spolupráci Ministerstva průmyslu a obchodu s Doc. Ing. Inkou Neumaierovou, CSc. a Ing. Ivanem Neumaierem. Právě manželé Neumaierovi vytvořili pyramidový systém INFA, ve kterém je náklad na vlastní kapitál vyjádřen jako (Neumaierová, Neumaier, 2002):

$$r_e = \text{sazba bezrizikového aktiva} + r_{\text{podnik}} + r_{\text{finstr}} + r_{\text{finstab}} + r_{\text{LA}}, \quad (11)$$

kde

r_{podnik}	<i>přirážka za výši podnikatelského rizika,</i>
r_{finstr}	<i>přirážka za riziko plynoucí z kapitálové struktury,</i>
r_{finstab}	<i>přirážka za riziko, že podnik nebude schopen splácet své závazky,</i>
r_{LA}	<i>riziková přirážka za nedostatečnou likvidnost akcie.</i>

Riziková přirážka se pohybuje v intervalu od 0 do 5 %. Všechny ostatní uvedené přirážky se pohybují v rozmezí 0 -10 %.

Náklady na cizí kapitál jsou smluvně dohodnuté úroky, které podnik platí věřiteli. Jedná se o poměr mezi nákladovými úroky a bankovními úvěry, kde jsou nákladové úroky snižené o daňový štít (Kislingerová, 2010).

3.4 Produktivita

Produktivitou se označuje efektivnost (účinnost), s jakou jsou výrobní faktory využívány ve výrobě. Produktivita se vztahuje jak na podniky výrobní, tak i nevýrobní, jelikož v širším slova smyslu se výrobou myslí transformace vstupů v užitečné výstupy - výrobky i služby (Kislingerová, 2008; Synek, 2011).

Z práce Roberta Solowa z roku 1957 vychází teoretický základ produktivity. Produktivita byla formulována pomocí produkční funkce, která sloužila jako východisko pro analýzu ekonomického růstu. Model ekonomického růstu je složen ze čtyř proměnných - výstup, kapitál, práce a znalost využití práce. V rámci modelu Solow rovněž definoval produktivitu práce (Novotná, Volek, 2008).

Problematika produktivity se samozřejmě vyskytuje i v zahraniční literatuře. Například Fried (2008) nebo Coelli (2005) obecně popisují produktivitu za určitý časový interval takto:

$$produktivita = \frac{výstup(výrobní)}{vstup(výrobní)} \quad (12)$$

Ze vzorce vyplývá, že produktivita může růst, pokud (Heřman, 2001):

- roste výstup při konstantní úrovni vstupů,
- výstup i vstup rostou současně, ale vstup roste rychleji,
- výstup roste a úroveň vstupů současně klesá,
- výstup zůstává na konstantní úrovni, avšak daří se snižovat vstupy,
- výstup klesá, avšak vstupy klesají ještě rychleji.

Růst produktivity neznamena pracovat ještě více a déle, ale dělat věci jinak. Výrobce se musí zaměřovat na produktivitu, ale i na kvalitu výrobků a služeb. Vysoká produktivita zajišťuje firmě snižující náklady, umožňuje snížit ceny, čímž zvyšuje zisk z každého výrobků. Vysoká produktivita také pozitivně ovlivňuje rentabilitu podniku, především rentabilita aktiv (Novotná, Volek, 2008; Synek, 2011; Coelli, 2005).

Měření produktivity umožní managementu (Bělohlávek, 2006):

- stanovit cíle ve zlepšování výkonnosti,
- měřit pokrok při dosahování potřebných zlepšení,
- provádět srovnání s jinými podniky a odvětvovými standardy,
- vyhodnocovat relativní výkonnost oddělení a podnikatelských jednotek,
- používat reálné údaje při kolektivním vyjednávání,
- celkovou výkonnost podniku při zavádění a realizaci strategických cílů.

Je důležité rozlišovat mezi naturální a peněžní produktivitou výrobního faktoru. Naturální produktivita se zvýší, pokud dojde ke zvýšení vybavenosti ostatními faktory. Peněžní produktivita se zvýší i tím, když se zvýší cena vyráběného statku - obvykle při zvýšené poptávce po statku. Výstupy se uvádějí buď v naturálních jednotkách, pokud se jedná o homogenní výrobu, nebo v peněžních jednotkách, jedná-li se o heterogenní výrobu nebo o produkci na národní úrovni. Vstupy se uvádějí v peněžních jednotkách (Novotná, Volek, 2008; Heřman, 2001).

3.4.1 Faktory produktivity

Pokud se firma rozhoduje o opatřeních týkajících se produktivity, je potřeba znát faktory, které produktivitu ovlivňují. Mezi externí faktory se řadí například politika vlády, institucionální mechanismy, podnikatelské klima nebo dostupnost financí či elektřiny, vody a dopravy (Bělohlávek, 2006).

Mezi základní interní faktory, které ovlivňují produktivitu, patří (Bělohlávek, 2006):

- organizační struktura,
- využívání materiálu,
- postoj k zákazníkům,
- školení zaměstnanců,
- poprodejní servis,
- systém řízení kvality,
- úroveň specializace,
- firemní klima,
- vztahy s dodavateli a jiné.

Obecně se za negativní faktory považují vnější činitelé. Studie ovšem dokazují, že snižování produktivity je až z 85 % způsobeno interními faktory, čili vinou managementu (Bělohlávek, 2006).

Hlavními negativními faktory, které způsobují pokles produktivity v českých firmách, jsou (Synek, 2009):

- nedostatečný systém výrobního plánování (nevyužitý čas, prostoje),
- nedostatečná příprava práce,
- nedostatečně rozpracované cíle a standardy výkonů na jednotlivé zaměstnance,
- paralelně prováděné práce,
- malá flexibilita pracovníků,
- neznalost spojitosti nákladů a práce,
- chyby ve stylu řízení.

3.4.2 Zvyšování produktivity

Existuje několik metod a postupů, které vznikají v procesu výroby, jejichž výsledkem je zvyšování produktivity. Přehled některých metod je uveden v následující tabulce (Kováč, Szombathyová, 2006):

Tab. 9 Přehled metod sloužících ke zvyšování produktivity

Metoda	Zaměření	Přínosy
Management kvality	Výroba kvalitních výrobků na poprvé	Žádné zmetky, 100% úroveň kvality
TQM	Komplexní řízení kvality	Zapojení pracovníků, orientace na výrobky
QFD	zlepšení kvality	Snížení nákladů na opravy, snížená zmetkovost
4M	zlepšení práce	Snížení nákladů na opravy, 100% kvalita práce
Jidoka	Automatizace	Jednoduchá rozhodnutí
Poka Yoke	Automatizace	Eliminace omylů ve výrobě a montáži
Andon	Automatizace	Světelné plánovací tabule, světelné signály
3MU	Analýza potenciálů	Nulové plýtvání
5S	Uspořádání pracovišť	Separace výrobků
TPM	Zlepšení kvality údržby	Plně autonomní údržba
Gainsharing	Motivace pracovníků	Týmová práce
Kanban	Redukce zásob	Snížení zásob
Just in Time	Redukce zásob	Snížení časových ztrát
KAIZEN	Zlepšování kvality výroby	Týmová práce, orientace na lidi a procesy
Lean Production	Zeštíhlení procesů	Zkrácení vývoje nového výrobku

Zdroj: Kováč, Szombathyová, 2006

3.4.3 Typy produktivity

V ekonomické praxi a teorii je možné se setkat s několika typy produktivity. Mezi hlavní rozdělení patří (Kislingerová, 2008):

1. Podle toho, zda má nebo nemá hodnotový rozměr:
 - 1.1. technická produktivita, která je relací výstupu a vstupu poměřovaných pouze v naturálních jednotkách,
 - 1.2. technicko-ekonomická, která je jako relace výstupu a vstupu poměřovaných naturálními jednotkami v hodnotovém (peněžním) ocenění.

2. Podle stupně agregace:
 - 2.1. produktivita mikroekonomická, vztahující se k určité konkrétní výrobě nebo podniku,
 - 2.2. produktivita makroekonomická, zjišťována za národní ekonomiku.
3. Podle komplexnosti uvažovaného vstupu:
 - 3.1. produktivita celková, kde jsou s výstupem poměřovány všechny použité složky vstupu (všechny výrobní faktory)
 - 3.2. produktivita parciální, která poměřuje relaci výstupu a určitého druhu užitého vstupu

Následující tabulka⁶ znázorňuje přehled parciálních produktivit z hlediska ukazatelů vstupů a výstupů (Novotná, Volek, 2008).

Tab. 10 Přehled parciálních produktivit

Ukazatel výstupu	Ukazatel vstupu			
	Práce	Kapitál	Kapitál a práce	Kapitál, práce a mezipotřeba (energie, služby, materiál)
Produkce	Produktivita práce (založená na produkci)	Produktivita kapitálu (založená na produkci)	Multifaktorová produktivita (založená na produkci)	KLEMS multifaktorová produktivita
Přidaná hodnota	Produktivita práce (založená na PH)	Produktivita kapitálu (zaměřená na PH)	Multifaktorová produktivita (založená na PH)	-
	Jednofaktorové míry produktivity		Multifaktorové míry produktivity	

Zdroj: Novotná, Volek, 2008

⁶ Tato tabulka je primárně použita v manuálu OECD (The Organisation for Economic Co-operation and Development)

3.4.4 Celková produktivita

Coelli (2005) popisuje celkovou produktivitu, jinak také multifaktorovou produktivitu nebo produktivitu souhrnu výrobních faktorů jako produktivitu zahrnující všechny výrobní faktory. Jedná se o celkovou efektivnost všech vstupů - práce, kapitálu, materiálu a energie. Celková produktivita se sleduje na podnikové, ale i na národní úrovni.

Obecně ji lze vyjádřit vzorcem (Synek, 2011):

$$\text{Celková produktivita} = \frac{\text{výstup}}{\text{práce} + \text{kapitál} + \text{materiál} + \text{energie}} \quad (13)$$

Slabou stránku tohoto jednoduchého modelu je, že nelze zjišťovat ovlivňování celkové produktivity změnou procesů a neumožňuje odlišit vliv změn způsobených změnou ceny a vlivem změny skutečné produktivity výkonu. To nedovoluje vidět změny produktivity při určování ziskovosti podniku (Bělohlávek, 2006).

Pro podnik je důležitá celková produktivita, ovšem kvůli složitějšímu zjišťování dat se v praxi využívá produktivita parciální, nejčastěji produktivita práce (Novotná, Volek, 2008).

Jiné pojetí celkové produktivity na bázi ekonomického zisku

Podle Neumaierové a Neumaiera (2002) musí pro výkonnou firmu platit pravidlo, že poměr výstupu a vstupu je větší než 1. Výstupem jsou chápány jakékoliv výnosové položky výkazu zisku a ztráty. Vstupem jsou všechny náklady spojené s dosažením výnosů a celkový náklad na kapitál. Produktivitu pak lze vyjádřit (Novotná, Volek, 2008):

$$\text{Celková produktivita} = \frac{\text{výnosy}}{\text{náklady} - \text{úroky} + \text{daň} + \text{daňové štíty} + [\text{WACC} \times (\text{VK} + \text{BU} + \text{OBL})]} \quad (14)$$

kde

<i>výnosy</i>	<i>výnosové položky z VZZ,</i>
<i>náklady</i>	<i>nákladové položky z VZZ,</i>
<i>daň</i>	<i>daň z příjmů z VZZ,</i>
<i>daňové štíty</i>	<i>nákladové úroky x daňová sazba,</i>
<i>WACC</i>	<i>průměrné vážené náklady na kapitál,</i>
<i>VK+BU+OBL</i>	<i>úplatné zdroje firmy (vlastní kapitál, bankovní úvěry, obligace.</i>

Takto pojatá celková produktivita je alternativním vyjádřením ukazatele ekonomické přidané hodnoty. Z pohledu řízení operativního, procesního a řízení štíhlého se jedná o nejvhodnější pojetí produktivity pro management (Novotná, Volek, 2008). Je patrné, že mezi celkovou produktivitou a ekonomickou přidanou hodnotou platí vztahy, jež jsou určeny pro jednotlivá období. Tento vztah je uveden v následující tabulce.

Tab. 11 Vztah mezi celkovou produktivitou a ekonomickou přidanou hodnotou (za období)

EVA (za období)	Celková produktivita (za období)
>0	>1
=0	=1
<0	<1

Zdroj: Klečka, 2007

Tato tabulka ovšem nepřináší významnější poznatky, neboť se v podstatě jedná o rozdíl, v případě ekonomické přidané hodnoty, nebo podíl, v případě celkové produktivity, stejných veličin, jako jsou výnosy či ekonomické náklady (Klečka, 2007).

Při zjišťování změn, to znamená při analýze vývoje celkové produktivity a ekonomické přidané hodnoty vyplývá, že pozitivní změna celkové produktivity působí pozitivně na ekonomickou přidanou hodnotu a naopak.

Tab. 12 Vliv změny celkové produktivity na ekonomickou přidanou hodnotu

Charakter změny celkové produktivity	Charakter změny EVA vlivem celkové produktivity
Zvýšení	Zvýšení
Beze změny	Beze změny
Snížení	Snížení

Zdroj: Klečka, 2007

Na druhou stranu nelze ze změny ekonomické přidané hodnoty určit změnu celkové produktivity, aniž by byla provedena podrobnější analýza, která počítá s cenami výstupů a vstupů a objemy výstupů. Tato analýza v praktické části bohužel nebude použita, neboť vedení společnosti neumožnilo poskytnout potřebná data (Klečka, 2007).

3.5 Produktivita práce

Pro současné požadavky firem má největší význam měření produktivity práce. Lze ji popsat, jak efektivně je práce využívána při výrobě. Prací se v tomto ukazateli rozumí pouze živá práce. I v tomto případě platí, že produktivita práce se vyhodnocuje na podnikové, vnitropodnikové a národní úrovni (Hyršlová, Klečka, 2010).

Faktory, které ovlivňují produktivitu práce na podnikové úrovni, jsou například změny v metodách organizace práce zaměstnanců, jejich mobilita či ochota pracovníků tvrdě pracovat (Novotná, Volek, 2008).

Synek (2011) rozlišuje dva základní ukazatele produktivity práce, a to produktivita práce z přidané hodnoty a produktivita práce z produkce. Existuje více typů ukazatelů s rozdílným výstupem (čitatelem), měřených např. výnosy, tržbami či hrubým obrátem. Podle Synka (2011, str. 268) je ale „nutné produktivitu „chránit“ před pseudozměnami produktivity, jako je růst podílu nakupovaných vstupů,

při kterém nedochází ke zvýšení účinnosti výrobních faktorů, ale projevuje se větším objemem výnosů a tím klamavě hlásí její zvýšení". Proto jako nejvhodnější metodu pro měření produktivity práce spatřuji v produktivitě práce měřené z přidané hodnoty, ve které je vyloučen vliv kooperací. Pro řízení produktivity je důležitá pouze hlavní činnost podniku.

3.5.1 Měření produktivity práce

Metodika měření produktivity práce podniku v zahraničí je velmi podobná metodice používané v České republice. Jak již bylo zmíněno v podkapitole Typy produktivity, OECD vychází ze stejné metodiky jako například Novotná, Volek (2008) nebo Synek (2011) v České republice. To znamená, že je produktivita práce počítána z přidané hodnoty a z produkce.

Některé zahraniční články využívají v čitateli vzorce produktivity práce konkrétní ukazatel. Tím je myšleno, že například v článku „The effect of air temperature on labour productivity in call centres-a case study“, je za výstup dosažen počet telefonátů.

Produktivita práce založená na produkci

Produktivita práce založená na produkci či na hrubém výnosu ukazuje, jak efektivně je práce využívána k tvorbě produkce. Hodnotu tohoto ukazatele je nutné při použití na podnikové úrovni srovnat s odvětvovým průměrem, aby bylo dosaženo dostatečné vypovídací schopnosti (Novotná, Volek, 2008).

Produktivita práce je ovlivněna změnami kapitálu a dalších vstupů. Poměr mezi vstupy a výstupy závisí z velké části na chování právě ostatních vstupů (Novotná, Volek, 2008).

Ukazatel je vyjádřen následovně (Synek, 2011):

$$\text{Produktivita práce} = \frac{\text{čistá produkce (tj.přidaná hodnota bez odpisů)}}{\text{pracovníci (jejich počet, odpracovaných hodin nebo osobní N)}} \quad (15)$$

Výhody ukazatele:

- jednoduchá zjistitelnost,
- čitelnost.

Nevýhody ukazatele:

- není zřejmý vliv ostatních faktorů ovlivňující produkci (např. technologické změny),
- nevyvozuje využívání outsourcingu.

Produktivita práce z přidané hodnoty

V praxi nejběžnější pojetí přidané hodnoty vycházející z podnikových výkazů vypadá takto (Synek, 2011):

$$\text{Přidaná hodnota} = \text{hodnota produkce} - \text{mezispotřeba}, \quad (16)$$

kde

<i>hodnota produkce</i>	<i>výnosy za produkci,</i>
<i>mezispotřeba</i>	<i>náklady za veškeré nakupované suroviny, materiály a služby do podniku,</i>
<i>přidaná hodnota</i>	<i>součet mezd, sociálních dávek a operačního přebytku, tvořeného odpisy a (+/-) ziskem (EBIT) či ztrátou.</i>

Ukazatel produktivity práce z přidané hodnoty ukazuje, jak je práce využívána vzhledem k produkci přidané hodnoty. V tomto případě méně záleží na změnách v poměru mezi prací a ostatními výrobními faktory než u produktivity práce získané z produkce. (Novotná, Volek, 2008).

Produktivita práce z přidané hodnoty je vyjádřena pomocí následujícího vzorce (Synek, 2011):

$$\text{Produktivita práce} = \frac{\text{přidaná hodnota}}{\text{pracovníci (jejich počet, odpracovaných hodin nebo osobní N)}}. \quad (17)$$

Novotná a Volek (2008) i v tomto případě zkoumali výhody a nevýhody ukazatele. Za výhody považují stejně jako u produktivity práce z produkce jednoduchou zjištělnost a čitelnost. Jako nevýhodu vidí v tom, že z ukazatele není zřejmý vliv ostatních faktorů ovlivňující produkci.

Národní produktivita práce

Souhrnná produktivita práce je dle českého statistického úřadu⁷ vypočítána jako podíl hrubého domácího produktu (v cenách roku 2000) a celkové zaměstnanosti podle národních účtů. Národní produktivita práce v zahraničí v rámci je dle OECD⁸ měřena podle podobného vzorce, to znamená jako podíl hrubého domácího produktu na odpracovaných hodinách.

⁷ https://www.czso.cz/csu/czso/hmu_cr

⁸ <https://data.oecd.org/lprdy/gdp-per-hour-worked.htm>

3.5.2 Zvyšování produktivity práce

Produktivita práce není vždy záležitostí jen finančních prostředků, na jejichž výši závisí růst investic, zavádění technických novinek, automatizací či racionalizací výroby. Různé změny, které jsou zaváděny bez spoluúčasti zaměstnanců a bez dostatečné přípravy mají vliv na nízkou produktivitu práce (Kováč, Szombathyová, 2006).

Zvyšování produktivity práce z pohledu podniku

Jak již bylo zmíněno, zvyšování produktivity práce nutně neznamená zvyšování počtu zaměstnanců nebo prodlužování pracovní doby. Nemůžu proto souhlasit s Hallem (2008), která jako faktory zvyšování produktivity uvádí pouze prodloužení pracovní doby zaměstnanců, zavedení směnování či požadavku vedení, aby se zaměstnanci naučili ovládat více různých strojů.

Mnoho autorů (Synek, 2011; Kislingerová, 2008; Carysforth, Neild, 2002 a jiní) se zabývá zvyšováním produktivity práce. Tito autoři vymezují aktivity podílející se na růstu produktivity podobně. Zvyšování produktivity práce podle Krausové (2002) znamenají především tyto aktivity podniku:

- Pracnost produkce – vztah mezi pracností a produktivitou je nepřímo úměrný – jak klesá pracnost, stoupá produktivita. Pracnost je možné snížit zaváděním nových technologií či mechanizací výroby.
- Změna sortimentu výroby – zavedení výrobků, které nesou menší podíl na živé práci.
- Dokonalé využití pracovního času – například snižování počtu absencí, nemocnosti a úrazovosti. Dále zdokonalení organizace práce, kdy dochází k odstranění časových ztrát.
- Zlepšování kvalitativní struktury pracovníků – zvyšování kvalifikace, zavedení vhodného systému motivace pro pracovníky, zlepšení pracovních podmínek.
- Zvyšování vybavenosti práce kapitálem.
- Zlepšování funkční struktury investičního majetku – používání dokonalejších technologií.
- Zlepšování kvalitativní a kvantitativní stránky využití materiálu – odstraňování rezerv v hospodaření se surovinami a materiálem.
- Zvyšování kvality vyráběné produkce – uplatnění na trhu, zvýšení celkového výkonu podniku.
- Přístup vlastníků a kvalita manažerů – mají možnost uvedené faktory ovlivňovat.

Synek (2009) ve své knize uvádí několik nerovnic, které popisují základní ekonomické vztahy ukazatelů, které jsou ve formě indexů. Tyto nerovnice vyjadřují vývoj a dynamiku různých ukazatelů, jsou složeny tak, aby indexy zleva doprava klesaly. Jednou z nerovnic, při jejímž dodržení se zvyšuje produktivity práce, je:

$$I_V > I_P, \quad (18)$$

kde

I_V	<i>index výkonů,</i>
I_P	<i>index počtu pracovníků.</i>

Zvyšování produktivity práce z pohledu zaměstnance

Možnosti, jak zvyšovat produktivitu práce se netýkají jen managementu. Pokud má podnik zvyšovat svoji výkonnost, pak by se na zvyšování produktivity měl podílet nejenom management, ale odhodlání by mělo přijít i od řadových (ostatních) zaměstnanců. Ti by k tomu měli být samozřejmě motivováni výše zmíněnými aktivitami ze strany podniku. To znamená, že produktivita prochází celým podnikem od nejvýše postavených až k dělníkovi.

John Rampton (2015) ve svém článku popisuje aktivity, kterými může zaměstnanec zvýšit svoji produktivitu v práci:

- 1) Sledovat a následně omezit čas, který tráví na úkolech,
 - některé výzkumy naznačují, že asi jen 17 % lidí je schopno přesně odhadnout plynutí času.
- 2) Chodit na pravidelné přestávky,
 - může to znít nelogicky, ale pravidelné přestávky pomáhají zlepšovat koncentraci,
 - některé výzkumy ukázaly, že při práci bez přestávek dochází k trvalému poklesu výkonnosti.
- 3) Nastavit si vlastní uzávěrky,
 - stres s dokončením úkolu je v tomto případě chápán jako užitečná věc, pokud pomáhá plnit nastavené cíle.
- 4) Postupovat podle „dvouminutového pravidla“,
 - podstata pravidla dle podnikatele Steva Olenskiho je taková: pokud narazíte na úkol, který lze provést do dvou minut, udělejte ho okamžitě,
 - okamžité ukončení úkolu zabere méně času, než kdyby se k němu měl zaměstnanec vrátit později
- 5) Říct NE na schůzku,
 - schůzky patřím k největším žroutům času,
 - před sjednáním schůzky je dobré si uvědomit, zda se schůzka nedá nahradit emailovou komunikací či telefonátem.

- 6) Nedělat více úkolů najednou,
 - pokoušet se dělat víc úkolů najednou může mít za následek snížení produktivity.
- 7) Využít dojíždění,
 - využít tento čas k vyřízení mailů či udělat seznam věcí, které jsou potřeba udělat během dne.
- 8) Vzdát se iluzí dokonalosti,
 - spíše než ztrácet čas zdokonalováním úkolu je lepší úkol dokončit podle nejlepšího uvážení a pustit se do dalšího úkolu.
- 9) Vypnout si oznámení na emailu a mobilu během pracovní doby a vyčlenit si určitý čas na zkontrolování zpráv.
- 10) Dát si něco pěkného do kanceláře,
 - Může to znít nepravděpodobně, ale příjemné kancelářské vybavení v podobě květin, obrázků či svíček může zvýšit produktivitu až o 15 %.
- 11) Minimalizovat přerušování,
 - změna pracovního rytmu může způsobit pokles produktivity.

3.5.3 Vztah produktivity práce a průměrných mezd

Průměrné mzdy jsou v tomto případě vymezeny jako hrubé mzdy, tj. mzdy před zdaněním, vyplacené skupině pracovníků. Je nutné sledovat jejich vývoj v čase. V tomto vztahu jde o to, že dynamika (tempo růstu) produktivity práce by měla být vyšší než dynamiky průměrných mezd. Pokud bude tempo růstu průměrných mezd nižší, vzroste mzdová nákladovost a klesne rentabilita podniku (Synek, 2009).

