

JIHOČESKÁ UNIVERZITA V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH

Ekonomická fakulta

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

2009

Marie Vařenková

JIHOČESKÁ UNIVERZITA V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH

Ekonomická fakulta

Katedra ekonomiky

Studijní program: B6208 Ekonomika a management

Studijní obor: Účetnictví a finanční řízení podniku

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

Vázanost výrobních faktorů ve firmě

Vedoucí bakalářské práce:

Ing. Martina Novotná, Ph.D.

Autor:

Marie Vařenková

2009

JIHOČESKÁ UNIVERZITA V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH
Ekonomická fakulta
Katedra ekonomiky
Akademický rok: 2007/2008

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE
(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Marie VAŘENKOVÁ**
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Účetnictví a finanční řízení podniku**

Název tématu: **Vázanost výrobních faktorů ve firmě**

Zásady pro vypracování:

Cíl práce:

Posoudit rozdílné klasifikace pojmu výrobní faktory z pohledu ekonomických teorií a z pohledu podnikohospodářského. Zjistit možnosti hodnocení vázanosti resp. účinnosti výrobních faktorů včetně zhodnocení dopadu jejich změny na hospodářské výsledky podniku. Teoretické závěry konfrontovat u vybraných firem v Jihočeském kraji.

Osnova:

Vymezení pojmu výrobní faktory z pohledu ekonomické teorie a z pohledu podnikohospodářského

Vzájemné vztahy výrobních faktorů

Hodnocení vázanosti resp. účinnosti výrobních faktorů ve firmě

Charakteristika vybraných firem z hlediska používaných výrobních faktorů

Aplikace vybraných metod hodnocení vázanosti výrobních faktorů

Posouzení dopadu změny ve využití výrobních faktorů na hospodářské výsledky podniku

ATLÉTIKOVU AHRČOVĚ,
HOŘOVSKÉMU HOVÁSKOV
ATLÉTIKOVU AHRČOVĚ
ATLÉTIKOVU AHRČOVĚ
ATLÉTIKOVU AHRČOVĚ
ATLÉTIKOVU AHRČOVĚ

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy:

40 - 50 stran

Forma zpracování bakalářské práce:

tištěná

Seznam odborné literatury:

Synek, M. a kol.: Manažerská ekonomika. 4. aktualizované a rozšířené vydání. Praha, Grada, 2007

Neumaierová, I., Neumaier, I.: Výkonnost a tržní hodnota firmy. Praha, Grada Publishing, 2002.

Wöhe, G., Kislíngerová, E.: Úvod do podnikového hospodaření. 2. přepracované vydání. Praha, C. H. Beck, 2007.

Synek, M., Kubálková, M.: Manažerské výpočty. Praha, VŠE, 2001.

Střeleček, F.: Analýza podnikatelské činnosti I. Praha, VŠZ 1991.

Němec V.: Řízení a ekonomika firmy, 1. vyd. Praha - Grada Publishing, 1998.

Samuelson, Paul A. - Nordhaus, William D.: Ekonomie, 1. vyd., Praha, Nakladatelství Svoboda 1995.

Periodika: Ekonom.

Vedoucí bakalářské práce:

Ing. Martina Novotná, Ph.D.

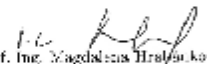
Katedra ekonomiky

Datam zadání bakalářské práce:

17. března 2008

Termín odevzdání bakalářské práce:

15. dubna 2009


prof. Ing. Magdalena Hrabáčková, CSc.
děkanka

JIHOČESKÁ UNIVERZITA
V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH
EKONOMICKÁ FAKULTA
Sklupinské 15 150
370 06 České Budějovice


doc. Ing. Ivana Fialová Lichmanová, CSc.
vedoucí katedry

V Českých Budějovicích dne 17. března 2008

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma: „Vázanost výrobních faktorů ve firmě“ vypracovala samostatně na základě vlastních zjištění a materiálů uvedených v seznamu literatury.

V Českém Krumlově, dne 14. dubna 2009

Marie Vařenková

Poděkování

Chtěla bych poděkovat své vedoucí bakalářské práce paní Ing. Martině Novotné, Ph.D. za odborné vedení, pomoc a pozornost, kterou mi věnovala při zpracování této bakalářské práce.

Také děkuji majitelům nejmenované společnosti za ochotu, čas a pomoc při shromažďování podkladů nutných pro zpracování praktické části bakalářské práce a všem, kteří mi poskytli cennou radu či poznatek.