Mzdová nákladovost je doplňkovým ukazatelem produktivity práce, která je vyjádřena (Novotná, Volek, 2008; Synek, 2009):

$$Mzdová\ nákladovost = \frac{\text{průměrná mzda}}{\text{přidaná hodnota}} \quad (19)$$

Již ze vzorce vyplývá, že čím je ukazatel menší, tím je to pro podnik lepší. Čím nižší jsou totiž mzdové náklady, tím méně tyto náklady zatěžují to, co podnik vyprodukuje. Na stejném principu jsou založeny i jednotkové náklady práce, ovšem s tím rozdílem, že jsou v čitateli místo mzdových nákladů použity osobní náklady (Mikan, 2012; Synek, 2009).

Vztah produktivity práce a průměrných mezd lze také vyjádřit rovnicí (Hyršlová, Klečka, 2010):

$$\frac{\text{Kompenzace zaměstnancům}}{\text{přidaná hodnota}} : \frac{\text{kompenzace zaměstnancům}}{\text{zaměstnanci}} = \frac{\text{přidaná hodnota}}{\text{zaměstnanci}} \quad (20)$$

Z rovnice je zjevné, že pokud se nezmění produktivita práce na pravé straně a zároveň se zvýší kompenzace zaměstnancům na zaměstnance, zvýší se druhý zlomek na levé straně, a tím by klesl podíl peněz na úroky bankám, na daně, na investice a na výnosy vlastníků podniku. (Hyršlová, Klečka, 2010)

3.5.4 Ukazatele produktivity práce

Produktivitu práce lze měřit pomocí soustav syntetických a analytických ukazatelů. Příkladem syntetického ukazatele je například ukazatel produktivity práce vyjádřený jako podíl přidané hodnoty a průměrného počtu pracovníků. Při zjišťování vlivu jednotlivých faktorů na syntetický ukazatel, v tomto případě na produktivitu práce, se používá analytický ukazatel (Konečný, 2007).

Analytické ukazatele produktivity práce jsou nejčastěji vyjádřeny pomocí řetězových rozkladů. Na levé straně je poměrový ukazatel, v tomto případě produktivita práce. Pravá strana je tvořena zlomky tak, že se čitatelé postupně krátí se jmenovateli. Nakonec na pravé straně zůstane stejný zlomek jako nalevo. Jednotlivé zlomky musí mít logický a ekonomický význam, jejich počet ovšem omezen není (Synek, 2009).

Základní vztah produktivity práce je dán (Synek, 2009):

$$\frac{Q}{P} = \frac{Q}{H} \times \frac{H}{S} \times \frac{S}{D} \times \frac{D}{P}, \quad (21)$$

kde

Q	<i>objem produkce,</i>
P	<i>počet pracovníků,</i>
H	<i>počet celkem odpracovaných hodin,</i>
S	<i>počet celkem odpracovaných směn,</i>
D	<i>počet dělníků.</i>

První zlomek vpravo měří hodinovou produktivitu práce, druhý průměrnou délku směny v hodinách, třetí zlomek měří počet směn odpracovaných jedním dělníkem za rok a poslední zlomek měří strukturu pracovníků (Synek, 2009).

Synek (2009) a Konečný (2007) ve svých knihách vysvětlují stejný analytický rozklad produktivity práce, pouze s jiným označením jednotlivých ukazatelů. Konečný (2007) popisuje rozklad takto:

$$\frac{PH}{L} = \frac{PH}{NH_n} \times \frac{NH_n}{NH_z} \times \frac{NH_z}{NH_{zDv}} \times \frac{NH_{zDv}}{NH_{Dvp}} \times \frac{NH_{Dvp}}{NH_{Dv}} \times \frac{NH_{Dv}}{DV} \times \frac{DV}{D} \times \frac{D}{L}, \quad (22)$$

kde

L	<i>počet pracovníků,</i>
NH_n	<i>nezpřesněné normohodiny,</i>
NH_z	<i>zprecněné normohodiny,</i>
NH_{zDv}	<i>zprecněné normohodiny odvedené výrobními dělníky,</i>
NH_{Dvp}	<i>hodiny odpracované výrobními dělníky na výrobních pracích,</i>
NH_{Dv}	<i>hodiny odpracované výrobními dělníky celkem,</i>
DV	<i>počet výrobních dělníků.</i>

Jelikož sledovaný podnik nesleduje pracnost v normohodinách, v praktické části bude použit tento rozklad, který popisuje Synek (2009):

$$\frac{PH}{P} = \frac{PH}{OHDV} \times \frac{OHDV}{SVD} \times \frac{SVD}{D} \times \frac{D}{P}, \quad (23)$$

kde

<i>PH</i>	<i>přidaná hodnota,</i>
<i>OHDV</i>	<i>odpracované hodiny výrobních dělníků v tis,</i>
<i>SVD</i>	<i>počet směn výrobních dělníků,</i>
<i>D</i>	<i>průměrný počet dělníků.</i>

První zlomek na pravé straně rovnice měří hodinovou produktivitu práce jednoho výrobního dělníka, druhý zlomek měří průměrnou délku směny jednoho výrobního dělníka, třetí měří počet odpracovaných směn výrobním dělníkem za rok a poslední zlomek měří strukturu pracovníků (Synek, 2009).

Jak již bylo zmíněno v podkapitole Zvyšování produktivity práce, **vybavenost práce kapitálem** patří k jednomu ze základních faktorů zvyšující produktivitu práce. Vybavenost práce kapitálem udává množství kapitálu na jednoho pracovníka. V rámci zvyšování produktivity práce a s tím spojené konkurenceschopnosti by mělo docházet k růstu ukazatele v časové řadě. Vybavenost práce je definována následovně (Novotná, Volek, 2013):

$$\text{vybavenost práce kapitálem} = \frac{DHM+DNM}{ON}, \quad (24)$$

kde

<i>DHM</i>	<i>dlouhodobý hmotný majetek</i>
<i>DNM</i>	<i>dlouhodobý nehmotný majetek</i>
<i>ON</i>	<i>osobní náklady</i>

Vliv vybavenosti na produktivitu práce lze změřit pomocí následujícího rozkladu (Synek, 2009):

$$\frac{V}{P} = \frac{V}{Z} \times \frac{Z}{P}, \quad (25)$$

kde

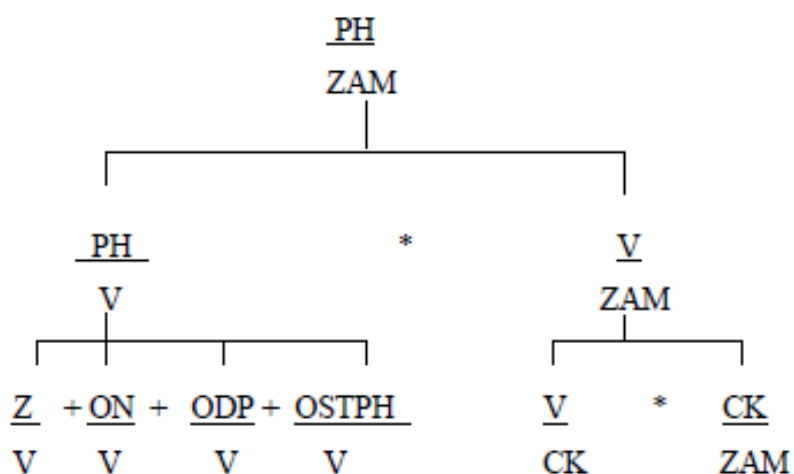
<i>V</i>	<i>výkony,</i>
<i>P</i>	<i>počet zaměstnanců,</i>
<i>Z</i>	<i>výrobní zařízení.</i>

První zlomek na pravé straně rovnice popisuje výrobnost výrobních zařízení, druhý zlomek měří vybavenost pracovníka výrobním zařízením. K vybavenosti práce kapitálem je ještě nutno zmínit, že produktivita práce by měla dosahovat vyššího tempa růstu než tempo vybavenosti práce.

3.5.5 Pyramidový rozklad produktivity práce

Pyramidové rozklady rozkládají zvolený ukazatel na vrcholu pyramidy do dílčích ukazatelů pomocí násobení, dělení, sčítání a odčítání. Pokud je pyramida vhodně zkonstruována, umožňuje zhodnotit minulou, současnou, ale i budoucí výnosnost a finanční stabilitu podniku. Nejvhodnější metodou při rozkladu ukazatele je logaritmická metoda, která dokáže, mimo jiné, určit intenzitu vlivu dílčích ukazatelů na vrcholový ukazatel. Tato metoda bude použita při řetězovém rozkladu produktivity práce v praktické části diplomové práce (Sedláček, 2007).

V rámci studia finanční analýzy a produktivity práce jsem se seznámila s prací docenta Chajdika, konkrétně s jeho pyramidovým rozkladem produktivity práce. Tento rozklad je popsán na následujícím obrázku (Chajdiak, 2004):



Obr. 5 Pyramidový rozklad produktivity práce

Zdroj: Chajdiak, 2004

kde

<i>PH</i>	<i>přidaná hodnota,</i>
<i>ZAM</i>	<i>počet zaměstnanců,</i>
<i>V</i>	<i>výnosy,</i>
<i>Z</i>	<i>výsledek hospodaření,</i>
<i>ON</i>	<i>osobní náklady,</i>
<i>ODP</i>	<i>odpisy,</i>
<i>OSTPH</i>	<i>ostatní přidaná hodnota (=PH-Z -ON-ODP),</i>
<i>CK</i>	<i>celkový kapitál.</i>

Pyramidový rozklad podle Chajdiaka nebude použit v praktické části diplomové práce, neboť rozklad obsahuje výnosy. Důvod, proč nepoužít k měření produktivity práce výnosy je zmíněn výše, v kapitole Měření produktivity práce.

4 Vlastní práce

Praktická část diplomové práce se skládá z několika částí, kdy stěžejní částí je analýza produktivity práce. Dále bude charakterizován sledovaný podnik Cooper-Standard Automotive Česká republika, s.r.o. Důležitou součástí je hodnocení finanční situace společnosti.

4.1 Profil organizace Cooper-Standard Automotive Česká republika, s.r.o.

Cooper-Standard Automotive Česká republika, s.r.o. byl založena 6. listopadu 1998 se sídlem ve Žďáře nad Sázavou. Základní kapitál společnosti je 250,1 milionů korun k 31. 12. 2014. Předmětem podnikání společnosti, který je uvedený v obchodním rejstříku je zámečnictví, nástrojářství, obráběčství a výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského listu. Konkrétně podnik vyrábí brzdové, palivové a chladicí systémy, těsnění na karoserie a dveře a také systémy pro spouštění a vytahování oken. Společnost celkem vyrábí přes 2 000 různých výrobků.

Společnost byla založena roku 1998 ve Šternberku pod názvem Siebe Controls Czech republic s.r.o. V roce 1999 byla výroba přestěhována do Žďáru nad Sázavou. Roku 2001 byla společnost přejmenována na Cooper-Standard Automotive Česká republika, s.r.o.

Společnost nemá uzavřenou ovládací smlouvu s mateřskou společností. Společnost také nemá organizační složku v zahraničí. Cooper-Standard Automotive Česká republika, s.r.o. je součástí konsolidačního celku mateřské společnosti. Podnik má k 31. prosinci 2014 čtyři zahraniční jednatele, kteří jednají samostatně jménem společnosti.

Mateřská společnost Cooper Standard se sídlem v Michiganu ve Spojených státech amerických je předním světovým dodavatelem systémů a komponentů pro automobilový průmysl. Produkce zahrnuje těsnění, čalounění, antivibrační systémy a další. Cooper Standard zaměstnává ve 20 zemích přes 27 tisíc lidí. Pobočka ve Žďáře nad Sázavou se řadí mezi podniky velké velikosti, v roce 2014 společnost zaměstnávala 838 lidí. Organizační struktura koncernu:

- Cooper-Standard Automotive Česká republika,
- Cooper-Standard Automotive France SAS,
- Cooper-Standard Automotive Deutschland GmbH
- CSF Poland z.o.o.,
- Cooper-Standard Automotive Canada Limited,
- Cooper-Standard Automotive FHS Inc.,
- Cooper-Standard Automotive Australia Pty Ltd,
- Cooper-Standard Automotive Brasil Sealing Ltda,

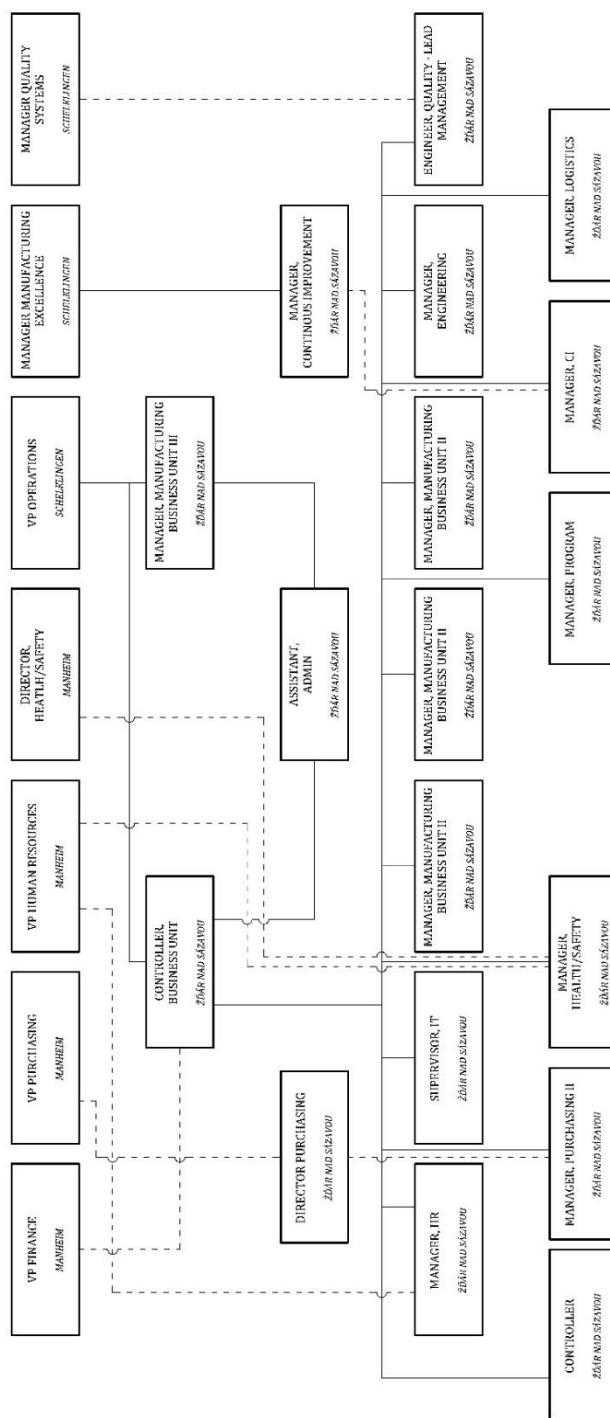
- Cooper-Standard Automotive International Holdings BV Netherlands,
- CSA International Holdings Coöperatief U.A.,
- Cooper-Standard Automotive UK Limited,
- Cooper-Standard Automotive FHS Česká republika s.r.o.,
- Cooper-Standard Automotive Germany GmbH & Co. KG,
- Cooper-Standard Automotive Romania SRL,
- Cooper-Standard Automotive (Suzhou) Co., Ltd. (China),
- Cooper-Standard Automotive Italy SpA,
- Cooper-Standard Automotive India Private Limited,
- Cooper-Standard Automotive FHS, S.A. de C.V. Mexico.

Díky transferům technologie je společnost Cooper-Standard Automotive Česká republika s.r.o. téměř 100% orientovaná na export do zemí Evropské unie, především do Německa. Jen zanedbatelná část produkce je vyrobena pro tuzemský trh.

V oblasti kvality společnost v roce 2012 úspěšně obhájila u společnosti Bureau Veritas certifikát jakosti dle ISO/TS 16949. V roce 2012 společnost obhájila certifikát ISO 14001, týkající se životního prostředí.

K 1. lednu 2008 se společnost změnila ze servisní organizace vyrábějící výhradně podle pokynů sesterské společnosti v Německu na plně kvalifikovaného výrobce.

Následující obrázek znázorňuje organizační strukturu společnosti ve Žďáře nad Sázavou.



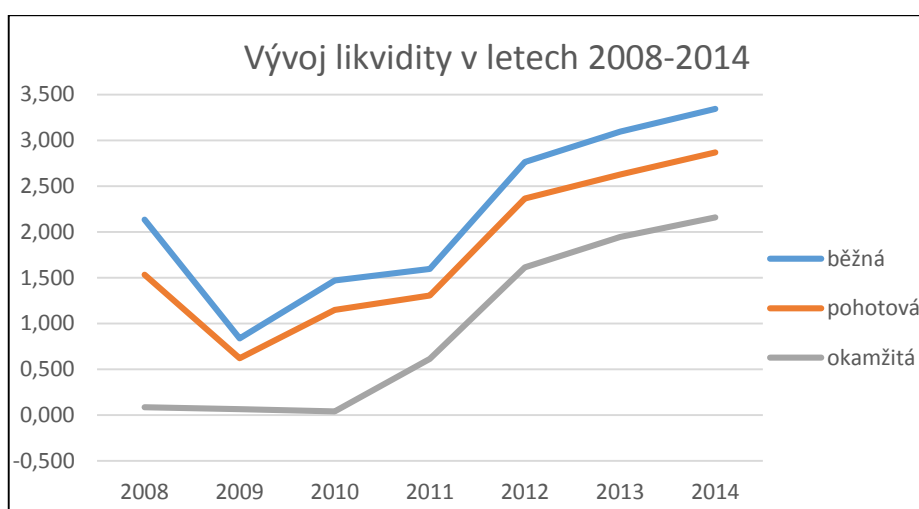
Obr. 6 Organizační struktura společnosti
Zdroj: vlastní práce

4.2 Hodnocení finanční situace společnosti

V rámci hodnocení finanční situace společnosti budou okomentovány výsledky poměrových ukazatelů - likvidity, zadluženosti, aktivity a rentability a dále bude vypočítán Altmanův model a index IN05.

4.2.1 Ukazatele likvidity

Jako ukazatele likvidity, která vyjadřuje schopnost podniku platit své závazky, byly použity ukazatele běžné, pohotové a okamžité likvidity. Dále byl vypočítán čistý pracovní kapitál a podíl čistého pracovního kapitálu na oběžných aktivech. Následující obrázek zachycuje vývoj všech typů likvidit společnosti od roku 2008 do roku 2014.



Obr. 7 Ukazatele likvidity společnosti v letech 2008-2014

Zdroj: Vlastní práce

Ukazatel běžné likvidity za zkoumané období dosahuje velmi nízkých hodnot v roce 2009, ale naopak v letech 2013 a 2014 dosahuje vysokých hodnot. Nízké hodnoty v roce 2009 jsou způsobeny především nárůstem krátkodobých závazků. Oproti tomu vysokých hodnot likvidita dosahuje zejména kvůli nárůstu krátkodobého finančního majetku, přesněji díky účtu v bankách, který se v roce 2013 zvýšil o dvojnásobek. Společnost tak v roce 2014 drží v bance přes 1 miliardu korun. Ostatní roky se ukazatel pohybuje v doporučených hodnotách v rozmezí od 1,5 do 2,5.

Pohotová likvidita víceméně kopíruje trend běžné likvidity. To znamená, že v roce 2009 dochází k velkému poklesu ukazatele a v letech 2013 a 2014 naopak k jeho nárůstu. Jelikož pohotová likvidita není výrazně nižší než běžná, společnost nedisponuje nadměrným množstvím zásob, i když se rozdíl během posledních let zvětšuje.

Z výsledků okamžité likvidity je patrné, že společnost v letech 2008-2010 dosahuje velice nízkých hodnot likvidity. Nízká hodnota krátkodobého finančního majetku společně s vysokými krátkodobými závazky z roku 2009 tlačí okamžitou likviditu pod doporučenou hodnotu, která je určena v rozmezí 0,2 -0,5. Špatná hospodárnost společnosti se projevuje i v opačném případě, kdy společnost drží zbytečně velký obnos peněz na účtu v bankách, čímž snižuje svoji rentabilitu.

Následující tabulka zobrazuje vypočtené hodnoty čistého pracovního kapitálu a poměru čistého pracovního kapitálu s oběžnými aktivy.

Tab. 13 Platební schopnost společnosti v letech 2008-2014

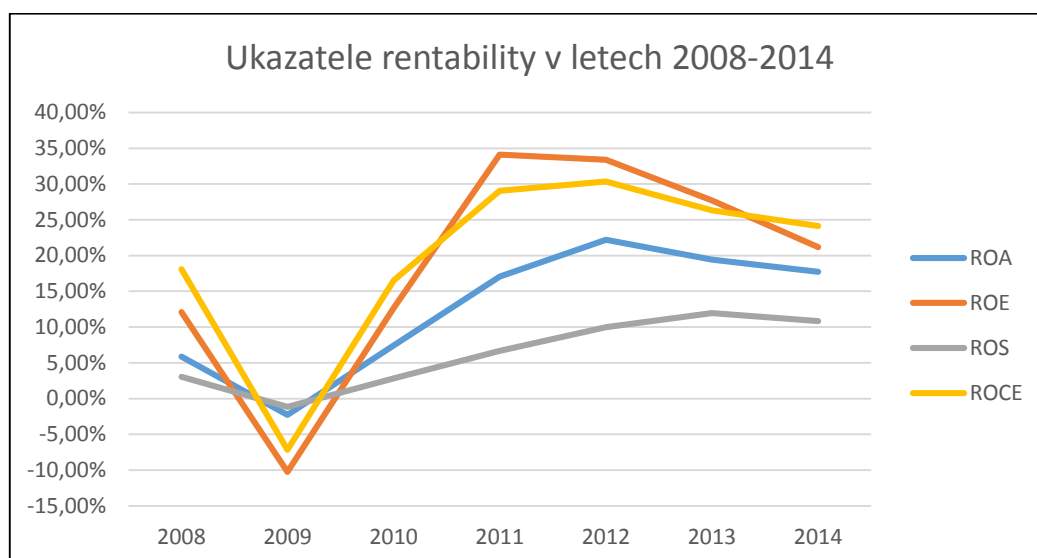
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ČPK (mil. Kč)	299,31	-125,74	153,47	271,17	605,43	992,38	1 258,94
ČPK/OA	0,532	-0,195	0,319	0,373	0,638	0,677	0,701

Zdroj: Výkaz zisku a ztráty

Hodnota čistého pracovního kapitálu se v roce 2009 dostala do záporných hodnot. V tomto roce došlo k nárůstu krátkodobých závazků oproti předchozímu roku téměř o trojnásobek. Od roku 2010 hodnota čistého pracovního kapitálu roste. Jak roste čistý pracovní kapitál, zvyšuje se i poměr čistého pracovního kapitálu k oběžným aktivům. Je to způsobené tím, že oběžná aktiva konkrétně krátkodobý finanční majetek roste pomaleji než čistý pracovní kapitál.

4.2.2 Ukazatele rentability

V rámci rentability byla pro finanční analýzu vypočítána rentabilita aktiv, rentabilita vlastního kapitálu, rentabilita tržeb a rentabilita úplatného kapitálu. Do čitatele rentability aktiv a rentability úplatného kapitálu a tržeb byl dosazen zisk před zdaněním a úroky, rentabilita vlastního kapitálu byla počítána se ziskem po zdanění. V následujícím obrázku č. 8 jsou znázorněny jednotlivé ukazatele za roky 2008-2014.



Obr. 8 Ukazatele rentability společnosti v letech 2008-2014 (v %)

Zdroj: vlastní práce

Ukazatel rentability aktiv neboli ukazatel produkční síly dosahuje v roce 2009 záporných hodnot, stejně jako ostatní ukazatele rentability. Vinu na tom má výsledek hospodaření, který je v roce 2009 záporný. Od roku 2010 do roku 2012 se rentabilita aktiv zvyšuje. Roste EBIT i celková aktiva, nicméně EBIT roste rychleji. Od roku 2013 dochází opět k poklesu ukazatele. Tento pokles souvisí také s vysokou likviditou.

Ukazatel rentability vlastního kapitálu čili ukazatel výnosnosti kapitálu vloženého vlastníky dosahuje nejvyšší hodnoty v roce 2011, a to 34,10 %. Od roku 2010 dochází k mírnému poklesu rentability.