OBSAH

ÚVOD	2
1. VYMEZENÍ POJMU VÝROBNÍ FAKTORY Z POHLEDU EKONOMICKÉ TEORIE A Z POHLEDU PODNIKOHOSPODÁŘSKÉHO .	3
1.1. Výrobní faktory z pohledu ekonomické teorie	4
1.1.1. Přírodní zdroje, půda	4
1.1.2. Práce.....	5
1.1.3. Kapitál.....	7
1.2. Podnikohospodářské členění výrobních faktorů	8
1.2.1. Řídící práce	9
1.2.2. Výkonná práce	10
1.2.3. Dlouhodobý majetek	11
1.2.4. Materiál	12
1.3. Rozdíl klasifikací pojmu výrobní faktory	12
2. VZÁJEMNÉ VZTAHY VÝROBNÍCH FAKTORŮ	14
2.1. Kombinace výrobních faktorů	14
2.2. Náklady jako spotřeba výrobního faktoru.....	15
2.3. Tržní principy rozhodování o využití výrobních faktorů	17
3. HODNOCENÍ VÁZANOSTI RESP. ÚČINNOSTI VÝROBNÍCH FAKTORŮ VE FIRMĚ	18
3.1. Účinnost / efektivnost výrobních faktorů.....	18
3.2. Další ukazatele hodnocení efektivnosti podniku	24
3.3. Faktory ovlivňující efektivnost podniku	27
METODIKA A CÍL PRÁCE	28
4. CHARAKTERISTIKA VYBRANÉ FIRMY Z HLEDISKA POUŽÍVANÝCH VÝROBNÍCH FAKTORŮ	31
4.1. Základní údaje	31
4.2. Hlavní činnosti podniku	32
4.3. Výrobní faktory podniku	32
5. APLIKACE VYBRANÝCH METOD HODNOCENÍ VÁZANOSTI VÝROBNÍCH FAKTORŮ	35
5.1. Výpočet produktivity práce	35
5.2. Výpočet rentability vlastního kapitálu a rentability cizího kapitálu... ..	38
5.3. Výpočet obrátky zásob a obratu aktiv	41
6. POSOUZENÍ DOPADU ZMĚNY VE VYUŽITÍ VÝROBNÍCH FAKTORŮ NA HOSPODÁŘSKÉ VÝSLEDKY PODNIKU	44
6.1. Zhodnocení stavu produktivity práce	44
6.2. Zhodnocení ukazatelů rentabilita vlastního kapitálu a rentabilita celkového kapitálu	45
6.3. Vyhodnocení obrátky zásob a obratu aktiv	47
7. ZÁVĚR	49
8. ABSTRACT.....	51
9. SEZNAM LITERATURY	52

ÚVOD

Podniková ekonomika, resp. podnikové hospodářství jako samostatná disciplína má své nezastupitelné místo a s postupem doby spíše nabývá na významu. V globalizované ekonomice se totiž možná více než před tím vracíme k vlastní podstatě fungování podniku a efektivnímu využívání zdrojů, kterými podnik disponuje, neboť slova náklady a růst musí podnik intenzivně vnímat, chce-li dlouhodobě prosperovat. Globální prostředí vyvolává potřebu adaptace podniků a aktivní využívání nových nástrojů tak, aby podniky nejen přežily, ale aby byly efektivní a fungovaly dlouhodobě.

Podnik je třeba chápat nejen jako kompaktní subjekt, který působí na trhu vedle dalších subjektů, jako jsou konkurenční podniky, státní a jiné instituce, ale také jako konkrétní, otevřený mikrosystém, ve kterém se střetávají cíle a potřeby dodavatelů, odběratelů, zákazníků, zaměstnanců, vlastníků apod. Jestliže pro úspěšné fungování hospodářského systému je důležité úspěšné fungování podniku, potom pro úspěšné fungování podniku je nejdůležitější uspokojení všech zainteresovaných subjektů na chodu podniku.

V úvodu teoretické části jsou výrobní faktory klasifikovány z pohledu ekonomie a rovněž z pohledu podnikohospodářské ekonomie. Jsou vymezeny rozdíly ve výrobních faktorech ve výše uvedených dvou pohledech na výrobních faktory. Jsou uvedeny některé vztahy výrobních faktorů, jejich kombinace. Hodnocení vázanosti resp. účinnosti výrobních faktorů je prezentováno nejprve v teoretické rovině a poté jsou tato některá hodnocení aplikována na vybrané firmy. Vzhledem k mé bohatší praxi, prošla jsem devíti firmami, jsem mohla sledovat a účastnit se práce v různě velkých firmách, v různých oborech výroby i služeb. Chtěla bych zauvažovat nad rozdíly, porovnat teorii s mými praktickými zkušenostmi.

1. VYMEZENÍ POJMU VÝROBNÍ FAKTORY Z POHLEDU EKONOMICKÉ TEORIE A Z POHLEDU PODNIKOHOSPODÁŘSKÉHO

Každá lidská společnost – může jít o vyspělý průmyslový stát, centrálně plánovanou komunistickou společnost nebo o izolovanou ostrovní společnost – musí řešit tři základní a vzájemně související ekonomické problémy. • *Co*, tedy jaké statky se mají vyrábět a v jakých množstvích? • *Jak* budou tyto statky vyráběny? Kdo je má vyrábět, s jakými zdroji a jakým technologickým postupem? • *Pro koho* se budou statky vyrábět? Kdo má mít prospěch ze statků a služeb, které společnost vyrobí? Tyto tři problémy jsou základní a společné pro všechny ekonomiky. Různé společnosti se je pokoušejí řešit různými způsoby – pomocí zvyků, příkazů, zákonů nebo centralizovaným řízením, v naší smíšené ekonomice převážně systémem cen a trhů. Pokud tyto hlavní problémy přeložíme do ekonomického jazyka, týkají se ve skutečnosti omezenosti a volby mezi *vstupy* a *výstupy* ekonomiky. *Vstupy* jsou statky nebo služby, které používají firmy ve svých výrobních procesech. *Vstupy* jsou spojovány za účelem výroby *výstupů*. *Výstupy* sestávají ze souboru různorodých užitečných statků nebo služeb, které jsou buď spotřebovávány, nebo použity pro další výrobu. *Vstupy*, nazývané také *výrobními faktory* (1).

V tržním hospodářství základní odpovědi na tři otázky *co*, *jak* a *pro koho* vyrábět dává trh a tržní mechanismus; zkoumání trhu (část marketing) hraje proto rozhodující úlohu. Neznamená to však, že v moderním tržním hospodářství stát a jeho instituce do ekonomiky nezasahují (9).

Výrobní faktory se člení jinak z hlediska všeobecné ekonomie a jinak v podnikové ekonomice. Vymezení systému výrobních faktorů v ekonomické teorii je určováno cílem, který se tímto členěním sleduje. Výrobní faktory z národohospodářského hlediska se obvykle člení podle jejich povahy do třech hlavních skupin: přírodního zdroje (půda), práce, kapitál (kapitálové statky). Z hlediska podnikové ekonomiky mají výrobní faktory následující základní strukturu: výkonná práce, materiál, hmotný investiční majetek, dispoziční práce.

Vedle tzv. volných statků (např. vzduch, voda), které jsou relativně snadno přístupné většině lidí, existují vzácné statky, u nichž je nemožnost uspokojení potřeb všech zájemců více či méně evidentní. Převážná většina statků, které člověk potřebuje k životu, patří právě mezi vzácné statky. Tím je nastolován problém alokace – rozdělování vzácných statků mezi ekonomické subjekty (6).

1.1. Výrobní faktory z pohledu ekonomické teorie

Nejprve vymezím pojem výrobní faktory z hlediska všeobecné ekonomické teorie, která využívá členění výrobních faktorů pro svá zkoumání a popis hospodářských dějů. Podle všeobecné ekonomie se pro uskutečnění výroby musí spojit tři výrobní faktory: půda, práce, kapitál. Výroba je v užším slova smyslu chápána jako zpracování surovin a materiálů do finálních výrobků. Podle ekonomické teorie je to každá činnost, která tvoří hodnoty, při které člověk přetváří přírodu ve statky. Půda a práce jsou původními neboli primárními výrobními faktory. Primární výrobní faktor vzniká nebo je dán vně ekonomiky (geologickou historií v případě půdy, sociologickými silami v případě práce) – není produkován ekonomickým systémem. Kapitál je odlišným druhem výrobního faktoru. Je to vyrobený výrobní faktor, je to vstup s dlouhou životností, který je sám výstupem ekonomiky. Kapitál označujeme jako výrobní faktor odvozený neboli sekundární. V tomto případě se pod pojmem kapitál rozumí kapitál fyzický, tj. stroje, nástroje, budovy, materiál, nejedná se o kapitál peněžní. Někteří novodobí ekonomové se přiklánějí k názoru, že čtvrtým výrobním faktorem jsou informace.

Ekonomické statky jsou vzácné a jejich nabídka je omezená. Zákon vzácnosti říká, že statky jsou vzácné, protože neexistuje dostatek zdrojů k výrobě všech statků, které lidé chtějí spotřebovat.

1.1.1. Přírodní zdroje, půda

Přírodní zdroje představují dary přírody pro naše výrobní procesy. Půda je nejtypičtější a nejdůležitější přírodní zdroj. Z dalších přírodních zdrojů je možné

jmenovat nerostné bohatství, vodu, vzduch. V přírodě tento výrobní faktor nacházíme v omezeném množství, je to vzácný zdroj. Omezená míra tohoto výrobního faktoru se odráží v jeho ceně. Ten, kdo vlastní půdu, má výsadní postavení vůči všem – monopol.