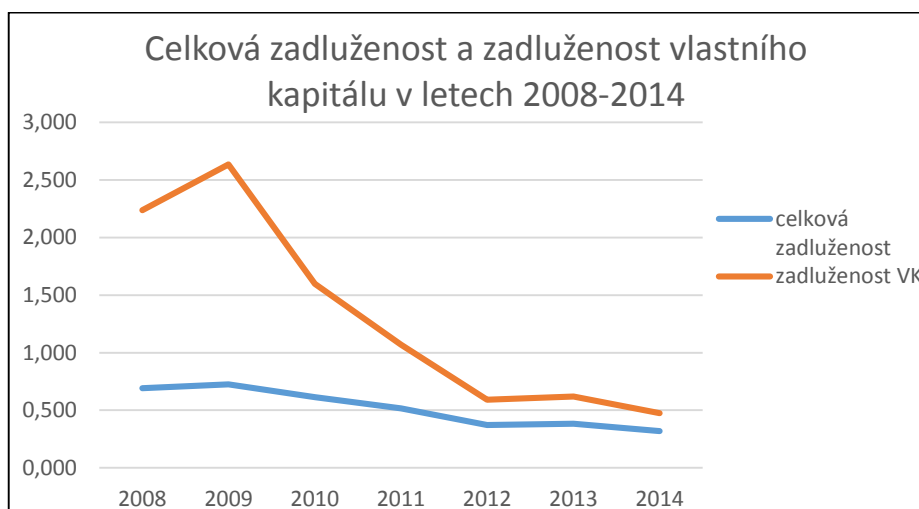
Ukazatel rentability tržeb, který představuje ziskovou marži, je opět nejnižší v roce 2009. Je to způsobeno záporným výsledkem hospodaření, i když tržby i přes celosvětovou hospodářskou krizi rostly. Od roku 2010 rentabilita tržeb zaznamenává mírně rostoucí trend díky růstu tržeb. Nejvyšší hodnoty dosahuje v roce 2013, a to 8,45 %, kdy jsou tržby ve výši přibližně 4 140 milionů korun.

Ukazatel úplatného kapitálu, který slouží jako ukazatel měřící dlouhodobou výnosnost investovaného kapitálu, dosáhl nejvyšší hodnoty v roce 2012. Společnosti během sledovaného období nebyl poskytnut žádný dlouhodobý úvěr a dlouhodobé závazky jsou od roku 2011 nulové. Od roku 2010 nabývá ukazatel rostoucího trendu. Od roku 2013 dochází k mírnému poklesu, který byl způsoben zvýšením vlastního kapitálu přibližně o 300 milionů korun a zvýšením rezerv o 84 milionů korun.

4.2.3 Ukazatele zadluženosti

Ukazatele zadluženosti udávají, v jakém rozsahu podnik využívá k financování cizí a vlastní zdroje. Čím více využívá cizích zdrojů, tím vyšší je riziko pro podnik. Pro ukazatele zadluženosti byly použity ukazatele celkové zadluženosti, zadluženosti vlastního kapitálu a úrokové krytí. Na následujícím obrázku jsou zaznamenány

hodnoty celkové zadluženosti a zadluženosti VK za sledované období 2008-2014, níže následuje rozbor jednotlivých ukazatelů.



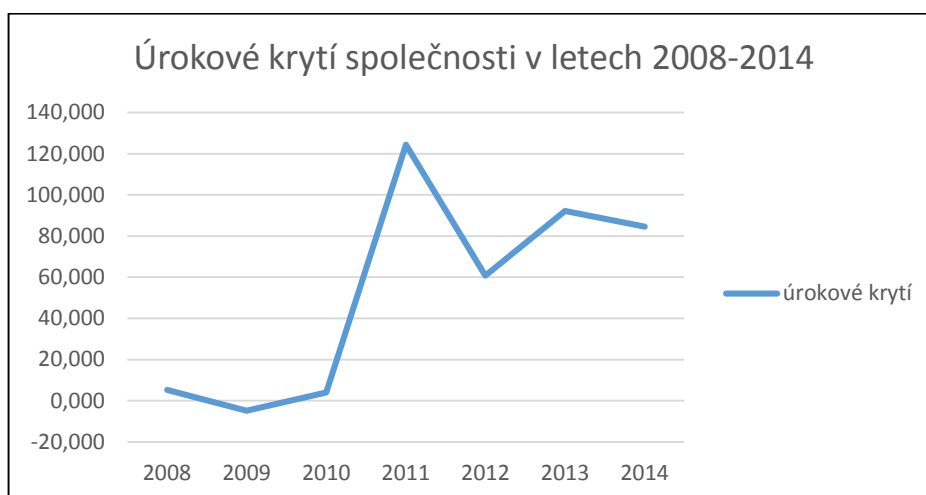
Obr. 9 Ukazatele zadluženosti společnosti v letech 2008-2014

Zdroj: vlastní práce

Celková zadluženost ukazuje, jak cizí zdroje kryjí celková aktiva. Doporučená hodnota celkové zadluženosti se pohybuje v rozmezí 30 % - 60 %. Krátkodobý bankovní úvěr v hodnotě téměř půl miliardy korun v roce 2009 a vysoké krátkodobé závazky v roce 2010 mají vliv na vysokém podílu cizích zdrojů na celkových aktivech. Hodnoty od roku 2011 dosahují doporučených hodnot s klesajícím trendem, kdy klesá riziko splácení závazků.

Zadluženost vlastního kapitálu vyjadřuje poměr mezi cizím a vlastním kapitálem. Je důležitá především pro bankovní instituce, které tento ukazatel sledují v situaci, kdy se rozhodují, zda společnosti poskytnou nebo neposkytnou úvěr. Z tabulky je patrný klesající trend ukazatele. Od roku 2012 se ukazatel dostává pod hranici jedné. Vlastní kapitál je v těchto letech vyšší než cizí zdroje z důvodu nulových krátkodobých bankovních úvěrů a poklesu krátkodobých závazků z obchodních vztahů.

Na obrázku č. 10 je zobrazen vývoj úrokového krytí za roky 2008 až 2014.



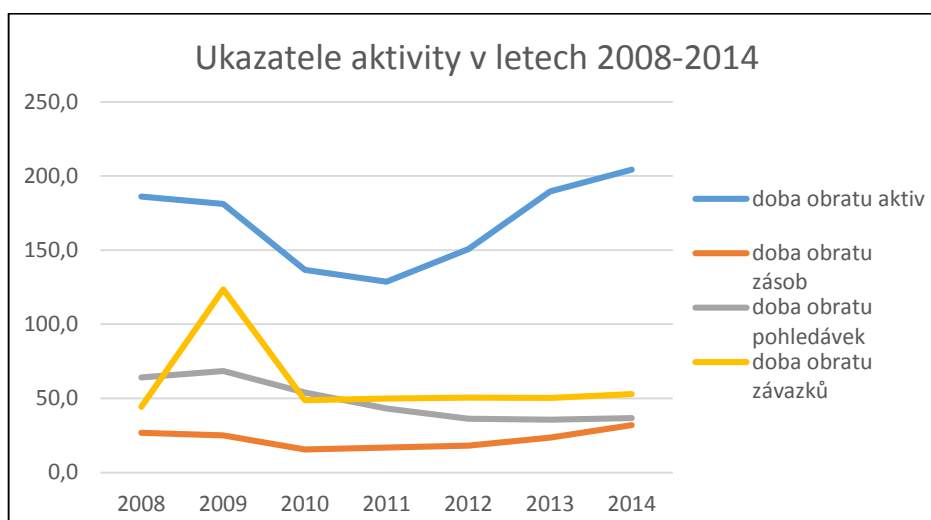
Obr. 10 Úrokové krytí společnosti v letech 2008-2014

Zdroj: vlastní práce

Úrokové krytí ukazuje, zda podnik dosahuje zisku, aby mohl splácet úroky. Doporučená hodnota ukazatele je vyšší než 8, pro investory je přijatelná hodnota od 4 a výše. Zajímavý je rok 2009, kdy úrokové krytí dosáhlo záporných hodnot. Je to způsobené záporným výsledkem hospodaření. Na druhou stranu dochází od roku 2011 k enormnímu nárůstu ukazatele, který byl způsoben vysokým výsledkem hospodaření. Od roku 2012 dochází ke střídavému růstu a poklesu ukazatele, které koresponduje s růstem a poklesem nákladových úroků. Pokud nákladové úroky rostou, úrokové krytí se snižuje a naopak.

4.2.4 Ukazatele aktivity

V rámci aktivity bylo pro finanční analýzu počítáno s obratem aktiv, dobou obratu aktiv, zásob, pohledávek, závazků a s obchodním deficitem. Jednotlivé ukazatele za roky 2008-2014 jsou znázorněny na následujícím obrázku. V rámci výpočtu bylo za rok dosazeno 360 dní.



Obr. 11 Ukazatele aktivity v letech 2008-2014

Zdroj: vlastní práce

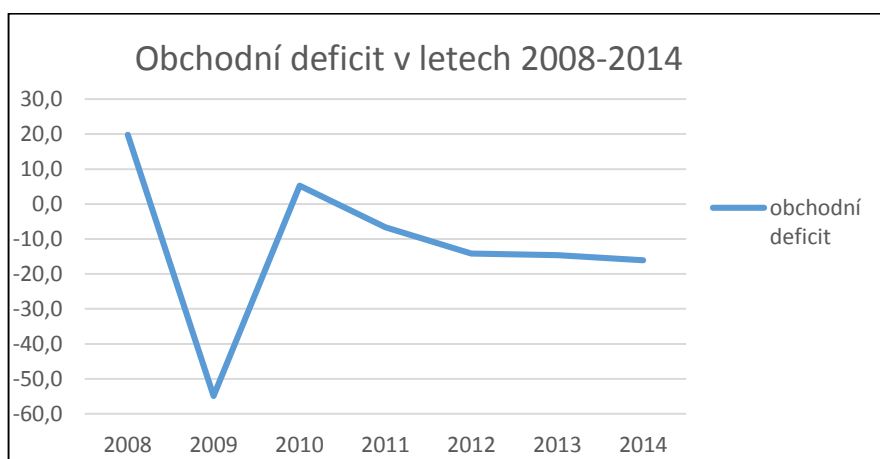
Doba obratu celkových aktiv udává průměrný počet dní, za který se aktiva přemění v tržby. Od roku 2009 do roku 2011 je zřejmý klesající trend způsobený především rostoucími tržbami. Skokové snížení ukazatele v roce 2010 je zapříčiněno také snížením celkových aktiv. Od roku 2011 pak doba obratu celkových aktiv postupně roste. V roce 2014 se aktiva přemění v tržby za více než 200 dní.

Doba obratu zásob udává dobu, po kterou jsou zásoby vázány v podniku až do doby jejich prodeje či spotřeby. Obecně se doporučuje klesající trend doby obratu zásob, což je splněno v letech 2008-2010. Od roku 2011 dochází k růstu ukazatele, který je způsobený nárůstem zásob ve společnosti.

Doba obratu pohledávek vyjadřuje průměrnou dobu, za kterou jsou inkasovány pohledávky. Po menším nárůstu, který je patrný v roce 2009, následuje pokles doby obratu až do roku 2014. Mezi lety 2009 a 2014 se doba zkrátila přibližně o 30 dní.

Ukazatel doby obratu závazků charakterizuje platební schopnost podniku. V roce 2009 dochází ke skokovému zvýšení, který byl zapříčiněn zvýšením krátkodobých závazků o 430 milionů korun. Dále od roku 2010 dochází k mírnému nárůstu ukazatele.

Následující obrázek č. 12 popisuje obchodní deficit společnosti za sledované období v letech 2008-2014.



Obr. 12 Obchodní deficit v letech 2008-2014

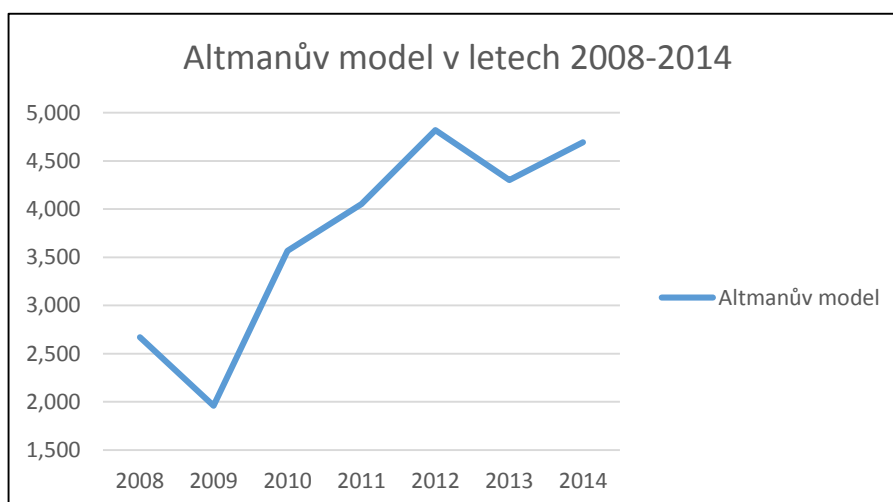
Zdroj: vlastní práce

Obchodní deficit je spojen s dobou obratu pohledávek a dobou obratu závazků. Tento ukazatel by se měl pohybovat v záporných hodnotách, aby doba obratu pohledávek byla kratší než doba obratu závazků. Tato podmínka není splněna pouze v roce 2008 a 2010, po zbytek období společnost dříve inkasuje, než platí.

4.2.5 Bankrotní a bonitní modely

Altmanův model

Na následujícím obrázku č. 13 je zobrazen vývoj Altmanova modelu v letech 2008-2014. Nejhůře je na tom společnost v roce 2009, kdy je hodnota Altmanova modelu 1,958. Podnik se nachází v šedé zóně, ve které nelze jednoznačně určit, zda se jedná o bonitní či bankrotní model. Ovšem hodnota 1,958 už je velmi blízko hraniční hodnotě 1,8. V roce 2008 se podnik také nachází s hodnotou 2,669 v šedé zóně, tentokrát je blíže k hranici určující bonitní podnik. Důležité ovšem je, že od roku 2010 až do roku 2014 hodnota modelu roste, podnik lze tedy hodnotit jako bonitní.

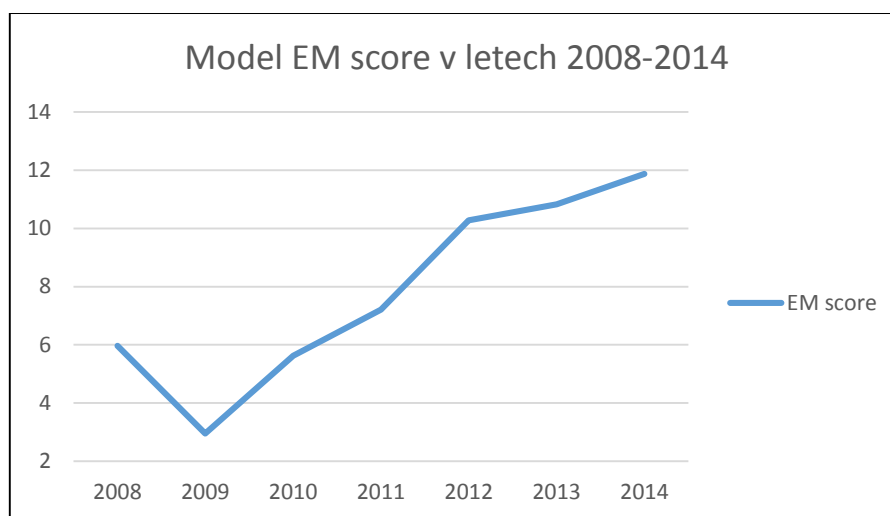


Obr. 13 Altmanův model v letech 2008-2014

Zdroj: vlastní práce

Při vysokých tržbách, jaké společnost dosahuje, není překvapením, že největší vliv po celou dobu sledovaného období má na Altmanův model podíl tržeb a celkových aktiv. Naopak nejmenší vliv má na model, kromě roku 2009, poměr závazků po splatnosti a výnosů. V roce 2009, kdy je ČPK záporný, má nejmenší (záporný) vliv právě poměr ČPK a celkových aktiv.

Dalším typem Altmanova modelu je EM score, jehož vývoj je na následujícím obrázku za roky 2008-2014.



Obr. 14 Model EM score v letech 2008-2014

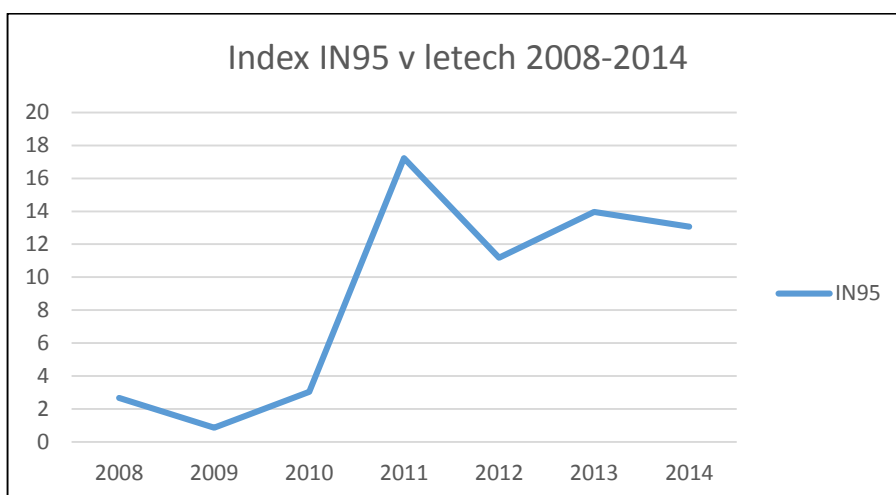
Zdroj: vlastní zpracování

Vývoj EM score je podobný jako vývoj předchozího Altmanova modelu. V roce 2009 se společnost nachází v tzv. nouzové zóně. Od roku 2010 se ale situace společnosti zlepšuje, v roce 2014 dokonce dosahuje ratingu AAA.

Největší vliv na EM score má kromě roku 2009 poměr čistého pracovního kapitálu a celkových aktiv. Tento poměr má v tom samém roce naopak nejmenším vliv na model. Po zbylé roky EM score nejméně ovlivňuje poměr nerozděleného zisku a celkových aktiv.

Indexy IN

V této podkapitole budou zobrazeny grafy indexů IN95, IN99 a IN05. Jako první bude popsán index IN95 na obrázku č. 15.



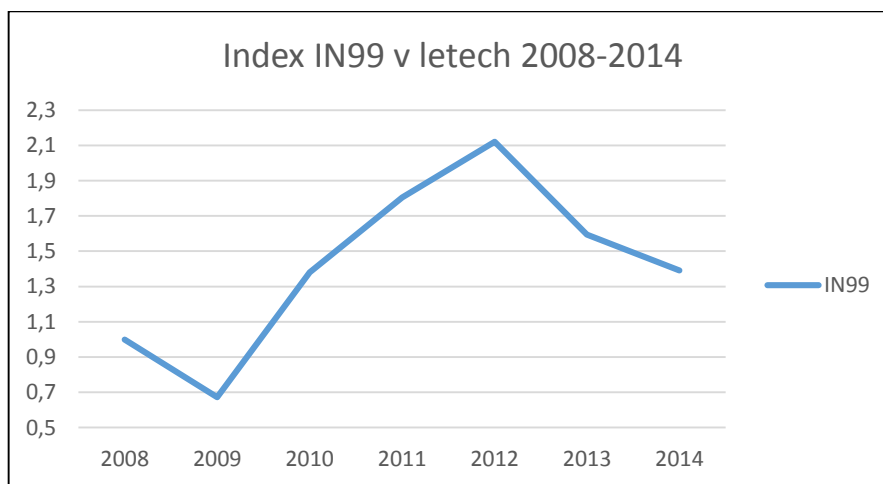
Obr. 15 Index IN95 v letech 2008-2014

Zdroj: vlastní zpracování

Pouze v roce 2009 se podnik nachází ve špatné finanční situaci. Po zbytek let index IN95 roste a podnik tak lze hodnotit kladně.

Index IN95 je v letech 2008 a 2010 až 2014 nejméně ovlivněn, stejně jako Altmanův model, poměrem závazků po splatnosti a výnosů. V roce 2009 to byl poměr EBIT a nákladových úroků. Naopak největší vliv má první tři roky sledování poměr výnosů a celkových aktiv, od roku 2011 do 2014 poměr EBIT a nákladových úroků.

Druhý index, který hodnotí, zda podnik vytváří hodnotu, je index IN99. Jeho vývoj udává graf na obrázku č. 16.



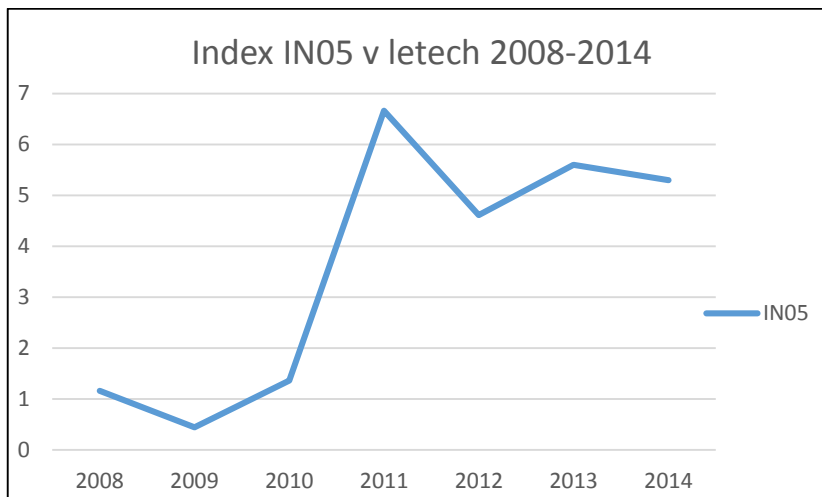
Obr. 16 Index IN99 v letech 2008-2014

Zdroj: vlastní zpracování

Index IN99 se pro společnost vyvíjí příliš dobře v roce 2008, kdy podnik spíše netvoří hodnotu. V roce 2009 podnik hodnotu netvoří vůbec. V roce 2010 se společnost nachází v šedé zóně, kdy není možné určit, zda podnik hodnotu tvoří či nikoliv. Nejvyšší hodnoty dosahuje podnik v roce 2012.

Index IN99 není jako ostatní souhrnné ukazatele ovlivněn rokem 2009. Po celou dobu sledování měly nejmenší vliv celková aktiva dělená cizími zdroji. Největší vliv měl poměr výnosů a celkových aktiv.

Nejnovější z indexů IN, index IN05, je znázorněn na obrázku č. 17.



Obr. 17 IN05 v letech 2008-2014

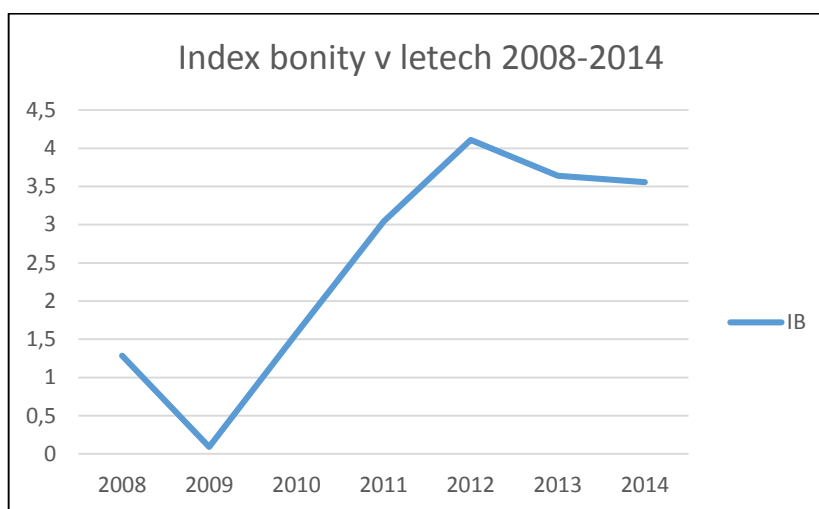
Zdroj: vlastní zpracování

Vývoj indexu IN05 se podobá vývoji indexu IN95. První tři roky sledovaného období se společnost nachází v šedé zóně, kde není možno posoudit, zda je podnik bankrotní či bonitní. Od roku 2011 hodnota indexu roste až do roku 2014. Podnik je tedy hodnocen jako vysoce bonitní.

Index IN05 je v letech 2008 a 2010 až 2014 nejméně ovlivněn poměrem oběžných aktiv a krátkodobého cizího kapitálu, v roce 2009 podílem EBIT a nákladových úroků. Stejně jako index IN95 je index IN05 od roku 2008 do 2010 nejvíce ovlivněn poměrem výnosů a celkových aktiv. Po zbytek sledovaného období má na ukazatele největší vliv podíl EBIT a nákladových úroků.