Cena výrobního faktoru je cena spojená se službou toho určitého výrobního faktoru, tzn. s pronájmem výrobního faktoru. V případě půdy se platí pachtovné a cenou je sazba pozemkové renty. Cena půdy, *pronájem* půdy, se nazývá pozemková renta (peněžní výnos z půdy). Nabídka půdy je fixní, proto výši pozemkové renty určuje převážně poptávka. Rozlišuje se absolutní renta a diferenční renta. Absolutní renta souvisí s monopolem vlastnictví půdy, má ji každý pozemek. Diferenční renta je u různých pozemků různá a vyplývá z rozdílné kvality půdy, její vhodnosti pro zemědělství. Vhodnost půdy pro zemědělství se označuje bonitou půdy, je to údaj vyjadřující vlastnosti půdy vzhledem k její úrodnosti. *Prodej* půdy se děje na základě poptávky a obchoduje se za tržní ceny (2). Ceny pozemků jsou smluvní a odvíjejí se v první řadě od bonity půdy a také od významnosti místa v dané oblasti (8).

1.1.2. Práce

Prací označujeme cílevědomou lidskou činností, která s využitím přírodních zdrojů a kapitálu, vytváří statky a služby. Množství práce je podmíněno množstvím práce schopného obyvatelstva. K pojmu práce se používají různé přívlastky, které mají určitý obsah. Lze uvést například práce fyzická (převládá činnost svalů) nebo práce duševní, psychická (převládá činnost mozku a nervů). Od pojmu práce odlišujeme pojem pracovní síla, který znamená souhrn fyzických a duševních schopností člověka konat práci. Pracovní sílu nemá každý člověk (nemocný, děti) a také ne každý člověk, který má pracovní sílu, skutečně pracuje. Kvalitní práce je podmíněna kvalifikací pracovní síly (vzdělání, zkušenosti, zdraví, předpoklady, talent). Hodnota (cena) pracovní síly podle Němce (8) je dána hodnotou životních potřeb nutných k její obnově a k životu její rodiny (hodnotou jídel, nápojů, šatstva, obuvi, bydlení, vzdělávání, kulturních potřeb atd.) a podnikatel si ji kupuje za mzdu na trhu pracovních sil (8).

Za práci se platí mzda a cenou je mzdová sazba. Výrobní faktor práce je vzácný, což ovlivňuje jeho cenu na trhu práce. Cenu práce určuje střet nabídky a poptávky po práci. Mzdou nominální označujeme, mzdu, kterou si pracovník vydělal. Jedná se

o pracovníkův příjem (číselné množství peněz). Nominální mzdu vyjadřujeme v penězích. Pojem reálné mzdy vyjadřuje, co si za utržené peníze je pracovník schopen koupit. Je to tedy porovnání k cenové hladině zboží a služeb. Reálná mzda má eliminovat vliv znehodnocování peněz (inflaci).

Trh práce se relativně nemění. Mění se poptávka po pracovní síle, zvyšuje se nebo zmenšuje se poptávka po určité pracovní síle. Na trhu práce může docházet k nedostatku určité pracovní síly, např. díky zavádění nových technologií nebo odlivu určité pracovní síly do zahraničí. Díky možnému nedostatku pracovních míst na trhu práce vzniká nezaměstnanost. Poptávka po práci je nižší. Nezaměstnanost lze dělit na dobrovolnou a nedobrovolnou. Nedobrovolná může být zapříčiněna propouštěním zaměstnanců.

K organizaci práce v podniku se využívá dělby práce, specializace nebo kooperace (spolupráce). Dělbou práce myslíme specializaci účastníků výroby na jednotlivé, menší pracovní činnosti nebo na pracovní operace. Tím rozumíme rozdělení práce mezi jednotlivce a skupiny lidí. Z dělby práce vychází specializace, která vyjadřuje zaměření jednotlivců a skupin na určitý druh práce. Specializace vzniká z části z vrozených nebo získaných dovedností pracovníků, ale ještě více z rostoucí tendence používat nepřímé výrobní metody, které vyžadují mnoho specializovaných dovedností. Příkladem může být pásová výroba zavedená ve firmách Baťa a Ford, kdy jednotlivé pracovní operace byly rozpracovány do posledních detailů, přesně časově změřeny a byly vykonávány velkým množstvím pracovníků. Propojením jednotlivých pracovních činností, spoluprací jednotlivců a skupin z cílem získání statků a služeb se označuje kooperace. I v primitivní ekonomice lidé zjistili, že než, aby dělali všichni všechno průměrně, je lepší zavést dělbu práce a specializaci. Zvyšuje se tím výkonnost ekonomiky, vede to k vzájemné výměně výrobků, ale i k určité závislosti výrobků. Dnešní ekonomika se vyznačuje vysokým stupněm specializace a složitou dělbou práce.

Účinnost tohoto výrobního faktoru lze ovlivnit, neboť množství a kvalitu disponibilní práce lze zvyšovat jednak růstem kvalifikace a jednak prostřednictvím lepšího vybavení práce výrobními nástroji.