Index bonity

Vývoj zástupce bonitních modelů, index bonity, za roky 2008-2014 je zachycen na obrázku č. 18.



Obr. 18 Index bonity v letech 2008-2014

Zdroj: vlastní zpracování

I u tohoto modelu se situace pro společnost nejhůře vyvíjela v roce 2009. V tomto roce se společnost nachází v problematické ekonomické situaci. Poté docházelo k růstu ukazatele a od roku 2011 podnik dosahuje dokonce extrémně dobré ekonomické situaci.

Index bonity je po celou dobu sledovaného období nejvíce ovlivněn poměrem EBIT a celkových aktiv, kromě roku 2009, kdy byl ovlivněn především podílem výnosů s aktivy. Naopak nejmenší vliv měl ukazatel zásob v poměru s výnosy, opět s výjimkou roku 2009, kdy index bonity nejméně ovlivnil poměr EBIT s celkovými aktivy.

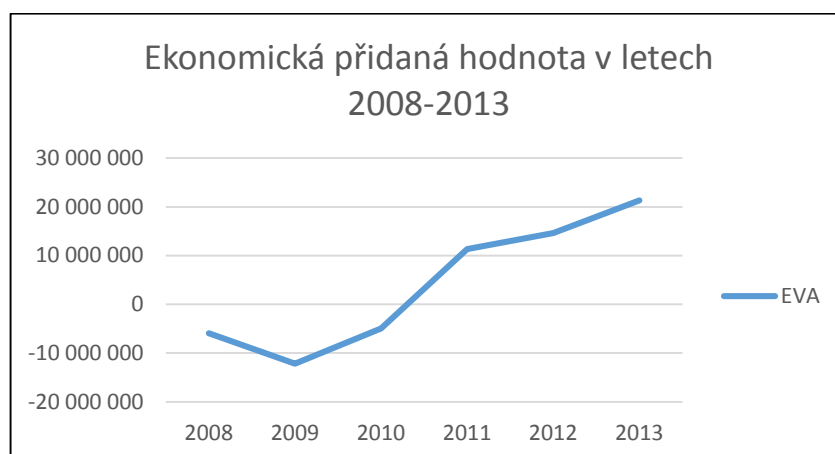
4.3 Analýza moderních ukazatelů

Pro analýzu moderních ukazatelů byl zvolen ukazatel ekonomické přidané hodnoty EVA, který představuje čistý výnos z provozní činnosti snížený o náklady kapitálu. Podnik má tvořit hodnotu pro své vlastníky, má usilovat o to, aby přidaná ekonomická hodnota dosahovala kladných hodnot.

Ekonomická přidaná hodnota je počítána jako EVA equity. Tento přístup je využíván Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR jako účetní model. Takto vypočítaná přidaná hodnota je zvolena z toho důvodu, aby bylo možno hodnoty srovnat s odvětvím.

Náklady na vlastní kapitál byly vypočítány za využití benchmarkingového systému finančních indikátorů INFA pro odvětví zpracovatelského průmyslu CZ NACE 29 - Výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), přívěsů a návěsů. K výpočtu byla použita neupravená data z výkazu zisku a ztrát a z rozvahy.

Následující graf na obrázku č. 19 zobrazuje vývoj ekonomické přidané hodnoty v letech 2008-2013. Graf je znázorněn jen do roku 2013, protože zatím nejsou dostupné údaje za rok 2014.

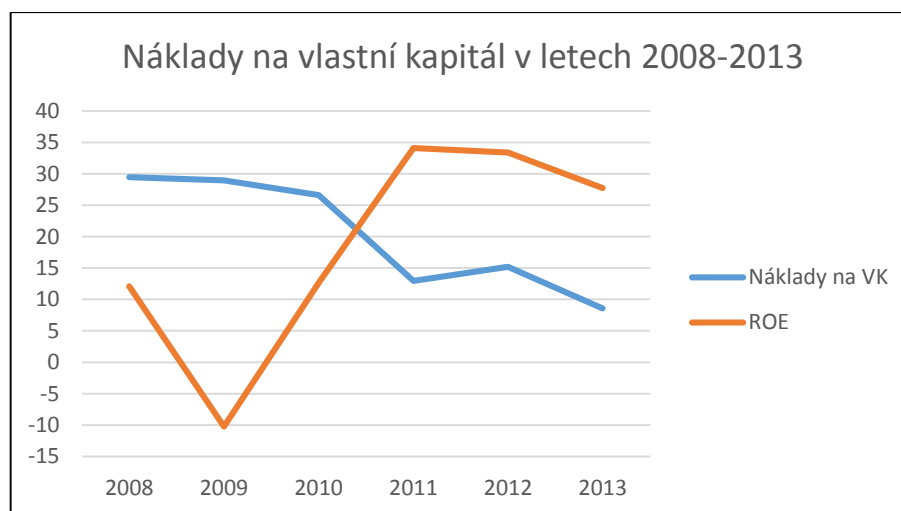


Obr. 19 Ekonomická přidaná hodnota v letech 2008-2013 (tis. Kč)

Zdroj: vlastní práce

Ekonomická přidaná hodnota poklesla mezi lety 2008 a 2009 o 6 milionů korun. Od roku 2009 ukazatel roste po celý zbytek sledovaného období. Výsledné hodnoty jsou pozitivní pro vlastníky od roku 2011, kdy je ekonomická přidaná hodnota kladná.

Následující obrázek č. 20 ukazuje vývoj nákladů na vlastní kapitál a rentability vlastního kapitálu za roky 2008-2013.



Obr. 20 Náklady na vlastní kapitál a rentabilita vlastního kapitálu v letech 2008-2013 (v %)

Zdroj: vlastní práce

Záporné hodnoty ukazatele EVA v prvních třech letech sledovaného období jsou dány vysokými náklady na vlastní kapitál a nízkou rentabilitou vlastního kapitálu. Na nejnižší zápornou hodnotu z roku 2009 měla vliv záporná rentabilita vlastního kapitálu. Od roku 2009 pak roste rentabilita vlastního kapitálu, v roce 2011 dochází k mírnému poklesu. Náklady na vlastní kapitál klesají od roku 2008, pouze s mírným nárůstem v roce 2012.

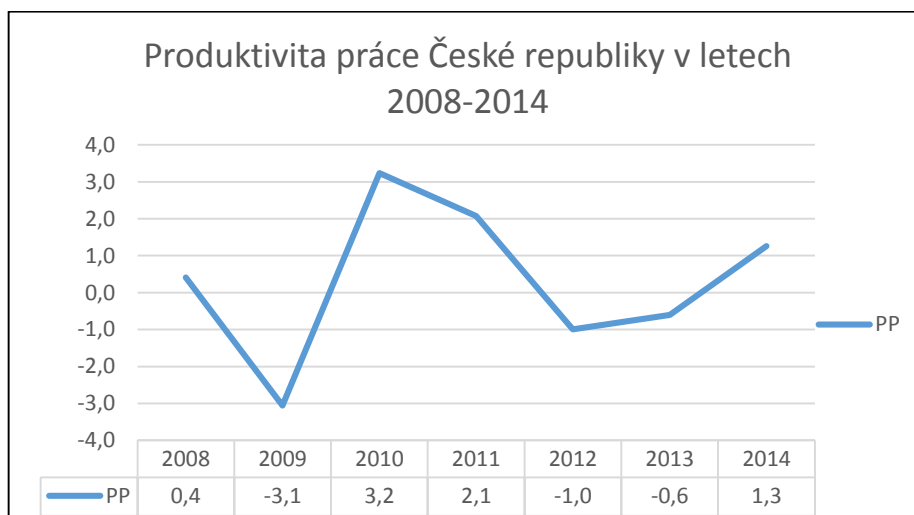
4.4 Produktivita

Pro zpracování analýzy produktivity bude postupováno odshora dolů, to znamená, že nejprve bude analyzována produktivita práce v České republice, poté odvětvová produktivita práce a nakonec produktivita zkoumaného podniku.

V rámci rozboru produktivity ve společnosti bude provedena analýza celkové produktivity, jejíž výpočet je spojen s výkonností v podniku. Dále bude popsána produktivita práce měřená z přidané hodnoty a z čisté produkce. Nakonec bude porovnáno tempo růstu produktivity práce s průměrnými mzdovými náklady a bude proveden řetězový rozklad.

Národní produktivita práce

Pro analýzu produktivity práce v podniku je dobré podívat se na vývoj produktivity práce v České republice. Na následujícím grafu č. 21 je zobrazen vývoj národní produktivity práce v České republice v letech 2008-2014.



Obr. 21 Produktivita práce v České republice v letech 2008-2014

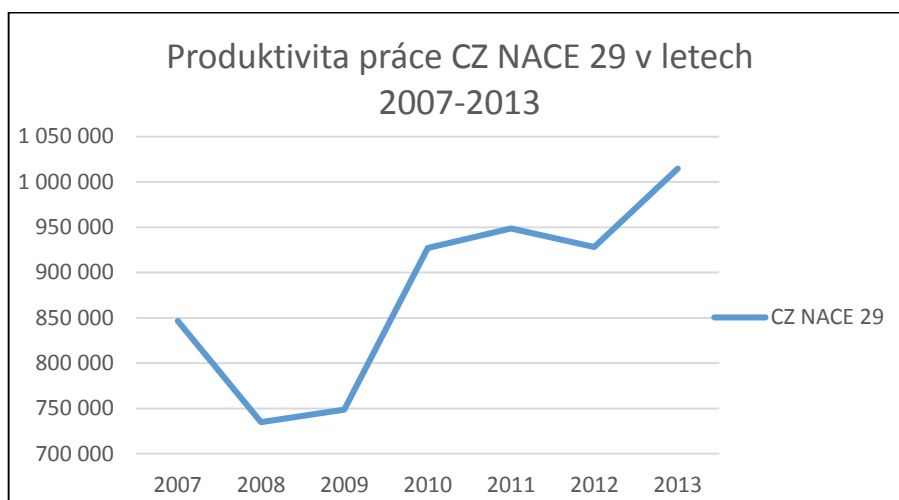
Zdroj: vlastní práce, czso

Produktivita práce procházela v roce 2009-2013 fází stagnace na úrovni celé ekonomiky, která rostla v průměru jen o 0,2 %. Pro porovnání, do roku 2008 se produktivita práce ročně zvyšovala o 3,6 %. Co se týká jednotlivých odvětví, nárůst produktivity práce lze zaznamenat ve zpracovatelském průmyslu (+11,5 %), velkoobchodě a maloobchodě (6,9 %) a v činnostech v oblasti nemovitostí (28,9 %). Naopak nejvíce klesla produktivita v odvětví energetiky, a to asi o 33 %.

Odvětvová produktivita práce

Produktivita práce je v rámci Panorama zpracovatelského průmyslu Ministerstva průmyslu a obchodu měřena pomocí poměru účetní přidané hodnoty k počtu zaměstnanců. Účetní přidaná hodnota je rozdílem mezi výkony vč. obchodní marže a výkonovou spotřebou.

Na obrázku č. 22 je znázorněn vývoj produktivity práce oddílu CZ NACE 29 mezi roky 2007 až 2013.

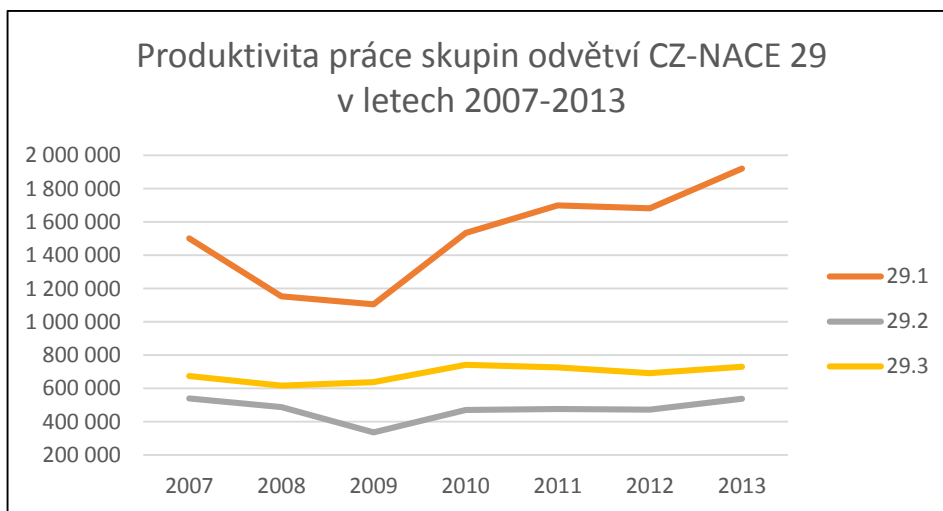


Obr. 22 Produktivita práce CZ NACE 29 v letech 2007-2013 (tis. Kč)

Zdroj: vlastní práce, dle Přílohy finanční analýzy Ministerstva průmyslu a obchodu

Produktivita práce oddílu CZ NACE 29 - Výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), přívěsů a návěsů je klesající pouze v letech 2008 a 2012, jinak po celou dobu roste. Ke skokovému nárůstu dochází v roce 2010. Produktivita práce dále rostla i v roce 2014, bohužel nejsou k dispozici konkrétní data. Panorama zpracovatelského průmyslu ČR za rok 2014 i jeho příloha nabízí pouze graf produktivity práce bez číselného vyjádření.

Na následujícím grafu č. 23 je zobrazen vývoj produktivity práce jednotlivých skupin oddílu 29.



Obr. 23 Produktivita práce z účetní přidané hodnoty v letech 2007-2013 (tis. Kč)

Zdroj: Panorama zpracovatelského průmyslu 2013

Největší hodnoty produktivity práce dosahuje skupina 29.1 - Výroba motorových vozidel a jejich motorů, i přesto, že v letech 2007 a 2008 došlo k největšímu poklesu právě u skupiny 29.1. Od roku 2010 má produktivita práce rostoucí tendenci s nepatrným poklesem v roce 2012.

Produktivita práce skupiny 29.2 - Výroba karoserií motorových vozidel; výroba přívěsů a návěsů má stejný vývoj jako produktivita práce skupiny 29.1. Od roku 2007 do roku 2009 dochází k poklesu ukazatele, po kterém dosahuje produktivita práce rostoucího trendu s minimálním poklesem v roce 2012.

Produktivita práce skupiny 29.3 - Výroba dílů a příslušenství pro motorová vozidla a jejich motory je nejvyrovnanější ze všech skupin CZ-NACE 29. Po celou dobu sledovaného období se ukazatel pohybuje v rozmezí od 600 do 800 milionů korun. Růst produktivity práce pokračuje u všech skupin i v roce 2014.

Celková produktivita

Celková produktivita byla vypočítána na bázi ekonomického zisku. Takto zjištěná produktivita je spojená s výkonností společnosti, čili s ekonomickou přidanou hodnotou. Na následujícím obrázku je zobrazen vývoj celkové produktivity společnosti ve sledovaném období 2008-2013.



Obr. 24 Celková produktivita v letech 2008-2013

Zdroj: vlastní práce

Celková produktivita má po téměř celé sledované období rostoucí trend. Pouze v roce 2009 a 2012 dochází k poklesu, který je v obou případech způsobený zvýšením nákladové části zlomku, jež nebylo kompenzováno dostatečným zvýšením výnosů. Nejvyšší celkové produktivity dosahuje společnost v roce 2013, kdy podnik dosáhl výnosů ve výši přes 4 miliardy korun.

V následující tabulce č. 14 je zobrazen vztah celkové produktivity a ekonomické přidané hodnoty, který je v teoretické části popsán v kapitole Celková produktivita. V letech, kdy dochází ke snížení celkové produktivity, dochází i ke snížení ekonomické přidané hodnoty a naopak, což potvrzuje pravidlo zmíněné v teoretické části diplomové práce.

Tab. 14 Vztah celkové produktivity a ekonomické přidané hodnoty v letech 2008 až 2013

	Celková produktivita	EVA
2008/2009	Snížení	Snížení
2009/2010	Zvýšení	Zvýšení
2010/2011	Zvýšení	Zvýšení
2011/2012	Snížení	Snížení
2012/2013	Zvýšení	Zvýšení

Zdroj: vlastní zpracování

Produktivita práce z přidané hodnoty

Měření produktivity práce pomocí přidané hodnoty patří mezi nejpoužívanější a nejmódnější metody měření produktivity práce, neboť přidaná hodnota se týká pouze provozní části a není tak ovlivněna umělým navýšením výstupů. Produktivita práce z přidané hodnoty vyjadřuje, jak je práce využívána k produkci přidané hodnoty.

Existuje několik položek, které mohou být dosazeny do jmenovatele vzorce produktivity práce. Dále bude počítáno s počtem zaměstnanců a se mzdovými náklady. Počet zaměstnanců a dělníků je zobrazen v následující tabulce v letech 2008-2014 vždy k 31. 12. V grafech č. 25 a č. 26 je pak zobrazena produktivita práce sledovaného podniku v letech 2008 až 2014.

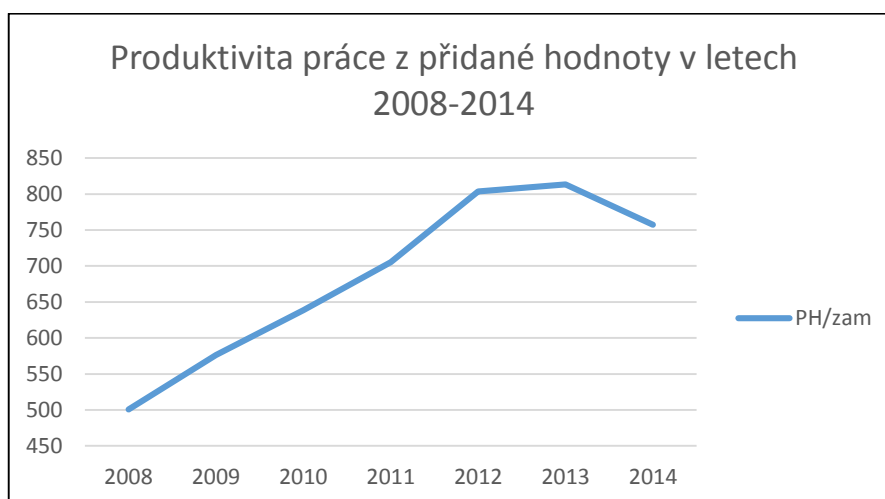
Tab. 15 Průměrný evidenční počet zaměstnanců v letech 2008-2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Počet zaměstnanců	705	742	795	857	830	838	876
- z toho dělníků	538	569	657	708	661	670	683

Zdroj: vlastní zpracování

Celkový počet zaměstnanců vzrostl od roku 2008 téměř o 25 %, z toho počet dělníků o 18 %. Nejvíce zaměstnanců společnost eviduje na konci roku 2014, nejvíce dělníků je zaměstnáno v roce 2011.

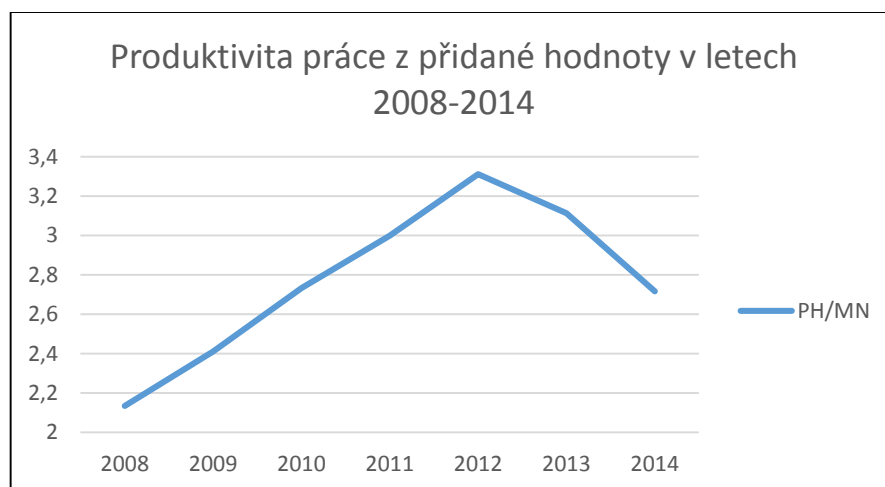
Na obrázku č. je zachycen vývoj produktivity práce, která je v tomto případě měřena jako podíl přidané hodnoty a průměrného počtu pracovníků. Vyjadřuje tedy, kolik korun přidané hodnoty přinese společnosti ročně 1 pracovník. Od roku 2008 do roku 2013 produktivita práce roste, v roce 2013 se ukazatel vyšplhal na 813 617 Kč. V roce 2014 došlo k propadu produktivity práce, který byl způsoben zvýšením počtu zaměstnanců a poklesu přidané hodnoty.



Obr. 25 Produktivita práce z přidané hodnoty podělená počtem zaměstnanců v letech 2008-2014 (tis. Kč)

Zdroj: vlastní zpracování

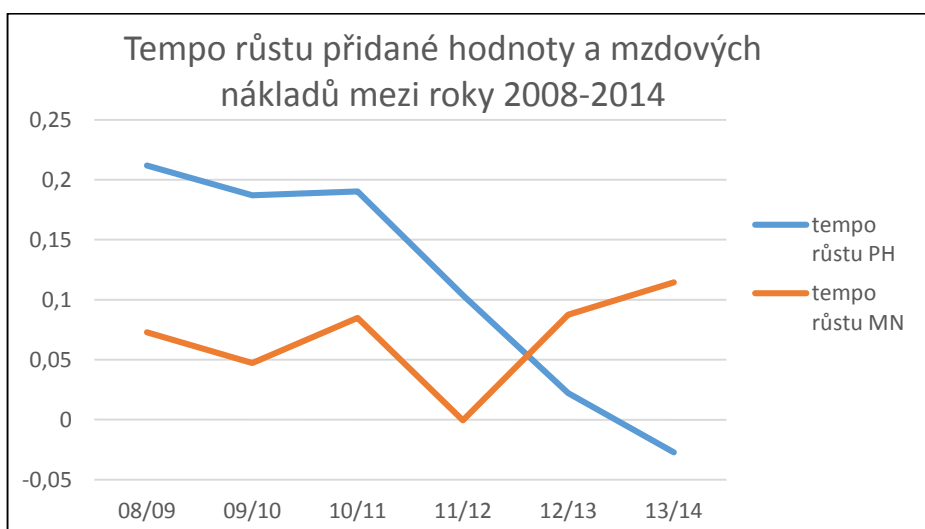
Na obrázku č. 26 je zobrazen vývoj produktivity práce, která je měřena také pomocí přidané hodnoty, ale tentokrát dělené mzdovými náklady. Mzdové náklady byly zvoleny namísto osobních nákladů z toho důvodu, že nezahrnují náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění a sociální náklady, které by mohly zkreslit výsledky.



Obr. 26 Produktivita práce z přidané hodnoty podělená mzdovými náklady v letech 2008-2014 (tis. Kč)

Zdroj: vlastní zpracování

Produktivita práce je na rozdíl od předcházejícího případu rostoucí pouze do roku 2012, poté dochází k jejímu poklesu. Tento pokles je způsobený pomalejším tempem růstu přidané hodnoty, než mzdových nákladů. Tempa růstu přidané hodnoty a mzdových nákladů jsou zobrazena na následujícím grafu č. 27.

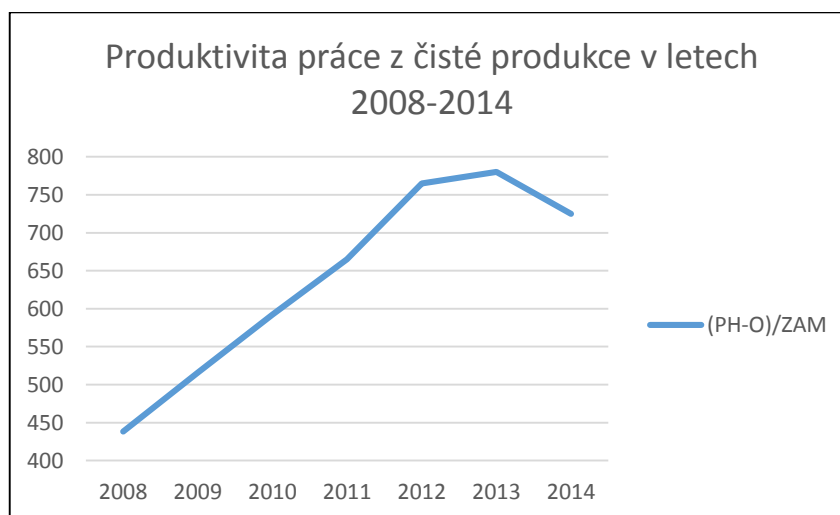


Obr. 27 Tempo růstu přidané hodnoty a mzdových nákladů mezi roky 2008-2014

Zdroj: vlastní práce

Produktivita práce z čisté produkce

Méně používaný způsob měření produktivity práce je měření na základě čisté produkce, což je přidaná hodnota bez odpisů. Tento ukazatel říká, jak se zaměstnanec ročně podílí na tvorbě čisté produkce. Vývoj produktivity práce z čisté produkce v porovnání s produktivitou práce z přidané hodnoty se zdá být stejný. To znamená, že do roku 2012 ukazatel prudce roste, v roce 2013 dochází k pomalejšímu růstu a v roce 2014 nakonec nastává pokles produktivity. Nejlepší stav je tedy zaznamenán v roce 2013, kdy jeden zaměstnanec přinesl podniku přibližně 750 tisíc korun za rok.



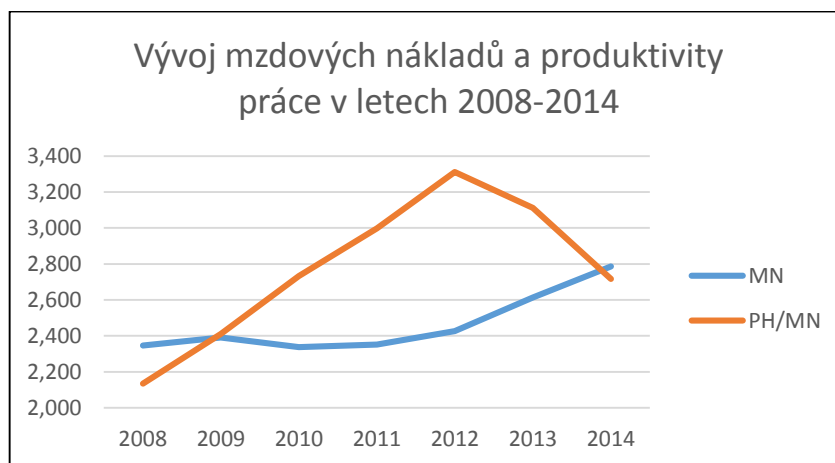
Obr. 28 Produktivita práce z čisté produkce v letech 2008-2014 (tis. Kč)

Zdroj: vlastní práce

4.4.1 Vztah produktivity práce a průměrných mzdových nákladů

Jak bylo zmíněno v teoretické části v kapitole Vztah produktivity práce a průměrných mezd, produktivita práce by měla růst rychleji než průměrné mzdové náklady na pracovníka. Produktivita práce byla vypočítána jako poměr přidané hodnoty a mzdových nákladů. Pro větší přehlednost, a aby bylo možno porovnat vývoj v grafu, byly průměrné mzdové náklady i produktivita práce vyděleny stem.

Následující obrázek č. 29 popisuje vývoj průměrných mzdových nákladů a produktivity práce v letech 2008-2014.



Obr. 29 Vývoj mzdových nákladů a produktivity práce v letech 2008-2014

Zdroj: vlastní práce

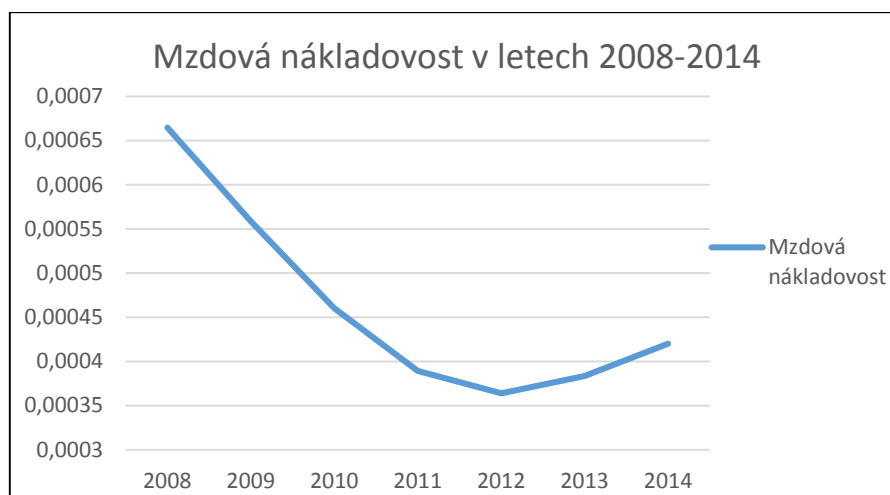
Z tohoto grafu by se mohlo zdát, že produktivita práce roste rychleji než průměrné mzdové náklady od roku 2009 do roku 2013 a v letech 2008 a 2014 roste produktivita práce pomaleji. Je ovšem důležité podívat se na tempo růstu obou ukazatelů. Tempo růstu průměrných mzdových nákladů a produktivity práce je znázorněn na následujícím grafu č. 30.



Obr. 30 Tempo růstu průměrných mzdových nákladů na pracovníka a produktivity práce v letech 2008-2014

Zdroj: vlastní práce

Na rozdíl od předchozího grafu je zřejmé, že tempo produktivity práce je vyšší mezi lety 2008/2009 až 2011/2012. Tento pozitivní vývoj tempa se mění mezi lety 2012/2013, kdy tempo produktivity práce klesá. V roce 2014 klesá samotná produktivita práce. V důsledku poklesu roste mzdová nákladovost, která je zobrazena na následujícím obrázku č. 31.



Obr. 31 Mzdová nákladovost v letech 2008-2014 (tis. Kč)

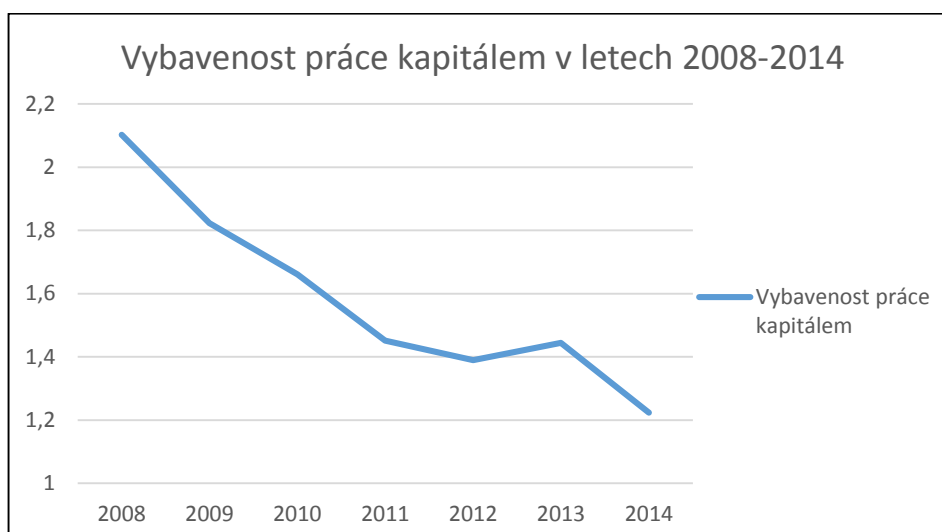
Zdroj: vlastní zpracování

Na základě grafu lze konstatovat, že mzdová nákladovost klesá v době, kdy je tempo produktivity práce vyšší než tempo růstu průměrných mzdových nákladů. V době, kdy je tempo produktivity práce nižší, mzdová nákladovost roste a klesá rentabilita, což je patrné z obrázku č. 8.

4.4.2 Vybavenost práce kapitálem

Vybavenost práce kapitálem patří mezi základní faktory, které ovlivňují produktivitu práce. Za účelem dodržení jednotné metodiky byly v rámci výpočtu do jmenovatele dosazeny mzdové náklady. Vybavenost práce kapitálem by měla v časové řadě dosahovat rostoucího trendu. Vývoj vybavenosti práce kapitálem je zobrazen na následujícím obrázku č. 32.

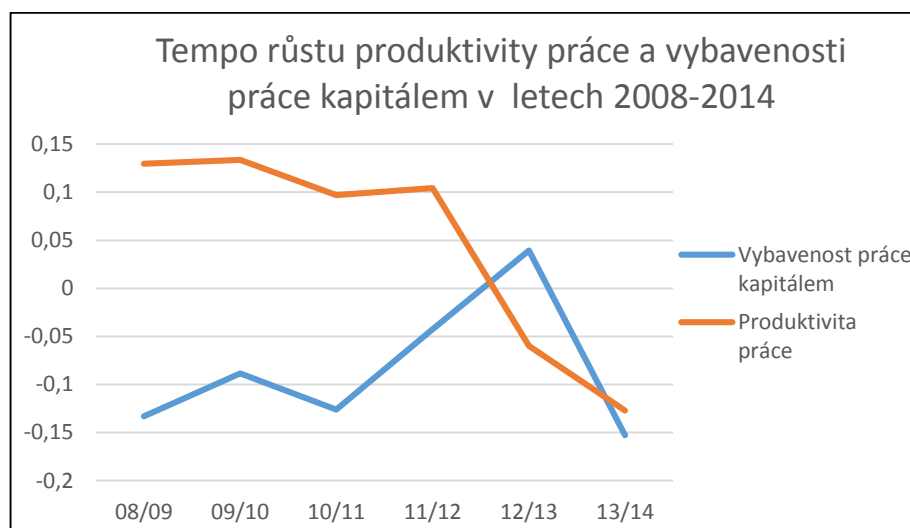
Od roku 2008 do roku 2012 vykazuje ukazatel klesající trend, který je z pohledu společnosti negativním jevem. Tato skutečnost je způsobena klesajícím dlouhodobým hmotným majetkem, konkrétně od roku 2008 klesaly stavby a samostatné hmotné movité věci a soubory movitých věcí. Od roku 2010 roste nedokončený dlouhodobý hmotný majetek. Tento růst ovšem nestačí vyrovnat pokles výše zmíněných položek. Pouze v roce 2013 dochází k pozitivnímu nárůstu vybavenosti práce kapitálem. Největší podíl na tom má nárůst nedokončeného hmotného majetku o 45 miliónů korun. V roce 2014 ovšem opět dochází ke snížení dlouhodobého hmotného majetku, nárůstu osobních nákladů a s tím spojený pokles ukazatele.



Obr. 32 Vybavenost práce kapitálem ve společnosti v letech 2008-2014 (tis. Kč)

Zdroj: vlastní zpracování

Důležitý je také pohled na porovnání tempa růstu vybavenosti práce kapitálem a tempa produktivity práce. Při tomto srovnání by mělo být tempo produktivity práce vyšší než tempo vybavenosti, aby docházelo ke zvyšování konkurenceschopnosti. V následujícím grafu je zachyceno tempo růstu obou ukazatelů mezi roky 2008 až 2014. Produktivita práce je počítána jako poměr přidané hodnoty a mzdových nákladů.



Obr. 33 Tempo růstu produktivity práce a vybavenosti práce kapitálem v letech 2008-2014

Zdroj: vlastní zpracování

I když vývoj ukazatele vybavenost práce kapitálem je klesající po celou dobu sledování kromě roku 2013, tempo růstu se zvyšuje již na přelomu roku 2011/2012 a 2012/2013. Podmínka vyššího tempa růstu produktivity práce je splněna ve všech letech pozorování kromě indexu roku 2013/2014. V tomto bodě je tempo

vybavenosti práce kapitálem vyšší, což je způsobeno klesající produktivitou a rostoucí vybaveností.

4.4.3 Řetězový rozklad produktivity práce

V této podkapitole je vypočítán vliv zadaných ukazatelů na produktivitu práce. V následující tabulce č. 16 je vypočítán vliv hodinové produktivity práce jednoho výrobního dělníka, průměrné délky směny jednoho výrobního dělníka, počtu odpracovaných směn výrobním dělníkem za rok a vliv struktury pracovníků.

Tab. 16 Rozklad produktivity práce pomocí logaritmické metody v letech 2008-2014

	08/09	09/10	10/11	11/12	12/13	13/14
Vliv PH/OHVD na PP	20,12 %	3,81 %	6,75 %	18,55 %	12,97 %	-22,14 %
Vliv OHVD/SVD na PP	-6,02 %	-15,14 %	-7,86 %	7,34 %	-1,36 %	-1,85 %
Vliv SVD/VD na PP	0,50 %	14,25 %	11,57 %	-8,01 %	-10,77 %	19,48 %
Vliv VD/P na PP	0,52 %	7,88 %	-0,04 %	-3,92 %	0,40 %	-2,42 %
Δ ukazatele PP	15,13 %	10,79 %	10,42 %	13,97 %	1,24 %	-6,94 %

Zdroj: vlastní zpracování

Rozklad produktivity práce je v tomto případě proveden pomocí logaritmické metody. Tato metoda se používá v případě, kdy jsou meziroční změny kladné. V tabulce jsou zeleně označeny vlivy, které mají největší kladný vliv na produktivitu práce. Červeně jsou označeny naopak ty vlivy, jež mají největší záporný vliv na produktivitu práce.

Mezi roky 2008 a 2009 došlo k nejvyššímu nárůstu produktivity práce. Na toto zvýšení měl nejvyšší kladný vliv ukazatel hodinové produktivity práce jednoho výrobního dělníka. Největší negativní vliv měla průměrná délka směny jednoho výrobního dělníka.

Naopak k největšímu poklesu produktivity práce došlo mezi lety 2013 a 2014, kdy se na tomto snížení nejvíce podílela hodinová produktivita práce jednoho výrobního dělníka. Nejvýznamnější pozitivní vliv na produktivitě práce měl počet odpracovaných směn výrobním dělníkem za rok.

Tabulka č. 17 podává informace o vlivu výrobnosti výrobních zařízení a vybavenosti pracovníka výrobním zařízením. Za výrobní zařízení byly dosazeny účetní hodnoty položky stroje, přístroje a zařízení z účetních uzávěrek společnosti.

Tab. 17 Rozklad produktivity práce pomocí indexové metody v letech 2008-2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
V/Z	2,85	4,55	5,51	7,56	9,32	10,37	17,12
Index		1,60	1,21	1,37	1,23	1,11	1,65
Z/P	175,47	126,66	115,91	93,27	86,25	78,49	44,22
Index		0,72	0,92	0,80	0,92	0,91	0,56
V/P	500,67	576,44	638,62	705,17	803,65	813,62	757,18
Index		1,15	1,11	1,10	1,14	1,01	0,93

Zdroj: vlastní zpracování

Tento rozklad produktivity práce je pro změnu proveden pomocí indexové metody, která může být použita i v případě, kdy jsou meziroční změny záporné, což ale není případ tohoto rozkladu. V tomto případě by tak mohla být použita i logaritmická metoda.

I u rozkladu pomocí indexové metody jsou označeny největší kladné a záporné vlivy. Na rozdíl od předchozího rozkladu má největší kladný vliv po celou dobu sledování výrobnost výrobního zařízení. Největší negativní vliv má po celé sledované období vybavenost pracovníka výrobním zařízením.

4.4.4 Korelační analýza

Korelační analýza byla použita k vyjádření závislosti mezi jednotlivými ukazateli. Korelační analýza, jež byla provedena v programu Gretl, klade důraz především na zjišťování síly závislosti vztahu jednotlivých ukazatelů, nezkoumá jejich příčiny. Pro analýzu bylo použito tyto ukazatele: produktivita práce (počítaná jako poměr přidané hodnoty a počtu zaměstnanců), ROA, ROE, EBITDA, EVA, Altmanův model, IN05, provozní výsledek hospodaření, běžná likvidita, celková zadluženost a vybavenost práce kapitálem. Některé z ukazatelů byly vybrány na základě článků od Novotné a Volka (2013).

EBITDA a provozní výsledek hospodaření byly zvoleny z toho důvodu, že je zkoumaná společnost používá jako měřítko výkonnosti. ROA, ROE, běžná likvidita, celková zadluženost, index IN05 a Altmanův model byly vybrány jako zástupce ukazatelů finanční analýzy. EVA byla zvolena jako zástupce moderních ukazatelů, který také hodnotí výkonnost podniku. Vybavenost práce kapitálem je zahrnuta za účelem prokázání předpokládané závislosti s produktivitou práce.

V následujících dvou tabulkách č. 18 a 19 jsou vypočítány vzájemné závislosti jednotlivých ukazatelů pro roky 2008-2013.

Korelační analýza vykazuje příliš vysoké hodnoty u všech sledovaných ukazatelů, což nemá žádnou vypovídací schopnost. Je to způsobené příliš malým vzorkem pozorování. Z toho důvodu je nutné sledované období rozšířit. K tomu je třeba zjistit náklady na vlastní kapitál pomocí benchmarkingového diagnostického systému finančních indikátorů INFA. Jelikož benchmarking s klasifikací CZ-NACE je pouze od roku 2007, je nutné vyhotovit benchmarking s klasifikací OKEČ, který je

dostupný od roku 2002 do roku 2008.

Je důležité zařadit společnost do správné klasifikační skupiny OKEČ, aby co nejvíce korespondovala s klasifikací CZ-NACE. Sledovaná společnost je v rámci CZ-NACE zařazena do skupiny 29.32 - Výroba ostatních dílů a příslušenství pro motorová vozidla. Po prozkoumání OKEČ klasifikace jsem se rozhodla ji zařadit do oddílu 34 - Výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), výroba přívěsů a návěsů.

Tabulka č. 19 zobrazuje korelační analýzu vybraných ukazatelů v letech 2002 až 2013. Je zkoumáno, jak vysvětlovaná proměnná (dané ukazatele) závisí na vysvětlující proměnné (produktivita práce). Jednotlivé korelační matice jsou pomocí programu Gretl vygenerovány odděleně. Závislost je významná, pokud je korelace větší než 0,576. Tato hodnota představuje 5% kritickou hodnotu, která je oboustranná pro 12 sledování (let).

Nejsilnější závislost existuje mezi produktivitou práce a rentabilitou aktiv. Významných hodnot také dosahuje rentabilita vlastního kapitálu, zisk před zdaněním, úroky a odpisy, dále ekonomická přidaná hodnota, provozní výsledek hospodaření a index IN05. Naopak lineární závislost není prokázána u celkové zadluženosti, vybavenosti práce kapitálem a Altmanovým modelem. Fakt, že není potvrzena korelace, není způsobena tím, že hodnoty vyšly záporné, protože pro srovnání výsledku korelace se používá absolutní hodnota. Je to způsobené tím, že hodnota korelační matice je nižší než kritická hodnota 0,576.

Tab. 18 Korelační analýza v letech 2008-2013

PP	ROA	ROE	EBITDA	EVA	Provozní VH	Celková zadluženost	Vybavenost práce kapitálem	Altmanův model	IN05
1	0,87	0,74	0,90	0,91	0,89	-0,96	-0,95	0,89	0,80
	1	0,96	0,95	0,95	0,99	-0,96	-0,83	0,97	0,88
		1	0,86	0,88	0,92	-0,85	-0,75	0,93	0,89
			1	0,99	0,94	-0,97	-0,78	0,89	0,84
				1	0,93	-0,96	-0,84	0,90	0,92
					1	-0,97	-0,83	0,97	0,82
						1	0,88	-0,95	-0,83
							1	-0,88	-0,83
								1	0,81
									1

Zdroj: vlastní zpracování, Gretl

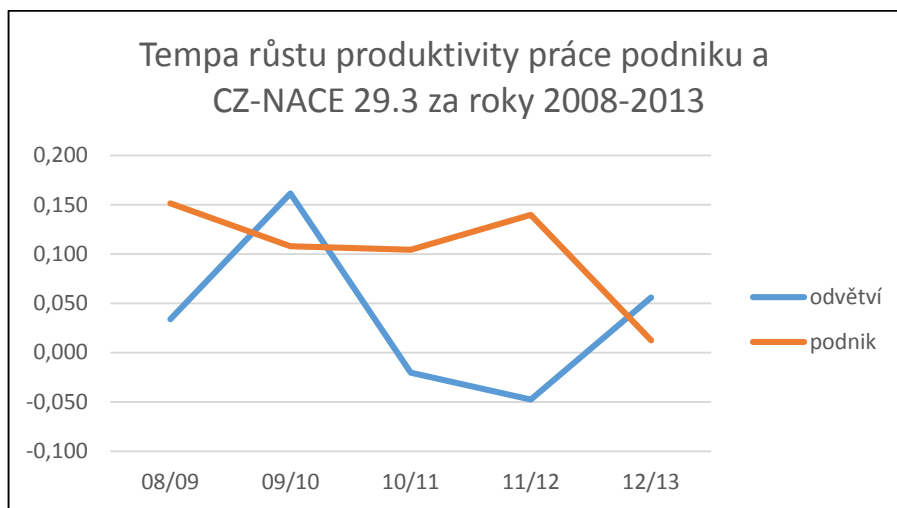
Tab. 19 Korelační analýza v letech 2002-2013

	PP	ROA	ROE	EBITDA	EVA	Provozní VH	Celková zadluženost	Vybavenost práce kapitálem	Altmanův model	IN05	
	1	0,8732	0,6618	0,7806	0,7398	0,7906	-0,2905	-0,3731	0,387	0,6424	PP
		1	0,8008	0,7675	0,8066	0,7992	-0,5573	-0,0771	0,5266	0,6694	ROA
			1	0,8749	0,8949	0,9198	-0,1971	-0,4341	0,2054	0,2547	ROE
				1	0,9631	0,955	-0,1394	-0,5502	0,1562	0,2634	EBITDA
					1	0,9149	-0,3239	-0,3978	0,2847	0,2468	EVA
						1	-0,1562	-0,5504	0,2321	0,303	Provozní VH
							1	-0,6533	-0,8393	-0,347	Celková zadluženost
								1	0,3983	0,1532	Vybavenost práce kapitálem
									1	0,4141	Altmanův model
										1	IN05

Zdroj: vlastní zpracování, Gretl

4.4.5 Porovnání produktivity práce společnosti s odvětvím

Tempo růstu je počítáno a na následujícím obrázku č. 34 zobrazeno pouze za roky 2008-2013. Za rok 2014 jsou dostupná data pouze za podnik, nejsou však k dispozici pro skupinu 29.3. Za rok 2014 v Panorama zpracovatelského průmyslu ČR je produktivita práce znázorněna pouze graficky, navíc pouze jen za oddíl 29.



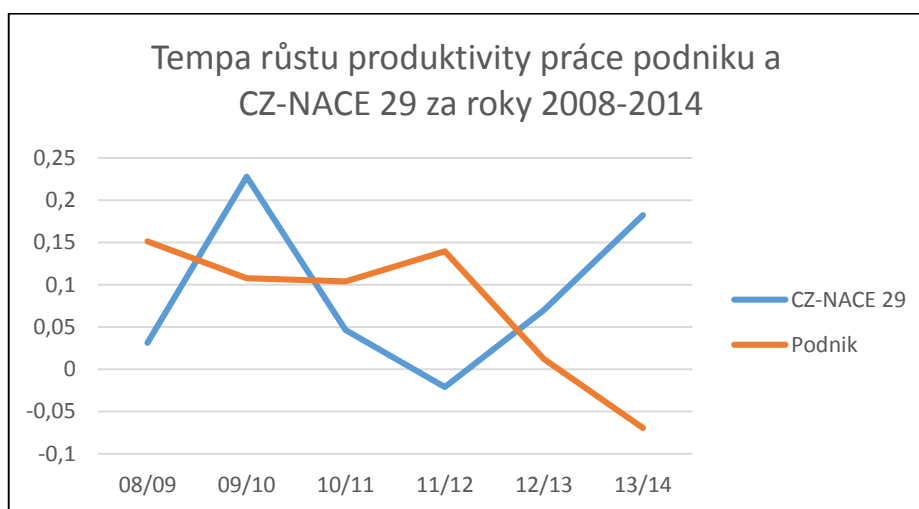
Obr. 34 Tempa růstu produktivity práce podniku a CZ-NACE 29.3 za roky 2008-2013
Zdroj: vlastní zpracování (dle Finanční analýzy MPO)

Tempa růstu odvětví i podniku jsou téměř po celou dobu protichůdná. Tím je myšleno, že když se tempo růstu podniku snižuje, tak se tempo růstu odvětví zvyšuje. Jediným obdobím, kdy toto neplatí, je období mezi roky 2010 a 2011, kdy nepatrně klesá tempo růstu produktivity práce podniku i odvětví.

Pro podnik je v tuto chvíli podstatné, že tempo růstu produktivity práce společnosti dále klesá od roku 2012. Na druhou stranu tempo růstu produktivity práce odvětví roste od roku 2012 do roku 2014, což je patrné z grafu Panorama zpracovatelského průmyslu ČR 2014.

Příloha Finanční analýzy podnikové sféry také obsahuje data za produktivitu práce. Data se ovšem liší od dat, která jsou dostupná v Panorama zpracovatelského průmyslu, i když obě publikace jsou vydávány Ministerstvem průmyslu a obchodu. Produktivita práce ve Finanční analýze je dostupná i za rok 2014, bohužel není tak podrobná. Finanční analýza poskytuje data za zpracovatelský průmysl a za CZ-NACE 29.