1.1.3. Kapitál

Kapitál představuje dlouhodobě použitelné statky, které ekonomika vyrobila proto, aby byly dále použitelné v procesu výroby a podílely se na výrobě jiných statků. Základní vlastností kapitálového statku je však to, že je současně vstupem a výstupem. Existují tři hlavní kategorie kapitálových statků: stavby, zařízení a zásoby. Jiné dělení kapitálu uvádí jako reálný (fyzický, hmotný) kapitál stroje, výrobní zařízení, počítače, budovy, silnice, které se účastní výrobního procesu opakovaně. Označit jej můžeme také jako fixní kapitál. Do oběžného kapitálu zahrnujeme zásoby polotovarů, materiálu, surovin. Další kategorií je nehmotný kapitál – software, know-how,, technologie. Tento nehmotný kapitál má podobu myšlenky, originálního řešení výrobního postupu, může výrazně znásobit účinky půdy, práce i kapitálu, proto jeho význam stále roste. Kapitálové statky dovolují používat zprostředkované metody výroby, které značně zvyšují výkonnost ekonomiky. Výsledkem použití fyzického kapitálu ve výrobním procesu je zisk. Zisk je cena kapitálu, kterou očekává vlastník při aktivním podnikání s tímto kapitálem. Cesta investování do fyzického kapitálu je rizikovější, protože podnikatel může také o svůj kapitál přijít. Ve smíšené ekonomice jsou kapitálové statky převážně v soukromém vlastnictví (3).

Jiná definice kapitálu říká, že kapitál je hodnota výrobních prostředků, kterými lze při působení pracovních sil docílit výtěžků vyšších, než byla vložená hodnota (8). Jinými slovy kapitál jsou peníze určené k nabývání majetku, který má sloužit k podnikání, k tvorbě nových hodnot. Proto dobrý podnikatel za tím účelem vytvořený zisk z převážné části vkládá zpět do podniku (investuje).

Podle Samuelsona (1) je nutné pečlivě odlišovat fyzický kapitál od finančního kapitálu. Fyzický kapitál má podobu továren, zařízení, domů, zásob, jak je výše uvedeno. Fyzický kapitál je vstup neboli výrobní faktor. Finanční kapitál tvoří „papírová“ aktiva neboli pohledávky, jako například obligace, běžné akcie, šekové a úsporné účty, nebo hypotéky na domy. Finanční kapitál může mít také často podobu pohledávek na fyzický kapitál, ale tyto pohledávky nikdy nejsou vstupem do výrobního procesu (1).

Ve finanční sféře je výsledkem použití finančního kapitálu úrok a cenou kapitálu je úroková sazba. Úrok je cena vyplývající z vlastnického vztahu jedince k tomuto

kapitálu, vlastník s kapitálem nemusí podnikat. Cena je stanovena na základě střetu nabídky s poptávkou po kapitálu. Zisk bývá vyšší než běžný úrok.

1.2. Podnikohospodářské členění výrobních faktorů

Z hlediska podnikohospodářské ekonomie je členění výrobních faktorů více konkretizováno (např. dle Wöheho) na:

- *dispozitivní výrobní faktor*
 - a) dispozitivní (řídící) práce
- *elementární výrobní faktory (faktory vztahující se k objektu)*
 - b) výkonná práce
 - c) dlouhodobý hmotný majetek
 - d) materiály (4).

Členění výrobních faktorů v podnikovém hospodářství slouží ke zkoumání činitelů, na nichž závisí výnosnost užitých výrobních faktorů při tvorbě (výrobě) a zhodnocování (prodeji) výkonů v podniku dlouhodobě usilujícím o maximalizaci zisku.

Proces tvorby a prodeje výkonů v podniku vyžaduje užití lidské práce, strojů, nástrojů a materiálu. Pracovní výkony, hmotný investiční majetek a materiál jsou vyvoditelné tři faktory, které se v podniku kombinují. Jejich kombinace ale neprobíhá sama o sobě jako přírodní proces. Je výsledkem řídicí činnosti člověka, zahrnující vedení, plánování, organizaci a dohled v podniku. Tyto dispozitivní činnosti patří rovněž k lidským pracovním výkonům jako k nim patří výkonná práce, například práce frézáře nebo sekretářky. Proto můžeme rozlišovat dva druhy pracovních výkonů: prováděcí (výkonnou) práci a řídicí (dispozitivní práci). Vzhledem k tomu, že celková kombinace výrobních faktorů je důsledkem působení podnikového řízení jako dispozitivního pracovního faktoru a protože bez řídicí činnosti nemohou být ostatní faktory (výkonná práce, hmotný investiční majetek, materiál) smysluplně využívány, je třeba vyčlenit podnikové řízení jako samostatný výrobní faktor.

Dlouhodobý hmotný majetek spolu s výkonnou prací někdy označujeme jako *potenciální výrobní faktory*, protože představují potenciální schopnost produkovat výrobní statky.