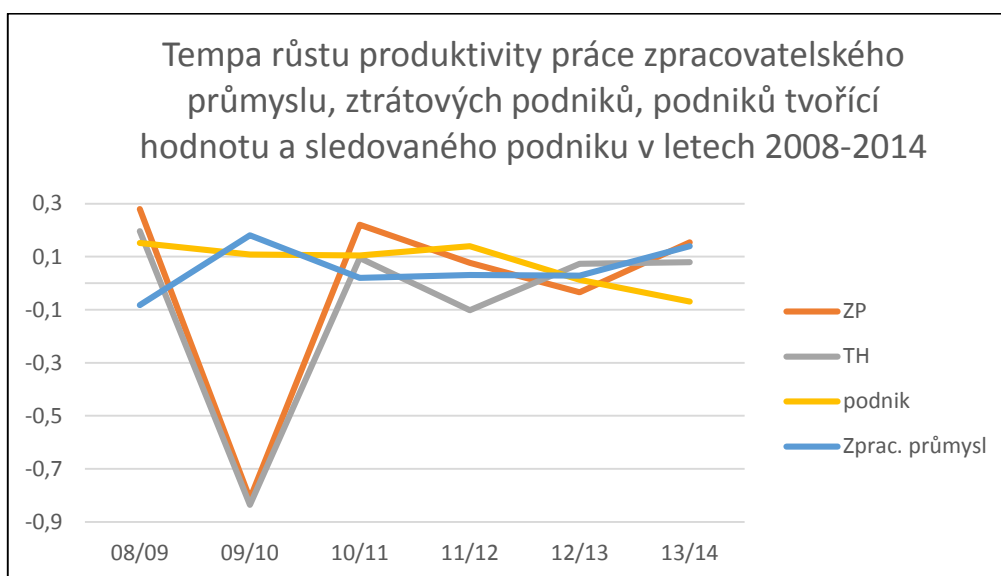
Na obrázku č. 35 jsou zobrazena tempa růstu produktivity práce podniku a CZ-NACE 29 v letech 2008-2014. V případě CZ-NACE 29 je produktivity práce vyjádřena jako poměr přidané hodnoty na počtu pracovníků.



Obr. 35 Tempa růstu produktivity práce podniku a CZ-NACE 29 v letech 2008-2014
Zdroj: vlastní zpracování (dle Finanční analýzy MPO)

Tempo růstu produktivity práce oddílu CZ-NACE 29 má podobný vývoj jako na předcházejícím grafu produktivity práce skupiny CZ-NACE 29.3. Tempo růstu CZ-NACE 29 je vyšší mezi roky 2012 až 2014, kdy tempo růstu produktivity práce podniku klesá. Mezi roky 2013 a 2014 se tempo růstu produktivity práce společnosti nachází v záporných hodnotách.

Důležitý je také pohled na vývoj a porovnání tempa růstu produktivity práce společnosti s podniky, které tvoří hodnotu a naopak s podniky, které jsou ztrátové a hodnotu netvoří. Podniky, které tvoří a netvoří hodnotu, jsou brány v rámci zpracovatelského průmyslu, jelikož data za CZ-NACE 29 nejsou do roku 2011 k dispozici. Z obrázku č. 36 je zřejmé, že podnik z roku 2013 na rok 2014 dosahuje nejhorších hodnot v rámci produktivity práce. Jeho tempo je pomalejší než ztrátové podniky v odvětví. Naopak mezi roky 2011 a 2012 dosahuje sledovaný podnik nejvyššího tempa produktivity práce.



Obr. 36 Tempa růstu produktivity práce zpracovatelského průmyslu, ztrátových podniků, podniků tvořící hodnotu a podniku v letech 2008-2014
Zdroj: vlastní zpracování (dle Finanční analýzy MPO)

5 Diskuze a doporučení

Hlavním cílem diplomové práce bylo navržení opatření, které by vedlo ke zvýšení produktivity ve společnosti Cooper-Standard Automotive Česká republika, s.r.o. Společnost se zabývá výrobou součástek do automobilových motorů. Součástky jsou z 90 % vyváženy do zemí Evropské unie, především do Německa. Zbýlých 10 % výrobků je určeno pro tuzemský trh.

Zhodnocení finanční analýzy a ekonomické přidané hodnoty

Společnost Cooper-Standard Automotive Česká republika, s.r.o. nezpracovává základní finanční analýzu, ani se nezajímá o jiná měřítka výkonnosti. Měsíčně má nařízeno vykazovat pouze zisk před zdaněním, úroky a odpisy (EBITDA) a provozní VH.

Finanční analýza provedená ve vlastní části diplomové práce odhalila několik nepříznivých skutečností pro společnost. Většina z nich se týkala roku 2009, nebylo to však z důvodu hospodářské krize. V roce 2009 došlo v podniku k situacím, jež nemají s krizí nic společného. Nejdříve budou popsány příčiny ukazatelů likvidity.

Tab. 20 Ukazatele likvidity v letech 2008-2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Čistý pracovní kapitál	299 311	-125 735	153 471	271 172	605 439	992 384	1 258 940
ČPK/OA	0,532	-0,195	0,319	0,373	0,638	0,677	0,701
Běžná likvidita	2,135	0,837	1,469	1,595	2,761	3,096	3,345
Pohotová likvidita	1,532	0,619	1,148	1,307	2,364	2,625	2,868
Okamžitá likvidita	0,084	0,064	0,041	0,613	1,613	1,946	2,158

Zdroj: vlastní zpracování

Čistý pracovní kapitál se v roce 2009 dostal do záporných hodnot. Na vině bylo převedení krátkodobého bankovního úvěru na mateřskou společnost, čímž se podniku zvýšily krátkodobé závazky asi o 400 milionů korun. Nicméně hodnotím podíl ČPK na oběžných aktivech od roku 2012 do roku 2014 jako příliš vysoký a nevhodný, jelikož snižuje rentabilitu. Vysoký stav čistého pracovního kapitálu a s ním spojené vysoké hodnoty všech typů likvidit jsou způsobeny vysokou hodnotou krátkodobého finančního majetku. V roce 2015 ovšem došlo k odvedení dividend ve výši 1 miliardy korun, na kterém se společnost dohodla v roce 2010.

V následující tabulce č. 21 jsou pro srovnání uvedeny jednotlivé ukazatele likvidity společnosti s likviditou odvětví, jejichž hodnoty byly zpracovány pomocí benchmarkingového diagnostického systému indikátorů metodiky INFA Ministerstva průmyslu a obchodu pro odvětví CZ NACE 29 - Výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), přívěsů a návěsů. Údaje jsou pouze za roky 2008 až 2013, neboť za rok 2014 zatím nejsou k dispozici.

Tab. 21 Ukazatele likvidity společnosti a odvětví v letech 2008-2013

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Běžná likvidita	2,135	0,837	1,469	1,595	2,761	3,096
- odvětví	1,260	1,550	1,540	1,600	1,490	1,660
Pohotová likvidita	1,532	0,619	1,148	1,307	2,364	2,625
- odvětví	0,960	1,280	1,250	1,310	1,190	1,360
Okamžitá likvidita	0,084	0,064	0,041	0,613	1,613	1,946
- odvětví	0,150	0,380	0,170	0,520	0,440	0,420

Zdroj: vlastní zpracování, INFA Ministerstva průmyslu a obchodu

Z tabulky je patrné, že běžná i pohotová likvidita v odvětví se na rozdíl od společnosti pohybuje v doporučeném rozmezí. Okamžitá likvidita je pouze v roce 2008 mírně pod doporučenou hodnotou.

Poté, co společnost odvedla v roce 2015 jednu miliardu korun na dividendách, běžná, pohotová i okamžitá likvidita se snížily. Přesná čísla sice zatím nejsou k dispozici, bylo mi ovšem po osobní schůzce potvrzeno, že se krátkodobé závazky a oběžná aktiva vyvíjí stejným tempem. Proto bych doporučovala držet se stávající strategie v rámci ukazatelů likvidity.

V roce 2009 vykazovaly nepříznivé hodnoty pro společnost i ukazatele rentability. Vývoj jednotlivých ukazatelů rentability za sledované období 2008-2014 udává následující tabulka.

Tab. 22 Ukazatele rentability společnosti v letech 2008-2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ROA	5,89 %	-2,28 %	7,43 %	17,04 %	22,20 %	19,41 %	17,73 %
ROE	12,10 %	-10,24 %	12,65 %	34,10 %	33,39 %	27,72 %	21,19 %
ROS	2,94 %	-1,10 %	2,74 %	6,15 %	7,02 %	8,45 %	8,02 %
ROCE	18,09 %	-7,16 %	16,53 %	29,05 %	30,37 %	26,33 %	24,12 %

Zdroj: vlastní práce

Ukazatel rentability aktiv dosahuje v roce 2009 záporných hodnot, stejně jako ostatní ukazatele rentability. Záporná hodnota není způsobena hospodářskou krizí, jak by se na první pohled mohlo zdát. V roce 2009 byla společnosti reklamována zakázka v řádech milionů korun. Tato reklamace se z velké části podílela na záporném výsledku hospodaření. Prudký nárůst všech typů rentability od roku 2011 je způsoben skokovým nárůstem hospodářského výsledku před zdaněním a úroky. Na zvýšení mají vliv ostatní provozní výnosy, které jsou spojeny s faktoringem obchodních pohledávek.

Ukazatel rentability tržeb je opět nejnižší v roce 2009. Je to způsobeno záporným výsledkem hospodaření. V tomto roce ale tržby i přes celosvětovou hospodářskou krizi rostly. Hospodářská krize společnost nijak neovlivnila, jak je

patrné nejen z každoročního zvyšování tržeb za prodej vlastních výrobků a služeb. Nebyl snížen objem zakázek, neboť vlivem krize se uzavíraly fabriky v Německu a jejich výroba byla přesunuta do České republiky.

Pro srovnání jsou v následující tabulce uvedeny ukazatele rentability podniku a ukazatele rentability odvětví za roky 2008 až 2013, za rok 2014 zatím nejsou údaje rentabilit odvětví k dispozici.

Tab. 23 Ukazatele rentability společnosti a odvětví v letech 2008-2013

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ROA	5,89%	-2,28%	7,43%	17,04%	22,20%	19,41%
- odvětví	10,78%	5,55%	7,65%	8,89%	8,81%	7,75%
ROE	12,10%	-10,24%	12,65%	34,10%	33,39%	27,72%
- odvětví	14,81%	7,37%	14,22%	17,46%	15,26%	12,84%
ROS	3,05%	-1,15%	2,82%	6,67%	9,97%	11,95%
- odvětví	6,77%	3,73%	4,90%	5,34%	5,22%	4,67%

Zdroj: vlastní zpracování, INFA Ministerstva průmyslu a obchodu, 2015

Z tabulky je patrné, že všechny tři ukazatele rentability podniku vykazují menší hodnoty než odvětví v letech 2008 až 2010. Od roku 2011 dosahuje společnost lepších výsledků než odvětví, v některých letech ho podnik přesahuje až dvojnásobně. Je nutné, aby společnost v budoucnu sledovala ukazatel rentability. I když dosahuje vyšších hodnot než odvětví, během posledních tří let dochází k jejímu poklesu. Zvýšení zisku a tím pádem i rentability podnik nejlépe dosáhne snížením nákladů. Je zbytečné zvyšovat objem výkonů. V konečném důsledku by totiž ve většině případů zvýšení objemu zvýšilo tržby, ale náklady by rostly nadproporcionálně. Je nutné počítat s tím, že snižování nákladů může mít za následek také snížení kvality výrobků. Často společnosti volí strategii propouštění určitého počtu zaměstnanců. Náklady to sice sníží, společně s tím se ale sníží i výkony a tím pádem i tržby. Proto je důležité si uvědomit, jaké výrobky jsou nejnákladnější, které přinášejí největší zisk a ty pak vyřadit z výroby. K tomu slouží ABC metoda, která klasifikuje výrobky do skupin dle jejich spotřeby.

I v rámci ukazatele zadluženosti je kritický rok 2009. Celková zadluženost a zadluženost vlastního kapitálu dosahují příliš vysokých hodnot, úrokové krytí je naopak záporné. Společnost si vzala v roce 2008 krátkodobý bankovní úvěr ve výši téměř 484 milion korun, který byl použit na výstavbu nové výrobní haly. V roce 2009 došlo k převedení úvěru na matčinou společnost, čímž se z krátkodobého bankovního úvěru staly krátkodobé závazky. V roce 2010 si společnost vzala další krátkodobý bankovní úvěr ve výši přibližně 177 milionů korun na rekonstrukci výrobní haly.

Tab. 24 Ukazatele zadluženosti společnosti v letech 2008-2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Celková zadluženost	0,691	0,725	0,615	0,517	0,372	0,382	0,319
Zadluženost VK	2,237	2,634	1,597	1,069	0,592	0,619	0,475
Úrokové krytí	5,206	-4,902	3,991	124,289	60,719	92,239	84,506

Zdroj: Vlastní zpracování

V rámci analýzy zadluženosti bych společnosti doporučila zvýšit poměr cizího kapitálu, který je levnější než vlastní kapitál. Společnost si tak může výhodněji vypůjčit pomocí úvěru například na nákup nových strojů, což by zároveň vedlo ke zvýšení vybavenosti práce kapitálem.

Pro popsání vývoje ukazatele aktivity jsou důležitá historická data, pro společnost jsou významné především poslední dva roky. Rok 2014 vykazuje nejvyšší hodnoty u doby obratu aktiv, zásob a pohledávek, což pro společnost není dobré.

Tab. 25 Ukazatele aktivity společnosti v letech 2008-2014

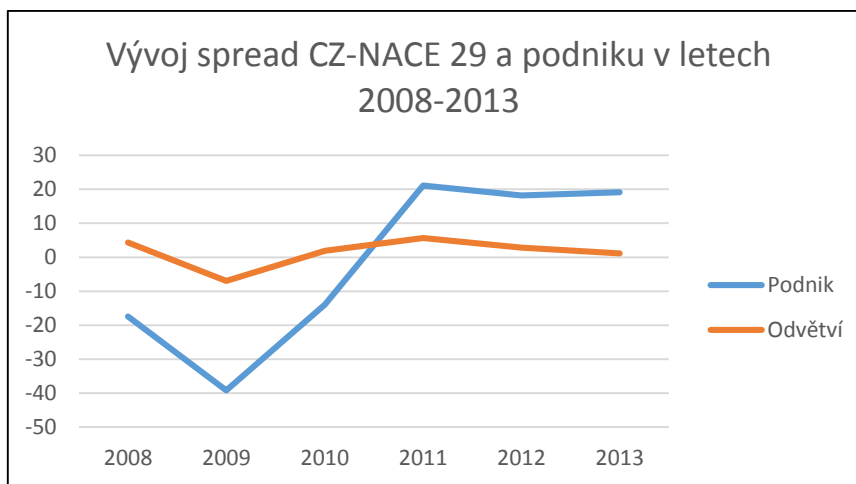
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Doba obratu aktiv	186,2	181,1	136,7	128,7	150,7	189,6	204,3
Doba obratu zásob	26,7	25,0	15,6	16,9	18,2	23,6	32,1

Zdroj: vlastní zpracování

Doba obratu aktiv se snížila v roce 2015 po již zmíněném vyplacení dividend. Tímto se vyřešila narůstající doba obratu. Doba obratu zásob není sice kritická, ale od roku 2009 se postupně zvyšuje. Během posledních pěti let se zvýšila o polovinu, proto bych doporučila snížit skladové zásoby pomocí systému Just in time, který není v podniku implementován. Metoda Just in time je metoda náročnější na kontrolu kvality a je také potřeba zajištění bezchybných vztahů jak s dopravci, tak s dodavateli a odběrateli. Hlavním důvodem pro implementaci jsou právě velmi dobré vztahy s dodavateli a dopravci. Dopravu společnosti zajišťuje pomocí outsourcingu žďárská dopravní společnost, která je v případě potřeby téměř vždy k dispozici. Tato inovace přináší zmenšení ztrát při výrobě a navíc je spojena se zvyšováním produktivity podniku.

Výsledky souhrnných ukazatelů částečně korespondují s výsledky z doposud provedené finanční analýzy. V roce 2009 má na veškeré souhrnné ukazatele nejmenší vliv dílčí ukazatel, který obsahuje čistý pracovní kapitál nebo EBIT. Příčiny záporného čistého kapitálu a EBIT je vysvětlen výše. Naopak největší vliv mají ukazatele, které jsou spojeny s tržbami či výnosy. Pouze v případě EM score má největší vliv ukazatel vyjádřený poměrem čistého pracovního kapitálu s celkovými aktivy, kterému Altman přiřadil vysokou váhu. Tržby i výnosy po celou dobu dosahují vysokých hodnot, v roce 2011 jsou výnosy ovlivněny již zmiňovaným faktoringem obchodních závazků.

Ekonomická přidaná hodnota je od roku 2011 kladná a zároveň dosahuje velmi vysokých hodnot. V roce 2014 dosáhla EVA 21 miliard korun. Následující graf porovnává Spread společnosti a odvětví CZ-NACE 29 za roky 2008 až 2013. Spread představuje rozdíl mezi ROE a náklady na vlastní kapitál. Na základě grafu lze konstatovat, že je spread odvětví do roku 2010 vyšší než spread společnosti. Hodnoty odvětví po celou dobu sledování oscilují okolo nuly, pouze v roce 2009 byly záporné. Prudký nárůst z roku 2011 je způsobený zejména zvýšením ROE, jejíž příčina je vysvětlena výše.



Obr. 37 Vývoj spread společnosti a CZ-NACE 29 v letech 2008-2013

Zdroj: vlastní zpracování, INFA Ministerstva průmyslu a obchodu

V rámci finanční analýzy je třeba se zaměřit především na rentabilitu společnosti, kterou navrhuji zvyšovat pomocí metody ABC, která slouží k rozřazení výrobků dle spotřeby. Dále by se společnost měla zaměřit na zvyšující se dobu obratu zásob, která může být řešena také pomocí již zmiňované metody ABC. Dále bych navrhla zvážit implementaci metody Just in time, která mimo snížení doby obratu zásob zvyšuje produktivitu podniku. Finanční analýza také odhalila vysoký poměr vlastního kapitálu. Řešením by mohlo být čerpání úvěru, který by mohla společnost využít na nákup nových strojů.

Produktivita

Automobilový průmysl se dlouhodobě pozitivně podílí na hospodářských výsledcích České republiky. Především rok 2014 byl mimořádně úspěšný. V tomto roce se vyrobilo jeden a čtvrt milionu osobních automobilů, což Českou republiku řadí na 13. místo ve světě. Automobilový průmysl se podílí z jedné čtvrtiny na celkové průmyslové produkci České republiky. Mezi roky 2013 a 2014 došlo ke zvýšení přidané hodnoty o 18,7 %.

Pro porovnání je na následujícím obrázku č. 38 zobrazeno tempo růstu produktivity práce CZ-NACE 29 (automobilový průmysl) a zpracovatelského průmyslu v letech 2008-2014.

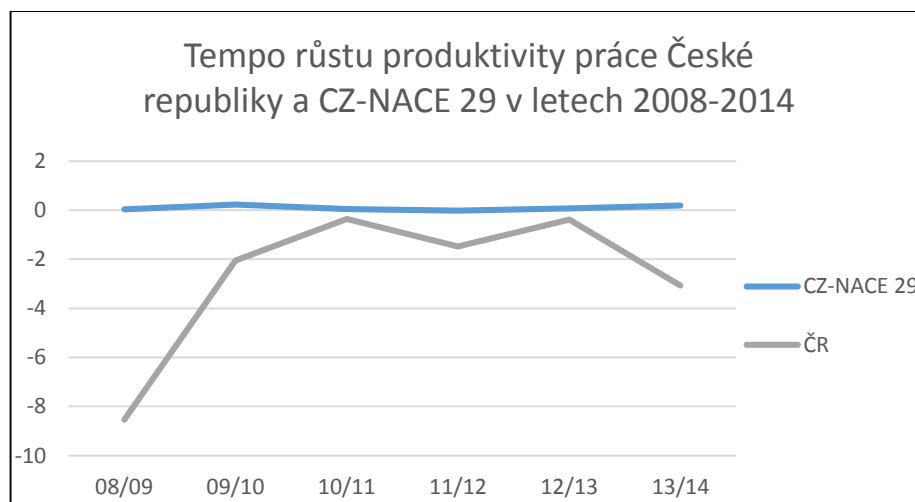


Obr. 38 Tempo růstu produktivity práce zpracovatelského průmyslu a CZ-NACE 29 v letech 2008-2014

Zdroj: vlastní zpracování (dle Finanční analýzy MPO)

Z grafu je zřejmé, že tempo růstu produktivity práce automobilového průmyslu je rychlejší než tempo růstu zpracovatelského průmyslu. Produktivita práce je tak vyšší v automobilovém průmyslu než v ostatních odvětvích zpracovatelského průmyslu.

Positivní vývoj automobilového průmyslu je patrný i z následujícího grafu, na kterém je porovnáno tempo růstu produktivity práce České republiky s tempem a CZ-NACE 29 (automobilového průmyslu). Je zřejmé, že tempo růstu produktivity práce České republiky je pomalejší než tempo růstu CZ-NACE 29. Tento vývoj odpovídá již zmíněným dobrým výsledkům odvětví.



Obr. 39 Tempo růstu produktivity práce České republiky a CZ-NACE 29 v letech 2008-2014

Zdroj: vlastní zpracování (dle Finanční analýzy MPO)

V praktické části diplomové práce bylo provedeno porovnání tempa růstu produktivity práce podniku, se zpracovatelským průmyslem, s podniky tvořícími

a netvořícími hodnotu. Mezi roky 2013 a 2014 z grafu vyšla nejhůře produktivita práce sledované společnosti. Společnost by se měla snažit postupně dostat nejlépe až k průměru za odvětví. Je zajímavé, že společnosti, které netvoří hodnotu, dosahují po celou dobu sledovaného období vyššího tempa růstu než podniky tvořící hodnotu. Jedná se o stejnou situaci jako je u společnosti Cooper-Standard Automotive Česká republika, s.r.o., která hodnotu pro podnik tvoří, ale produktivita klesá. Pro srovnání jsem také spočítala tempo růstu skupiny CZ-NACE 29 během poslední tří let, které jsou k dispozici. Výsledky dopadly lépe pro skupinu, hůře pro společnost. Rozdíl mezi tempem růstu společnosti a ztrátových podniků v rámci CZ-NACE 29 se ještě zvětšil o 5 %.

Ve vlastní práci byla vypočítána produktivita práce z přidané hodnoty dělená počtem zaměstnanců a mzdovými náklady. Grafy ukázaly velmi podobný vývoj, ovšem v roce 2013 dochází u PP s počtem zaměstnanců ve jmenovateli k nárůstu přidané hodnoty a u PP se mzdovými náklady ve jmenovateli došlo k poklesu. Tato odlišnost je způsobená tím, že vedení podniku se rozhodlo pro zvýšení mezd nad rámec zvyšování inflace, jak tomu bylo doposud. Rozhodnutí pramenilo ze stále se zvyšující fluktuace zaměstnanců, která dle interních dat dosáhla v roce 2012 19 %.

Jelikož jde v analýze produktivity práce především o její vývoj, byla v praktické části porovnána tempa produktivity práce z přidané hodnoty a z čisté produkce. Analýza ukázala, že nezáleží na tom, z čeho je produktivita práce počítána, rozdíl ve výsledcích byly minimální.

Produktivita práce klesá od roku 2012, i když je výkonnost podniku vysoká. Na základě řízeného rozhovoru vyšlo najevo, že jedním z hlavních faktorů klesající produktivity je vysoká fluktuace zaměstnanců. Ta se v roce 2012 vyšplhala až na 19 %, do roku 2014 sice klesla o 2 %, stále je to ale nepříznivý jev pro společnost. Vysoká fluktuace ovlivňuje negativně produktivitu práce tak, že neustále nově příchozí zaměstnanci se musí učit novým postupům, práce jim déle trvá a to může zpomalit celý proces výroby. Mimo snižování produktivity má vysoká fluktuace také vliv na zvýšené náklady spojené s náborem nových zaměstnanců, na zamezení propadů ve výrobě apod.

Příčin vysoké fluktuace je více, jedná se o souhrn faktorů. Většina důvodů pro odchod ze společnosti souvisí s faktory, které vytváří sám podnik. Z každoročního podnikového šetření vyšlo najevo, že jsou zaměstnanci, a to nejen dělníci, nespokojení s jedním nadřízeným, který využívá autokratického vedení lidí. Dalším faktorem je třísměnný pracovní režim, jež nevyhovuje zejména ženám, které mají malé děti. A v neposlední řadě jsou na vině vysoké fluktuace špatné pracovní podmínky. Tím mám na mysli těžké fyzické podmínky způsobené stáním nebo sezením u stroje po celou délku pracovní doby. Především z důvodu těžkých fyzických podmínek a kvůli třísměnnému provozu z 65 % opouští společnost ženy.

Jakékoliv snižování podnikové fluktuace je spojeno s vynaložením nákladů. Společnost se v tuto chvíli musí rozmyslet, kolik peněz chce do procesu snížení fluktuace investovat. Jelikož společnost při všech směnách maximálně využívá veškerých strojů a pořád existuje možnost odbytu, není možné, aby z třísměnného provozu udělala dvousměnný. Jediné, co společnost může hlavně pro ženy s dětmi udělat, je hledání možností zaměstnat lidi jinde, například na údržbě nebo v úseku

reklamací. Tento úsek je pouze jednosměrný, není totiž omezen tím, že by na sebe jednotlivé pracovní úkony navazovaly. Nemohu ale na tomto místě více konkretizovat, neboť pracovní místa na zmiňovaných postech jsou omezená. Problém s těžkými pracovními podmínkami vyřešit nelze. Dělník si musí uvědomit, že to k té práci patří. Preventivním řešením by mohly být intenzivnější vstupní prohlídky u lékaře, které by zabránily přijímání lidí, kteří trpí například na bolavá záda.

Další možností, jak zvýšit produktivitu práce v podniku, která se netýká fluktuace, je zavedení nástěnných tabulí, které by ukazovaly aktuální počet vyrobených součástek za jednotlivé úseky. Toto číslo by bylo průběžně porovnáváno s ostatními směnami, aby bylo dosaženo spravedlivé komparace. Nemusí se jednat o finanční motivaci, která by s tím samozřejmě mohla být spojena. Jedná se spíše o psychologický vliv, který má zaměstnance motivovat k tomu, aby odváděli kvalitnější a rychlejší práci bez zmetků než ti ostatní.

Jak vyplývá z následující tabulky, která zobrazuje rozklad produktivity práce pomocí logaritmické metody, snížení produktivity práce je spojeno i s klesající vybaveností práce kapitálem.

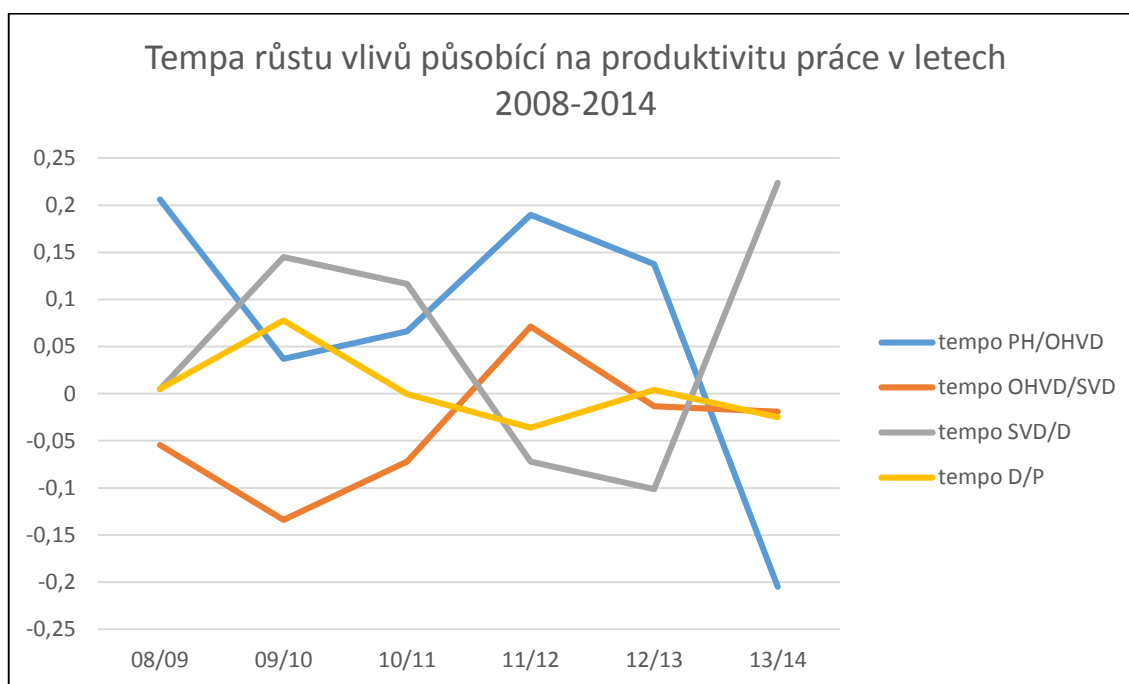
Tab. 26 Vliv vybavenosti práce kapitálem na produktivitu práce vyčíslený logaritmickou metodou v letech 2009-2014

	08/09	09/10	10/11	11/12	12/13	13/14
Vliv V/Z	50,14%	20,13%	33,26%	22,32%	10,74%	48,43%
Vliv Z/P	-35,00%	-9,34%	-22,84%	-8,36%	-9,50%	-55,37%
Δ ukazatele PP	15,13%	10,79%	10,42%	13,97%	1,24%	-6,94%

Zdroj: vlastní zpracování

Společnost sice investuje do rekonstrukcí a výstavby nových výrobních hal, ale nové stroje nakupovány nejsou. Bohužel pro stroje, které by společnost potřebovala, neexistuje ceník, stroje jsou vyráběny na zakázku. Proto nelze vypracovat podrobnější analýzu nákupu. Jak bylo zmíněno u ukazatele zadluženosti, doporučovala bych na případný nákup nových strojů využít například bankovní úvěr. Cooper-Standard Automotive Česká republika, s.r.o. má založený účet u bankovní společnosti Bank Mendes Gans, která sídlí v Nizozemsku. Tento účet je využíván jako kontokorentní a lze z něj čerpat pouze na základě schválení mateřskou společností.

Druhý rozklad provedený v rámci vlastní práce je zobrazen na obrázku č. 40. Jedná se o vývoj tempa růstu jednotlivých vlivů, které působí na produktivitu práce.



Obr. 40 Tempa růstu vlivů působící na produktivitu práce v letech 2008-2014
Zdroj: vlastní zpracování

Důležitý je pohled na ty roky, kdy došlo k podstatným změnám produktivity práce. Největší nárůst produktivity práce nastává mezi roky 2008 a 2009. Nejvíce se na zvýšení PP podílí hodinová produktivita práce. Díky tomu byla v tomto období struktura sortimentu z hlediska pracnosti vyráběna nad plán. Pro společnost je důležité poslední sledované období mezi roky 2013 a 2014, kdy nejvíce klesá produktivita práce. Největší vliv na tom má hodinová produktivita práce. Zde dochází k poklesu přidané hodnoty, i když rostou odpracované hodiny. Zaměstnanci v tomto období i přes rostoucí počet odpracovaných hodin vytvářejí nižší přidanou hodnotu. Jelikož má společnost v roce 2014 mnoho zakázek, zaměstnanci musí chodit na přesčasy. Oddělení controllingu mi potvrdilo, že při přesčasových hodinách roste zmetkovost a tím pádem klesá přidaná hodnota. Produktivitu práce dále negativně ovlivnila struktura pracovníků tím, že společnost v roce 2014 přijala 38 zaměstnanců, z toho pouze 13 dělníků, kteří především tvoří přidanou hodnotu společnosti.

Podnik nesleduje produktivitu práce v podobě, s jakou je počítáno v praktické části diplomové práce. Vedoucí jednotlivých úseků musí každý den hlásit v procentním vyjádření poměr toho, co bylo vyrobeno za hodinu ke standardu, který je stanoven pro každý výrobek zvlášť. Co se týká vykazování různých činností, je důležité, aby vedoucí úseku (kontroloři) dostávali potřebná data. Při kontrole výroby nemají čas zkoumat různé souhrnné ukazatele či složité matice. Pro ně je například důležité vědět, jak který pracovník naplnil či překročil standard nebo kolik vyrobil zmetků, s čímž může při výrobě pracovat.

Ve společnosti Cooper-Standard Automotive Česká republika, s.r.o. existuje oddělení Continuous Improvement, čili oddělení neustálého zlepšování, které se

v podstatě zabývá zvyšováním produktivity práce v podniku. Náplní práce zaměstnanců na tomto oddělení je především kontrola dodržování principů jednotlivých modelů, ať už v kanceláři u počítače nebo přímo na pracovišti mezi dělníky.

Společnost má implementovaných několik modelů sloužících ke zvyšování efektivnosti. Jedním z nich je metodika Lean management neboli štíhlé řízení. Lean management je jedním z prostředků zásadního zvyšování produktivity. Tato metoda řízení je založena na snaze celého podniku trvale se zlepšovat a zamezovat tak plýtvání. Další metodou implementovanou v podniku je Six sigma. Six sigma je komplexní metoda řízení, která má za úkol porozumět potřebám zákazníků tím, že se bude celá společnost neustále zlepšovat. V neposlední řadě společnost funguje na principech metody Kaizen. Metoda Kaizen je systém postupného zlepšování, které vede k postupné optimalizaci procesů, zvyšování kvality, snižování zmetkovosti, materiálové náročnosti a úrazovosti na pracovišti.

Cooper-Standard Automotive Česká republika, s.r.o. na začátku roku 2015 implementoval metodu Better Buying Power (BBP), která vznikla v roce 2010 ve Spojených státech amerických. Jedná se o implementaci osvědčených postupů k posílení kupní síly Ministerstva obrany USA a zvýšení průmyslové produktivity. BBP obsahuje soubor základních principů pro dosažení vyšší energetické účinnosti prostřednictvím cenové dostupnosti, kontroly nákladů, odstranění neproduktivních procesů a byrokracie. BBP je primárně zaměřena na Ministerstvo obrany USA, Cooper-Standard Automotive Česká republika, s.r.o. si filozofii upravil pro své vlastní potřeby.

Z hlediska zvyšování produktivity práce, ale i celkové výkonnosti podniku navrhuji zpracovat studii na implementaci modelu excelence EFQM. Model excelence, vyvinutý nadací EFQM, je praktickým nástrojem, který umožní organizaci dosahovat vynikající úroveň výkonnosti. Nadace usiluje o dosažení zvyšování výkonnosti pomocí tří prvků, které jsou - základní koncepce modelu EFQM, kritéria modelu EFQM a hodnotící rámec RADAR.

Kritéria modelu jsou rozdělena na dvě skupiny – předpoklady a výsledky. Kritéria „předpoklady“ zahrnují vedení, pracovníky, strategie, partnerství a zdroje, procesy, výrobky a služby. Kritéria „výsledky“ obsahují pracovníci-výsledky, zákazníci – výsledky, společnost – výsledky a ekonomické výsledky. Aby mohla být metoda správně implementována, je nutné, aby byli vedoucí pracovníci proškoleni externím pracovníkem. Vedoucí pracovníci by pak měli své podřízené seznámit se základními koncepty metody excelence EFQM a s jejím zavedením do podniku.

Ke každému kritérii „předpoklady“ existují nástroje, které může společnost použít. Společnosti bych navrhovala využít především nástrojů, které pracují především s nastolením dobrých vztahů na pracovišti, potlačení silně autokratického vedení, pomáhají porozumět potřebám zaměstnanců a zvyšují výkonnost podniku. Většina nástrojů je vhodná spíše pro administrativní pracovníky než pro dělníky u pásu. Některé z nich, nebo aspoň jejich myšlenky, mohou být implementovány ve výrobě.

V rámci kritéria vedení doporučuji aplikovat nástroj občůzka, který slouží k podpoře komunikace v organizaci a k porozumění toho, jak se lidé cítí. Jako další

nástroj bych zvolila dovednost efektivního naslouchání. Tento prostředek je vhodný k pochopení názoru druhých a vytvoření či prohloubení vztahu. A jako poslední bych doporučila nástroj zvládnutí konfliktu, který vede k efektivnímu zvládnutí konfliktů a ke schopnosti koučovat druhé.

Z kritéria strategie bych vybrala nástroj scorecard organizace, jež má úlohu integrace klíčových aspektů systému měření a vytvoření jasného přehledu. Dále slouží k vyvážení výsledků výkonnosti organizace. Používá se v případě, kdy je sledována pouze část důležitých ukazatelů, ale je potřebný ucelený pohled na podnik, což platí v případě sledované společnosti.

Focus Groups, které jsou součástí kritéria pracovníci, jsou vhodné k získání názorů od vybrané skupinky lidí, například vedoucí jednotlivých výrobních úseků (10 lidí). Tento nástroj se využívá v návaznosti na průzkum spokojenosti zaměstnanců, který je v Cooper-Standard Automotive Česká republika, s.r.o. prováděn každoročně. Dává příležitost zaměstnancům vyjádřit se k danému problému, který se může týkat v podstatě čehokoliv, a ke zjištění nejlepších návrhů na zlepšení společnosti. Dalším nástrojem v rámci kritéria pracovníci je poskytování účinné zpětné vazby, který slouží k povzbuzení pozitivního chování, k předání informací jedinci za účelem jeho zlepšení nebo k omezení negativního chování. Tento nástroj lze použít pouze v případě, kdy je příjemce na zpětnou vazbu připraven. Zaměstnanci ve společnosti jsou zvyklí pracovat samostatně, týmová práce by mohla společnosti pomoci dosáhnout větší výkonnosti. K tomu je vytvořený nástroj formování týmu – seznámení, který se využívá při sestavování týmu. Zajišťuje, aby členové týmu nebyli obsazováni pouze na základě svých rolí, ale spíše podle jejich přínosu.

Ve vlastní práci byla provedena korelační analýza, která zkoumala závislost mezi produktivitou práce a vybranými ukazateli. První analýza, která byla provedena za roky 2008-2013 nebyla průkazná. Proto byla korelační analýza rozšířena o 6 let na roky 2002-2013. Tento rozbor již znamenal lepší výsledky. Byla prokázána vzájemná závislost mezi produktivitou práce a rentabilitou aktiv, rentabilitou vlastního kapitálu, ziskem před zdaněním, úroky a odpisy, ekonomickou přidanou hodnotou, provozním výsledkem hospodaření a indexem IN05. Tyto závislosti prokázaly, že pokud se má zvyšovat výkonnost společnosti, musí se zvyšovat i produktivita práce a naopak.

To, že mezi produktivitou práce a zbývajícími ukazateli není prokázána závislost, neznamená, že tam žádná neexistuje. Korelační matice v tomto případě dokazuje pouze lineární závislost. Mezi produktivitou práce a například vybaveností práce kapitálem může existovat například logaritmická závislost. Pokud bych měla prokázat jinou než lineární závislost, musela bych provést modelaci proměnných, pro kterou neexistuje dostatek potřebných dat. Je nutné podotknout, že Gretl je statistický nástroj, který neobsahuje vliv měnících podmínek, a tak je třeba brát výsledky s rezervou. Protože jak již bylo zmíněno u porovnání temp růstu produktivity práce společnosti s odvětvím. Podnikům, které netvoří hodnotu, roste produktivita práce a naopak.

Bohužel jsem neměla k dispozici veškerá interní data, se kterými by se dala diplomová práce dále rozvinout. Vedení společnosti zakázalo vydat informace

o cenách a množství jednotlivých vstupů a výstupů. Pokud bych tyto informace měla, provedla bych kvantifikaci a interpretaci ekonomických efektů vývoje výrobního systému – faktorů tvorby EVA, dle Klečky (2007). Tímto způsobem bych zjistila vliv parciálních produktivit (materiálu, energie, služeb, odpisů a vázání krátkodobého materiálu) na ekonomickou přidanou hodnotu. Dále bych při sledování produktivity práce provedla podrobnější analýzu ve společnosti. Zaměřila bych se na jednotlivé výrobní úseky a pokusila se zjistit vlivy, které je ovlivňují. V rámci úseků bych například zkoumala, který zaměstnanec má nejnižší produktivitu práce. Zda za vysokou či naopak nízkou produktivitou práce stojí psychologické či jiné faktory, které nebyly rozebrány v diskuzi.

V rámci analýzy produktivity práce podniku bylo zjištěno, že snižující se produktivita práce je ovlivněna především faktory, které ovlivňuje samotný podnik. V rámci zvyšování produktivity práce bych doporučila následující:

- **pořídit nástěnné tabule, na kterých by byl zobrazen aktuální stav vyrobených výrobků,**
- **implementovat model EFQM,**
- **zajistit intenzivnější vstupní zdravotní prohlídky,**
- **pokusit se přemístit ženy z třisměnného provozu na jedno nebo dvousměnný,**
- **nákup nových strojů.**

6 Závěr

Diplomové práce byla zaměřena na analýzu produktivity, především produktivitu práce. Cílem práce byl návrh opatření vedoucí ke zvyšování produktivity ve společnosti Cooper-Standard Automotive Česká republika, s.r.o., která byla ve Žďáře nad Sázavou založena v roce 1999.

Společnost působí ve zpracovatelském průmyslu v odvětví CZ-NACE 29 – výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), přívěsů a návěsů, ve skupině 29.3 - výroba dílů a příslušenství pro motorová vozidla a jejich motory. Na základě publikace Panorama zpracovatelského průmyslu 2014 patří automobilový průmysl dlouhodobě k tahounům českého hospodářství. Během posledních let se jeho podíl na zpracovatelském průmyslu zvyšuje, rostou tržby, export a zvyšuje se počet zaměstnanců. V roce 2013 se automobilový průmysl podílel 23 % na tržbách zpracovatelského průmyslu a zaměstnává 13 % lidí. Během roku 2014 došlo k největšímu rozmachu ve skupině 29.3. Nové výrobní kapacity vybudovalo více než 150 firem, což se projevilo v růstu počtu zaměstnanců. V části diskuze diplomové práce bylo zjištěno, že tempo růstu skupiny 29.3 je větší než tempo růstu produktivity práce zpracovatelského průmyslu a produktivity práce České republiky.

Před samotnou analýzou produktivity, byla provedena charakteristika společnosti a finanční analýza za roky 2008-2014, která pro podnik dopadla vcelku dobře. Ukázalo se, že společnost má vysokou likviditu, která je snížena až v roce 2015 vyplacením dividend. Z analýzy zadluženosti vyplynulo, že má podnik nízký podíl cizího kapitálu. Ukazatele rentability mají v posledních třech letech mírně klesající tendenci, přesto jsou hodnoty podniku vyšší než rentabilita odvětví. Ekonomická přidaná hodnota byla vypočítána pomocí benchmarkingového systému INFA. Její hodnota je od roku 2011 kladná, což je pozitivní zpráva pro vlastníky podniku, že jsou jejich vložené finanční prostředky zhodnocovány.

Následující část byla zaměřena na výpočet produktivity a zjištění vlivů, které na ni působí. Analýza byla zaměřena především na produktivitu práce, celková produktivita byla vypočítána pouze na bázi ekonomického zisku. Ekonomická přidaná hodnota roste v případě, kdy roste celková produktivita. Dále byla vypočítána produktivita práce pomocí různých metod, kdy se výsledky lišily pouze minimálně. Produktivita práce od roku 2013 klesá, příčinou je vysoká fluktuace. Z dotazníkového šetření bylo zjištěno, že jsou zaměstnanci nespokojeni především s autoritářským stylem svých vedoucích. Dělníkům vadí třísměnný provoz a těžké fyzické podmínky.

Bylo navrženo, aby součástí přijímacího procesu byly intenzivnější zdravotní prohlídky. Dále, aby bylo v případě uvolnění místa na údržbě, reklamaci či jiném jednosměnném či dvousměnném provozu, toto místo nabídnuto ženám s malými dětmi. Možností, jak zvýšit produktivitu práce, by bylo i zavedení nástěnných tabulí, které by zobrazovaly aktuálně vyrobený počet výrobků. Na závěr bylo doporučeno, aby společnost provedla zpracování studie na implementaci modelu excelence EFQM, který by měl pomoci zvýšit produktivitu a výkonnost v podniku.

7 Literatura

- ALTMAN, E. *An emerging market credit scoring system for corporate bond*. In Science direct, 2005.
- BĚLOHLÁVEK, F., ŠULEŘ, O., KOŠŤAN, P. *Management*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2006. ISBN 80-251-0396-X.
- CARYSFORTH, C., NEILD, M., *Applied Business for AQA*. 1. vyd. Oxford: Heinemann Educational Publishers, 2002. ISBN 978-0-435446-90-1.
- COELLI, T. *An introduction to efficiency and productivity analysis*. 2. vyd. New York: Springer, 2005. ISBN 978-0387-24265-1 .
- FRIED, H., LOVELL, C. A., SCHMIDT, S. *The measurement of productive efficiency and productivity growth*. In Oxford University Press, 2008.
- HALL, D. ET AL, *GCSE Applied Business*. 5. vyd. Harlow: Pearson Education Limited, 2008. ISBN 978-1-902796-62-8.
- HEŘMAN, J. *Řízení výroby*. 1. vyd. Slaný: Melandrium, 2001. ISBN 978-80-86175-15-7.
- HINDLS, R. A KOL. *Statistika pro ekonomy*. 8. vyd. Praha: Professional Publishing, 2007. ISBN 978-80-86946-43-6.
- HYRŠLOVÁ, J., KLEČKA, J. *Ekonomika podniku*. 2. vyd. Vysoká škola ekonomie a managementu, 2010. ISBN 978-80-86730-54-7.
- CHAJDIAK, J. *Ekonomická analýza stavu a vývoja firmy*, 1. vyd. Bratislava: Statis, 2004, ISBN 80-85659-32- 8 .
- KALOUDA, F. *Finanční analýza a řízení podniku*. 1. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2015. ISBN 978-80-7380-526-5.
- KISLINGEROVÁ, E. A KOL. *Inovace nástrojů ekonomiky a managementu organizací*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2008. ISBN 978-80-7179-882-8.
- KISLINGEROVÁ, E. *Manažerské finance*. 3. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-194-9.
- KISLINGEROVÁ, E. A KOL. *Vyhodnocení výsledků dotazníkového šetření. Výzkumná zpráva*. [CD-ROM]. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2010.
- KISLINGEROVÁ, E., NEUMAIEROVÁ, I. *Vybrané příklady firemní výkonnosti podniku*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 1996. ISBN 80-7079-641-3.
- KLEČKA, J. *Nové hodnotové ukazatele produktivity jako faktorů tvorby EVA*. In Acta Oeconomica Pragensia, 2007.
- KNÁPKOVÁ, A., PAVELKOVÁ, D., ŠTEKER, K. *Finanční analýza: Komplexní průvodce s příklady*. 2. vyd. Praha: GRADA Publishing, a.s., 2013. ISBN 978-80-247-4456-8.
- KONEČNÝ, M. *Podniková ekonomika*. 6. vyd. Brno: CERM, 2007. ISBN 80-214-2930-5.
- KOŠTURIÁK, J., FROLÍK, Z. *Štíhlý a inovativní podnik*. 1. vyd. Praha: Alfa Publishing, 2006. ISBN 80-86851-38-9.
- KOVÁČ, J., SZOMBATHYOVÁ, E. *Zvyšovanie produktivity montážnych systémov*. In

- Intercathedra, 2006.
- KRAUSOVÁ, A. *Vplyv vybraných faktorov na produktivitu práce*. In Transfer inovácií, 2011.
- LANDA, M. *Jak číst finanční výkazy*. 1. vyd. Brno: Computer Press, a.s., 2008. ISBN 978-80-251-1994-5.
- MAREK, P. A KOL. *Studijní průvodce financemi podniku*. 2. vyd. Praha: Ekopress, 2009. ISBN 978-80-86929-49-1.
- MARINIČ, P. *Plánování a tvorba hodnoty firmy*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2008. ISBN 978-80-247-2432-4.
- MARTINOVIČOVÁ, D., KONEČNÝ, M., VAVŘINA, J. *Úvod do podnikové ekonomiky*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5316-4.
- MAŘÍK, M. A KOL. *Metody oceňování podniku: proces ocenění – základní metody a postupy*. 3. vyd. Praha: EKOPRESS, s.r.o., 2011. ISBN 978-80-86929-67-5.
- MAŘÍK, M., MAŘÍKOVÁ, P. *Moderní metody hodnocení výkonnosti a oceňování podniku*. 2. vyd. Praha: EKOPRESS, s.r.o., 2005. ISBN 80-86119-61-0.
- MIKAN, P. *Produktivita práce českých podniků a vliv krize na její vývoj*. In Český finanční a účetní časopis, 2012.
- NEUMAIEROVÁ, I., NEUMAIER, I. *Výkonnost a tržní hodnota firmy*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, a.s., 2002. ISBN 80-247-0125-1.
- NOVOTNÁ, M., VOLEK, T. *Měření efektivnosti využívání výrobních faktorů v souvislostech*. 1. vyd. Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, 2008. ISBN 978-80-7394-126-0.
- NOVOTNÁ, M., VOLEK, T. *Produktivita práce jako jeden z faktorů růstu konkurenceschopnosti v potravinářském průmyslu*. Grantové agentury Jihočeské univerzity č. 79/2013/S - Modely řízení MSP.
- RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 4. vyd. Praha: GRADA Publishing, a.s., 2011. ISBN 978-80-247-3916-8.
- SEDLÁČEK, J. *Finanční analýza podniku*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2007. ISBN 978-80-251-1830-6.
- SYNEK, M. A KOL. *Manažerská ekonomika*. 5. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. ISBN 978-80-247-3494-1.
- SYNEK, M. *Manažerské výpočty a ekonomická analýza*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-154-3.
- VOCHOZKA, M. *Metody komplexního hodnocení podniku*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, a.s., 2011. ISBN 978-80-247-3647-1.
- WÖHE, G., KISLINGEROVÁ, E. *Úvod do podnikového hospodářství*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2007. ISBN 978-80-7179-897-2.