Výrobním faktorem *práce*, který vystupuje v podnikových procesech jednak jako dispozitivní faktor (podnikové řízení), jednak jako rozhodující elementární faktor prostřednictvím faktoru výkonná práce, se v podnikovém hospodářství rozumí využívání fyzických a psychických vlastností člověka k realizaci podnikových cílů. Člověk, nositel výrobního faktoru práce, je hybatel podnikových procesů. Podnik je ekonomický systém, tj. výrobní systém zaměřený na hospodárnou produkci výrobků a služeb v procesu kombinace výrobních faktorů. Je ale současně i sociálním systémem, který sdružuje pracovníky k nutné kooperaci pro splnění ekonomických cílů podniku a současně uspokojuje jejich základní existenční a další sociální potřeby; hmotné i nehmotné povahy. Kvalita lidského potenciálu podniku je dána schopností jeho lidských zdrojů podávat pracovní výkon. Má klíčový vliv na dynamiku podniku. Při zkoumání procesu vynakládání výrobního faktoru práce v rámci podnikového hospodářství je objektem sledování pracovní výkon.

1.2.1. Řídící práce

Rozhodující význam má dispozitivní faktor, tj. řídicí práce. Bez tohoto výrobního faktoru nemohou být ostatní výrobní faktory účelně a hospodárně využívány. Účelně spojit a optimálně kombinovat ostatní výrobní faktory do efektivně fungující jednotky je úkolem managementu podniku (8).

V hierarchii řídicích míst v podniku působí vedle vrcholových řídicích pracovníků zabývajících se vedením podniku (vlastníci, případně vlastníky pověřeni vrcholoví manažeři) i vedoucí pracovníci na nižších stupních řízení, kteří mohou přijímat v určitých oblastech vlastní řídicí rozhodnutí, ale současně musí provádět příkazy svých nadřízených. V nauce o podnikovém hospodářství je proto dispozitivní faktor dále členěn na původní (originální), jehož obsahem je vedení podniku, vnitřně strukturovatelné na stanovení cílů a rozhodování, které je odvozováno ze soukromého vlastnictví výrobních prostředků, jako základu tržního hospodářského systému, a části odvozované (derivativní), jako plánování, organizace a dohled, u nichž je rozhodovací pravomoc v různé míře omezována příkazy vedení podniku.

Pro manažery je podstatný manažerský talent. Kdo je manažer? Je to pracovník, který aktivně realizuje řídicí činnost, pro níž je vybaven odpovídající pravomocí.

Manažerem může být sám podnikatel nebo touto funkcí pověří (jmenuje) vybraného člověka s potřebnou *manažerskou odborností*. Při řízení lidí manažer vybírá vhodné pracovníky, rozhoduje o tom, kdo jakou práci bude dělat, musí je motivovat k co nejlepší práci a vést je k dosahování stanovených cílů. Manažerskou odborností rozumíme to, co nesmí žádný manažer postrádat při výkonu své funkce, tedy nutné znalosti, vědomosti a praktický výcvik. Manažer musí mít také dobré charakterové vlastnosti. Kromě toho musí pečovat o své zdraví, aby dokázal psychicky a fyzicky zvládnout nejrůznější stresové situace (8).

V definici manažera je uvedeno „Manažer je především profese a její nositel je zodpovědný za dosahování cílů svěřené mu organizační jednotky s využitím kolektivu spolupracovníků a poskytnutých zdrojů, včetně tvůrčí účasti na stanovení cílů a jejich zajištění.“ Z této definice vyplývá, že manažer může být osoba na nejvyšším místě organizačního uspořádání, ale také může vykonávat svoji funkci na menším stupni např. samostatně ekonomicky sledovaný úsek velké firmy. Manažer by měl být člověkem, který musí umět využít znalostí a schopností svých spolupracovníků a to rozhodně ne formou direktiv a nařízení jako spíš uměním sestavit a řídit tým. S použitím svěřených zdrojů by tento tým měl dosáhnout vytyčených cílů organizace. Důležitou částí definice je slovo profese, které znamená, že manažerem není pouze člověk s bystrým úsudkem, nadáním řešit problémy a jinými psychickými či fyzickými dispozicemi, ale především odborník disponující celou řadou schopností, dovedností a znalostí, získaných náročným studiem a praxí (5).

Úkoly dispozičního faktoru, resp. funkce podnikového řízení, lze vyjádřit sledem kroků řídicí činnosti v podniku. Jsou to stanovení cílů, plánování, rozhodování, realizování a kontrolování. Snahou je zajistit optimální kombinaci všech ostatních výrobních faktorů.

1.2.2. Výkonná práce

Významná je *výkonná práce*, jejíž náplní jsou prováděcí činnosti. Jinak řečeno jde o lidskou energii a duševní schopnosti vynakládané pracovní silou (člověkem) při výrobě statků.