Internetové zdroje

- Analýzy vývoje ekonomiky ČR a odvětví v působnosti MPO. *Ministerstvo průmyslu a obchodu* [online]. 2005 [cit. 2015-10-11]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/cz/ministr-a-ministerstvo/analyticke-materialy/#category236>
- Benchmarkingový diagnostický systém finančních indikátoru INFA. *Ministerstvo průmyslu a obchodu* [online]. 2005 [cit. 2015-10-10]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/cz/infa-cznace.html>
- Hlavní makroekonomické ukazatele. *Český statistický úřad*. [online]. 2014 [cit. 2015-11-08] Dostupné z: https://www.czso.cz/csu/czso/hmu_cr
- Klasifikace ekonomických činností (CZ-NACE). *Český statistický úřad*. [online]. 2008 [cit. 2015-10-23] Dostupné z: <https://www.czso.cz/documents/10180/20565267/021608.pdf/2f45895b-4c51-435b-a52a-0c7164dbf371?version=1.0>
- Measuring Productivity, Measurement of aggregate and industry-level productivity growth. *OECD manual* [online]. 2001 [cit. 2015-11-17] Dostupné z: <http://www.oecd.org/std/productivity-stats/2352458.pdf>
- Productivity. *OECD Data* [online]. 2014 [cit. 2015-11-08] Dostupné z: <https://data.oecd.org/lprdty/gdp-per-hour-worked.htm>
- Rampton, J. 15 Ways to Increase Productivity at Work. Every minute of your life is gold. Are you treating it that way? *www.inc.com* [online]. 2015 [cit. 2015-11-20]. Dostupné z: <http://www.inc.com/john-rampton/15-ways-to-increase-productivity-at-work.html>
- Výkonnost ekonomiky a trh práce v ČR. *Český statistický úřad*. [online]. 2014 [cit. 2015-11-08] Dostupné z: <https://www.czso.cz/documents/10180/20541939/csav062414.pdf/12c762cc-8ce2-496f-84b2-3066e7476d57?version=1.0>
- Zpracovatelský průmysl: Panorama zpracovatelského průmyslu. MPO. *Ministerstvo průmyslu a obchodu* [online]. 2005 [cit. 2014-10-10]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/cz/prumysl-a-stavebnictvi/prumyslova-odvetvi/#category85>

Podniková dokumentace

Výroční zpráva k 31. 12. 2002

Výroční zpráva k 31. 12. 2003

Výroční zpráva k 31. 12. 2004

Výroční zpráva k 31. 12. 2005

Výroční zpráva k 31. 12. 2006

Výroční zpráva k 31. 12. 2007

Výroční zpráva k 31. 12. 2008

Výroční zpráva k 31. 12. 2009

Výroční zpráva k 31. 12. 2010

Výroční zpráva k 31. 12. 2011

Výroční zpráva k 31. 12. 2012

Výroční zpráva k 31. 12. 2013

Výroční zpráva k 31. 12. 2014

8 Seznam obrázků

Obr. 1	Podíly jednotlivých skupin na celkových tržbách oddílu 29	11
Obr. 2	Indexy cen průmyslových výrobců v letech 2008-2014 podle CZ-CPA (rok 2005=100%)	13
Obr. 3	Zahraniční obchod v letech 2009 – 2014 (mil. Kč)	13
Obr. 4	Ekonomická přidaná hodnota oddílu CZ NACE 29 a zpracovatelského průmyslu v letech 2010-2014 (v mil. Kč)	14
Obr. 5	Pyramidový rozklad produktivity práce	39
Obr. 6	Organizační struktura společnosti	42
Obr. 7	Ukazatele likvidity společnosti v letech 2008-2014	43
Obr. 8	Ukazatele rentability společnosti v letech 2008-2014 (v %)	45
Obr. 9	Ukazatele zadluženosti společnosti v letech 2008-2014	46
Obr. 10	Úrokové krytí společnosti v letech 2008-2014	47
Obr. 11	Ukazatele aktivity v letech 2008-2014	48
Obr. 12	Obchodní deficit v letech 2008-2014	49
Obr. 13	Altmanův model v letech 2008-2014	50
Obr. 14	Model EM score v letech 2008-2014	50
Obr. 15	Index IN95 v letech 2008-2014	51
Obr. 16	Index IN99 v letech 2008-2014	51
Obr. 17	IN05 v letech 2008-2014	52
Obr. 18	Index bonity v letech 2008-2014	53
Obr. 19	Ekonomická přidaná hodnota v letech 2008-2013 (tis. Kč)	54
Obr. 20	Náklady na vlastní kapitál a rentabilita vlastního kapitálu v letech 2008-2013 (v %)	54
Obr. 21	Produktivita práce v České republice v letech 2008-2014	55

Obr. 22	Produktivita práce CZ NACE 29 v letech 2007-2013 (tis. Kč)	56
Obr. 23	Produktivita práce z účetní přidané hodnoty v letech 2007-2013 (tis. Kč)	56
Obr. 24	Celková produktivita v letech 2008-2013	57
Obr. 25	Produktivita práce z přidané hodnoty podělená počtem zaměstnanců v letech 2008-2014 (tis. Kč)	59
Obr. 26	Produktivita práce z přidané hodnoty podělená mzdovými náklady v letech 2008-2014 (tis. Kč)	59
Obr. 27	Tempo růstu přidané hodnoty a mzdových nákladů mezi roky 2008-2014	60
Obr. 28	Produktivita práce z čisté produkce v letech 2008-2014 (tis. Kč)	60
Obr. 29	Vývoj mzdových nákladů a produktivity práce v letech 2008-2014	61
Obr. 30	Tempo růstu průměrných mzdových nákladů na pracovníka a produktivity práce v letech 2008-2014	61
Obr. 31	Mzdová nákladovost v letech 2008-2014 (tis. Kč)	62
Obr. 32	Vybavenost práce kapitálem ve společnosti v letech 2008-2014 (tis. Kč)	63
Obr. 33	Tempo růstu produktivity práce a vybavenosti práce kapitálem v letech 2008-2014	63
Obr. 34	Tempa růstu produktivity práce podniku a CZ-NACE 29.3 za roky 2008-2013	69
Obr. 35	Tempa růstu produktivity práce podniku a CZ-NACE 29 v letech 2008-2014	70
Obr. 36	Tempa růstu produktivity práce zpracovatelského průmyslu, ztrátových podniků, podniků tvořící hodnotu a podniku v letech 2008-2014	71
Obr. 37	Vývoj spread společnosti a CZ-NACE 29 v letech 2008-2013	76
Obr. 38	Tempo růstu produktivity práce zpracovatelského průmyslu	

a CZ-NACE 29 v letech 2008-2014	77
Obr. 39 Tempo růstu produktivity práce České republiky a CZ-NACE 29 v letech 2008-2014	77
Obr. 40 Tempo růstu vlivů působící na produktivitu práce v letech 2008-2014	80

9 Seznam tabulek

Tab. 1	Počet podniků v rámci CZ-NACE 29 v letech 2007-2013	11
Tab. 2	Počet zaměstnanců v rámci CZ-NACE 29 v letech 2007-2013	12
Tab. 3	Hodnocení výsledků Altmanova modelu	19
Tab. 4	Hodnocení výsledků EM score	20
Tab. 5	Hodnocení výsledků indexu IN95	21
Tab. 6	Hodnocení výsledků indexu IN99	21
Tab. 7	Hodnocení výsledků indexu IN05	22
Tab. 8	Hodnocení výsledků indexu bonity	23
Tab. 9	Přehled metod sloužících ke zvyšování produktivity	28
Tab. 10	Přehled parciálních produktivit	29
Tab. 11	Vztah mezi celkovou produktivitou a ekonomickou přidanou hodnotou (za období)	31
Tab. 12	Vliv změny celkové produktivity na ekonomickou přidanou hodnotu	31
Tab. 13	Platební schopnost společnosti v letech 2008-2014	44
Tab. 14	Vztah celkové produktivity a ekonomické přidané hodnoty v letech 2008 až 2013	58
Tab. 15	Průměrný evidenční počet zaměstnanců v letech 2008- 2014	58
Tab. 16	Rozklad produktivity práce pomocí logaritmické metody v letech 2008-2014	64
Tab. 17	Rozklad produktivity práce pomocí indexové metody v letech 2008-2014	65
Tab. 18	Korelační analýza v letech 2008-2013	67
Tab. 19	Korelační analýza v letech 2002-2013	68
Tab. 20	Ukazatele likvidity v letech 2008-2014	72

Tab. 21	Ukazatele likvidity společnosti a odvětví v letech 2008-2013	73
Tab. 22	Ukazatele rentability společnosti v letech 2008-2014	73
Tab. 23	Ukazatele rentability společnosti a odvětví v letech 2008-2013	74
Tab. 24	Ukazatele zadluženosti společnosti v letech 2008-2014	75
Tab. 25	Ukazatele aktivity společnosti v letech 2008-2014	75
Tab. 26	Vliv vybavenosti práce kapitálem na produktivitu práce vyčíslený logaritmickou metodou v letech 2009-2014	79

Přílohy

A Účetní výkazy Cooper-Standard Automotive Česká republika s.r.o.

Rozvaha 2002-2007 (tis. Kč)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
AKTIVA CELKEM	584 279	694 081	726 543	461 138	499 911	434 495
B DLOUHODOBÝ MAJETEK	170 875	163 921	224 234	222 621	206 577	332 802
B. I. Dlouhodobý nehmotný majetek	2 207	997	935	700	263	196
B. II Dlouhodobý hmotný majetek	168 668	162 924	223 299	221 921	205 314	332 606
C. OBĚŽNÁ AKTIVA	413 038	528 609	501 902	238 517	293 334	101 693
C. I Zásoby	84 106	57 927	20 582	28 048	22 282	42 784
C. II Dlouhodobé pohledávky	5 880	1 399	0	0	0	0
C. III Krátkodobé pohledávky	219 192	135 691	102 589	87 176	50 890	20 391
C. IV. Krátkodobý finanční majetek	103 860	333 592	376 431	123 293	220 172	38 518
PASIVA CELKEM	584 279	694 081	726 543	461 138	499 911	434 495
A. VLASTNÍ KAPITÁL	440 160	600 966	665 176	405 366	452 619	300 972
A. I. Základní kapitál	0	0	250 100	250 100	0	250 100
A. IV. Výsledek hospodaření minulých let	100 734	187 187	325 618	81 380	130 256	1
A. IV. Nerozdělený zisk minulých let	100 734	187 187	325 618	81 380	130 256	1
A. V. Výsledek hospodaření běžného účetního období (+ / -)	69 950	160 776	65 249	48 876	47 253	25 861
B. CIZÍ ZDROJE	144 129	93 115	60 368	55 611	46 472	133 949
B. I. Rezervy	5 262	5 657	1 685	2 503	6 552	7 517
B. II. Dlouhodobé závazky	0	0	6 627	13 127	13 819	12 672
B. III. Krátkodobé závazky	139 469	87 428	52 056	39 981	26 001	109 309
B. IV. Bankovní úvěry a výpomoci	0	0	0	0	0	4 451
2 Krátkodobé bankovní úvěry	0	0	0	0	0	4 451

Rozvaha – aktiva 2008-2014 (tis. Kč)

		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	AKTIVA CELKEM	1 108 422	1 128 587	916 850	1 108 252	1 280 733	1 801 616	2 103 390
B	DLOUHODOBÝ MAJETEK	347 572	323 298	308 595	292 523	279 914	316 346	298 712
	Dlouhodobý nehmotný majetek							
B. I.	majetek	174	286	191	126	0	0	0
1	Zřizovací výdaje	0	0	0	0	0	0	0
2	Software	174	286	149	56	0	0	0
	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek							
7		0	0	42	70	0	0	0
	Dlouhodobý hmotný majetek							
B. II.	majetek	347 398	323 012	308 404	292 397	279 914	316 346	298 712
1	Pozemky	3 733	3 733	3 733	3 733	3 733	3 733	4 894
2	Stavby	209 839	204 184	199 670	194 680	189 363	185 257	179 926
	Samostatné hmotné movité věci a soubory movitých věcí							
3		132 349	98 425	101 403	86 009	75 304	72 133	42 669
	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek							
7		1 477	16 347	3 598	6 587	8 960	53 418	68 707
	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek							
8		0	323	0	1 388	2 554	1 805	2 516
	Dlouhodobý finanční majetek							
B. III.	majetek	0	0	0	0	0	0	0
C.	OBĚŽNÁ AKTIVA	563 057	643 628	481 020	727 114	949 148	1 465 764	1 795 878
	Zásoby							
C. I.	majetek	159 120	167 441	104 907	121 250	122 795	193 902	236 192
1	Materiál	93 150	54 958	46 258	40 819	37 977	91 158	107 369

		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	Nedokončená výroba							
2	a polotovary	50 935	88 309	45 705	65 536	67 092	67 145	87 305
3	Výrobky	13 508	25 851	11 041	13 372	16 359	21 142	22 759
	Poskytnuté zálohy na							
6	zásoby	1 527	323	1 903	3 523	1 367	14 457	18 759
C. II.	Dlouhodobé pohledávky	0	0	0	10 042	13 909	29 132	19 481
	Odložená daňová							
8	pohledávka	0	0	0	10 042	13 909	29 132	19 481
C. III.	Krátkodobé pohledávky	381 727	427 254	362 676	316 511	257 876	321 627	381 414
	Pohledávky z obchodních							
1	vztahů	378 187	411 779	356 318	303 084	237 147	313 685	349 205
6	Stát - daňové pohledávky	0	7 905	490	10 141	0	2 366	19 707
	Krátkodobé poskytnuté							
7	zálohy	2 265	5 463	5 586	2 235	2 056	3 157	2 591
8	Dohadné účty aktivní	1 275	2 107	279	1 051	18 673	2 419	9 782
9	Jiné pohledávky	0	0	3	0	0	0	129
C. IV.	Krátkodobý finanční majetek	22 210	48 933	13 437	279 311	554 568	921 103	1 158 791
1	Peníze	72	179	151	192	82	139	181
2	Účty v bankách	22 138	48 754	13 286	279 119	554 486	920 964	1 158 610
D	OSTATNÍ AKTIVA - PŘECHODNÉ ÚČTY	197 793	161 661	127 235	88 615	51 671	0	0
D. I.	Časové rozlišení	197 793	161 661	127 235	88 615	51 671	19 506	8 800
1	Náklady příštích období	197 793	161 661	127 235	88 615	51 671	19 506	8 800

Rozvaha – pasiva 2008-2014 (tis. Kč)

		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	PASIVA CELKEM	1 108 422	1 128 587	916 850	1 108 252	1 280 733	1 801 616	2 103 390
A.	VLASTNÍ KAPITÁL	342 415	310 606	353 063	535 756	804 345	1 112 894	1 412 066
A. I.	Základní kapitál	250 100	250 100	250 100	250 100	250 100	250 100	250 100
A. II.	Kapitálové fondy	0	0	0	0	0	0	0
A. III.	Rezervní fondy a ostatní fondy ze zisku	25 010	25 010	25 010	25 010	25 010	25 010	25 010
1	Zákonný rezervní fond	25 010	25 010	25 010	25 010	25 010	25 010	25 010
2	Statutární a ostatní fondy			0	0	0	0	0
A. IV.	VH minulých let	25 862	67 305	35 496	77 954	260 645	529 235	837 784
1	Nerozdělený zisk minulých let	25 862	67 305	35 496	77 954	260 645	529 235	837 784
2	Neuhrazená ztráta minulých let	0	0	0	0	0	0	0
A. V.	VH běžného účetního období (+ / -)	41 443	-31 809	42 457	182 692	268 590	306 549	299 172
B.	CIZÍ ZDROJE	766 007	817 981	563 787	572 496	476 388	688 722	670 946
B. I.	Rezervy	5 278	46 346	59 123	114 148	131 912	215 342	134 006
4	Ostatní rezervy	5 278	46 346	59 123	114 148	131 912	215 342	134 006
B. II.	Dlouhodobé závazky	13 094	2 272	40	0	0	0	0
10	Odložený daňový závazek	13 094	2 272	40	0	0	0	0
B. III.	Krátkodobé závazky	263 746	769 363	327 549	455 942	343 709	473 380	536 938
1	Závazky z obchodních vztahů	143 357	217 936	141 858	300 674	212 607	262 334	374 029
2	Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba	0	401 938	0	0	0	0	0
5	Závazky k zaměstnancům	12 288	13 591	13 361	13 848	14 080	13 473	19 182
6	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	4 893	6 896	7 239	7 722	7 079	7 667	10 897
7	Stát - daňové závazky a dotace	5 118	1 568	900	4 391	6 122	46 976	26 587

Výkaz zisku a ztráty 2002-2007 (tis. Kč)

		2002	2003	2004	2005	2006	2007
I.	Tržby za prodej zboží	0	0	0	0	0	0
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	0	0	0	0	0	0
+	Obchodní marže	0	0	0	0	0	0
II.	Výkony	926 843	917 144	634 248	286 807	271 559	313 593
1	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	919178	927665	642023	280547	266432	302800
2	Změna stavu zásob vlastní činnosti	7614	-10528	-8675	6165	4875	10521
3	Aktivace	51	7	900	95	252	272
B.	Výkonová spotřeba	635 808	574 457	411 630	104 621	65 440	107 780
1	Spotřeba materiálu a energie	532019	498372	289557	76066	43267	65057
2	Služby	103789	76085	122073	28555	22173	42723
+	Přidaná hodnota	291 035	342 687	222 618	182 186	206 119	205 813
C.	Osobní náklady	91 236	88 554	101 768	93 189	103 971	138 252
1	Mzdové náklady	66575	64536	74187	68025	75640	101082
D.	Daně a poplatky	161	151	175	133	129	125
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	54616	23448	24276	33844	35240	36198
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu	8932	435	44796	13	385	2571
G	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	12941	2355	-10220	-17078	2175	-203
IV.	Ostatní provozní výnosy	1072	6009	5015	1050	1257	699
H.	Ostatní provozní náklady	15228	11075	7352	4812	4732	5093
*	Provozní výsledek hospodaření	114 012	223 122	104 658	68 722	61 498	27 568
X.	Výnosové úroky	2944	4024	6364	2043	2688	2018
N.	Nákladové úroky	0	1	3	0	0	14
XI.	Ostatní finanční výnosy	7273	13178	4366	1955	1135	1701
O.	Ostatní finanční náklady	25394	3990	28216	6072	2594	1811
*	Finanční výsledek hospodaření	-6 637	13 211	-17 489	-2 074	1 229	1 894
Q.	Daň z příjmu za běžnou činnost	37425	73525	21314	17772	15474	3601
1	splatná	43305	71014	15518	11272	14782	4748
2	odložená	-5880	4511	5796	6500	992	-1147
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	69 950	162 808	65 855	48 876	47 253	25 861
*	Mimořádný výsledek hospodaření	0	0	0	0	0	0
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	69 950	162 808	65 855	48 876	47 253	25 861
****	Výsledek hospodaření před zdaněním	107 375	236 333	87 169	66 648	62 727	29 462

Výkaz zisku a ztráty 2008-2014 (tis. Kč)

		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
I.	Tržby za prodej zboží	0	0	0	0	0	0	0
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	0	0	0	0	0	0	0
II.	Výkony	2 142 637	2 242 063	2 414 042	2 832 565	2 852 732	2 925 803	3 425 448
1	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	2 053 197	2 093 609	2 467 940	2 809 223	2 845 912	2 916 492	3 289 543
2	Změna stavu zásob vlastní činnosti	36 533	53 812	-54 300	23 336	6 820	9 311	20 832
3	Aktivace	52 907	94 642	402	6	0	0	115 073
B.	Výkonová spotřeba	1 789 666	1 814 343	1 906 337	2 228 236	2 185 703	2 243 992	2 762 156
1	Spotřeba materiálu a energie	1 515 990	1 554 546	1 612 687	1 901 580	1 891 061	1 937 847	2 437 258
2	Služby	273 676	259 797	293 650	326 656	294 642	306 145	324 898
+	Přidaná hodnota	352 971	427 720	507 705	604 329	667 029	681 811	663 292
C.	Osobní náklady	224 357	235 136	251 828	275 945	274 767	299 057	334 275
1	Mzdové náklady	165 350	177 396	185 773	201 550	201 439	219 056	244 117
3	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	55 516	55 288	62 009	67 976	67 621	73 976	82 165
4	Sociální náklady	3 491	2 452	4 046	6 419	5 707	6 025	7 993
D.	Daně a poplatky	185	184	325	321	351	367	368
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	43 915	45 149	36 833	34 323	32 030	28 254	28 137
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	487	1 732	146	233	24	0	14 345
1	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	374		127	233	24	0	14 345
2	Tržby z prodeje materiálu	113	1 732	18	0	0	0	0
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu	520	0	2 672	383	1 384	140	22 624
1	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	520	0	2 672	383	1 384	140	22 624
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	4 506	55 228	16 850	63 393	24 566	79 616	-71 837
IV.	Ostatní provozní výnosy	12 328	23 975	30 119	185 712	1 176 101	1 103 542	1 174 981
H.	Ostatní provozní náklady	18 315	136 910	126 869	224 122	1 197 644	1 128 544	1 162 989
*	Provozní výsledek hospodaření	73 988	-19 180	102 593	191 787	312 412	249 375	376 062
IX.	Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů	0	0	0	0	0	0	126
X.	Výnosové úroky	350	8	2	11	24	23	17
N.	Nákladové úroky	10 518	6 587	13 654	1 507	4 607	3 751	4 361
XI.	Ostatní finanční výnosy	67 277	75 022	38 652	49 315	19 976	110 972	34 797
O.	Ostatní finanční náklady	76 342	81 555	73 100	52 302	48 074	10 630	38 111
*	Finanční výsledek hospodaření	-19 233	-13 112	-48 100	-4 483	-32 681	96 614	-7 532
Q.	Daň z příjmu za běžnou činnost	13 312	-483	9 832	4 632	11 141	37 440	69 358
1	- splatná	12 890	10 339	12 064	14 694	15 008	52 663	59 707
2	- odložená	422	-10 822	-2 232	-10 062	-3 867	-15 223	9 651
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	41 443	-31 809	44 661	182 672	268 590	308 549	299 172

		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
*	Mimořádný výsledek hospodaření	0	0	0	0	0	0	0
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	41 443	-31 809	44 661	182 672	268 590	308 549	299 172
****	Výsledek hospodaření před zdaněním	54 755	-32 292	54 493	187 304	279 731	345 989	368 530

B Použité vzorce pro poměrové ukazatele

Ukazatele rentability

$$ROE = \frac{EAT}{\text{vlastní kapitál}}$$

$$ROA = \frac{EBIT}{\text{celková aktiva}}$$

$$ROS = \frac{EAT}{\text{tržby}}$$

$$ROCE = \frac{EBIT}{\text{vlastní kapitál} + \text{rezervy} + \text{dlouhodobé bankovní úvěry} + \text{dlouhodobé závazky}}$$

Ukazatele aktivity

$$\text{Doba obratu aktiv} = \frac{\text{celková aktiva}}{\text{tržby}/360}$$

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{zásoby}}{\text{tržby}/360}$$

$$\text{Doba obratu závazků} = \frac{\text{krátkodobé závazky}}{\text{tržby}/360}$$

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{\text{pohledávky}}{\text{tržby}/360}$$

Ukazatele likvidity

Čistý pracovní kapitál = oběžná aktiva – krátkodobé závazky

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{krátkodobý finanční majetek}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Ukazatele zadluženosti

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{celková aktiva}}$$

$$\text{Zadluženost vlastního kapitálu} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{vlastní kapitál}}$$

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{\text{EBIT}}{\text{nákladové úroky}}$$