Vlastníkům firmy nepatří intelektuální kapitál zaměstnanců. Firma honoruje zaměstnance za jejich lidský pracovní výkon, a tudíž je příjemcem plodů jejich intelektuální aktivity. Lidský pracovní výkon závisí na výkonnosti neboli způsobilosti pracovní síly k výkonu a snaze o výkon (motivovaností pracovní síly). Zaměstnanci jsou ochotni uvolnit svou intelektuální energii pouze za pro ně akceptovatelných podmínek. Jsou vlastně také investory, kteří hodnotí své počínání. Porovnávají svůj obětovaný čas a vydanou energii s výsledky a prostředky, jež za to získají. Tuto skutečnost musí firma respektovat a vytvořit takové podmínky, aby byla intelektuální energie zaměstnanců uvolněna (10).

Cena práce je mzda (u managementu plat) a další osobní (personální) náklady.

Jak mezi originální a odvozenou dispozitivní prací, tak mezi dispozitivní a výkonnou prací lze jen obtížně určit dělicí čáru. O tom, zda tato dělicí čára probíhá spíše výše či níže vzhledem k vertikále řídicí hierarchie, rozhoduje míra centralizace řídicí pravomoci.

1.2.3. Dlouhodobý majetek

Dlouhodobý hmotný majetek (provozní prostředky) představuje soubor věcných prostředků, které nejsou spotřebovány v jednom výrobním cyklu jako např. materiál, ale slouží v podniku delší dobu. Jedná se o pozemky, budovy a stavby, stroje a výrobní zařízení, nástroje, dopravní prostředky a zařízení pro dopravu, zařízení kanceláří, výpočetní techniku aj.

Rozlišujeme *technickou životnost* tedy způsobilost plnit technický (výrobní) účel dlouhodobého majetku a *ekonomickou životnost*, která představuje schopnost zajistit potřebnou hospodárnost, tj. vyrábět statky s takovými náklady, kterou jsou schopné konkurence. V době své životnosti ztrácí dlouhodobý majetek svou užitnou hodnotu i tržní hodnotu, a to nejen používáním (hmotné/fyzické opotřebení), ale i vlivem technického pokroku (morální opotřebení). Vyjádřením postupného snižování hodnoty jsou *odpisy* - jsou nákladem a jako náklad vstupují do ceny výrobků jimi produkovány. Prodejem výrobků se podniku vracejí. Odpisy ovlivňují výši zisku, proto jsou pro daňové účely zákonem předepsány způsoby odepisování a odpisové sazby pro jednotlivé skupiny investičního majetku.

Důležitou charakteristikou dlouhodobého hmotného majetku je *výrobní kapacita* - potenciální schopnost výrobní jednotky (stroje, dílny, závodu) produkovat statky ve smyslu kvantitativním a kvalitativním.

1.2.4. Materiál

Materiál se spolu s výkonnou prací a dlouhodobým hmotným majetkem řadí mezi elementární podnikohospodářské výrobní faktory, jejichž kombinací v podnikovém procesu dochází k produkci výkonů. Materiálem se rozumí všechny statky, z nichž vznikají konečné výrobky změnou jejich tvaru, substance nebo zabudováním. Všechny tyto statky, se získávají, zpracovávají nebo vyrábějí v jiných podnicích. To, co je pro jeden podnik konečným výrobkem, může být pro jiný podnik výchozí surovinou. Výrobní faktor materiál jsou pracovní předměty, ze kterých vznikají finální výrobky, tedy suroviny, pomocné látky, provozní látky a hotové součástky. Spotřebovávají se najednou. Patří sem jednak *suroviny* – přírodní látky v původním stavu, jsou ve výrobním procesu přetvářeny a vchází do výrobku jako hlavní část; a *základní materiál* – částečně zpracovaný, stává se základní substancí výrobku (např. ocelové plechy). *Pomocný materiál* napomáhá vzniku výrobku, ale netvoří hlavní látkovou substancí (barvy, lepidla). Látky, které nevchází do výrobku, ale napomáhají jeho vzniku (palivo, mazadla), tvoří skupinu *provozních látek*. Dalšími materiály jsou *hotové součástky*, které se zabudovávají do výrobku (pneumatiky), dále pak obaly, ale i energie.

Spotřebovaný materiál tvoří významnou složku nákladů. Z toho vyplývá důležitý *princip hospodárnosti* neboli snaha o dosažení co nejlepších výsledků s co nejnižšími náklady.

1.3. Rozdíl klasifikací pojmu výrobní faktory

U členění výrobních faktorů z pohledu ekonomické teorie se dispoziční práce nechápe jako zvláštní faktor. Tento národohospodářský systém výrobních faktorů je vhodný pro zkoumání a popis tvorby a rozdělení národního důchodu, resp. čistého společenského produktu. Jeho složkami jsou úhrn mezd (suma příjmů výrobního faktoru

práce), úhrn pozemkových rent (suma příjmů faktoru půda), úhrn úroků (suma příjmů faktorů kapitál) a podnikatelský zisk dosažený ve sledovaném období.

Toto členění výrobních faktorů ale pro podnikohospodářské zkoumání nepostačuje a nevyhovuje. Výrobní faktor pozemky a půda ve všeobecné ekonomické teorii jsou v podnikovém hospodářství součástí výrobního faktoru hmotný dlouhodobý majetek. Materiál je v podnikovém hospodářství samostatným výrobním faktorem, zatímco v ekonomické teorii je zahrnován do faktoru kapitál. V ekonomické teorii existují pouze tři hlavní nákladové druhy (mzdy, pozemková renta a úrok). Členění výrobních faktorů v podnikovém hospodářství umožňuje zkoumat a analyzovat celou řadu nákladových druhů jako jsou například mzdy, platy, materiálové náklady, odpisy, úroky atd.

2. VZÁJEMNÉ VZTAHY VÝROBNÍCH FAKTORŮ

2.1. Kombinace výrobních faktorů

Trh výrobních faktorů je místem, kde se střetává nabídka a poptávka po výrobních faktorech. Trh výrobních faktorů se diametrálně liší od trhu statků a služeb. Zde v roli poptávajícího stojí firmy a v roli nabízejícího spotřebitelé neboli domácnosti. Domácnosti nabízejí výrobní faktory za jejich cenu a firmy si je kupují. Oproti trhu výrobků a služeb, kde se kupující snaží maximalizovat užitek, zde se snaží firmy maximalizovat zisk (6). Firma očekává rozdíl mezi náklady na činnost firmy a výnosem z realizovaných prodejů (zisk). Při svém rozhodování musí firma odpovědět na dva okruhy otázek: - jaký produkt a v jakém množství vyrábět; - jakou kombinaci výrobních faktorů pro výrobu použít.

Podnikem podle Wöheho (4) označujeme plánovaně organizovanou hospodářskou jednotku, ve které jsou výrobní faktory kombinovány tak, aby bylo vyrobeno a prodáno zboží a služby (4). U většiny výrob se spojují a kombinují všechny výrobní faktory. U některých služeb ale není nutný např. materiál nebo dlouhodobý majetek. Nikdy ale nemůže chybět faktor práce - ať už výkonné nebo řídicí (dispozitivní). Jednotlivé výrobní faktory vstupující do výrobního procesu musí mít určitou *kvalitu* a vstupují do výrobního procesu v určitých *proporcích*. Dále vstupují výrobní faktory do jednotlivých výrob v různém *množství* a často jeden konkrétní výrobní faktor převažuje.

Jak již bylo zmíněno vrcholným cílem podniku v tržním hospodářském systému je dosahovat dlouhodobě a při plnění určitých vedlejších podmínek co nejvyššího zisku. Pro plnění tohoto cíle se vytváří jednotné podnikové řízení, které plánuje kombinaci výrobních faktorů, organizuje jejich vynakládání a kontroluje průběh a výsledky podnikových procesů. Jinými slovy ze samé podstaty podniku jako organizované kombinace výrobních faktorů vyplývá, že předmětem podnikového hospodářství jsou rozhodnutí, která se týkají použití výrobních faktorů s cílem dosáhnout optimální výsledky. Účelně spojit a kombinovat výrobní faktory do efektivně fungující jednotky je úkolem dispozičního faktoru.

Proporcionalita výrobních faktorů je dána přírodně technickými činiteli, cenou jednotlivých výrobních faktorů a náklady, které jsou s jejich fungováním ve výrobě spojeny.

Při plánování výroby se řeší i otázky záměny (substituce) různých surovin a materiálů, lidské práce prací strojů, práce strojů automaty, automatů roboty apod. Jedná se o optimální kombinace výrobních faktorů. K tomu se rovněž mohou použít matematické metody, např. stejně jako při optimalizaci struktury výroby lineární programování. „*Jak*“ je hlavní náplní řízení výrobní činnosti podniku (9).

2.2. Náklady jako spotřeba výrobního faktoru

Pokud jde o pojem „nákladů“, pak o jeho podstatě neexistuje v literatuře plná shoda, což platí i o jiných ústředních pojmech podnikové ekonomiky. Převládající interpretace pojmu náklady se odvozuje z hodnotového pojetí nákladů. Podle něho náklady představují oceněnou spotřebu statků a služeb, vynaloženou na uskutečnění a odbyt podnikových výkonů a na udržování k tomu potřebných kapacit. Spotřeba statků a služeb na jedné straně a věcný vztah k výkonům na druhé straně jsou dva základní charakteristické znaky tohoto pojetí nákladů. V protikladu k tomu pagatorní pojetí nákladů nevychází ze spotřeby statků a služeb, ale z kategorie výdajů (peněžních výdajů). Protože se však výdaje mohou uskutečnit v dřívějším nebo pozdějším období, než dojde ke spotřebě výrobních činitelů, na které byly výdaje uskutečněny, a protože taková spotřeba nemusí být dokonce ani s reálnými výdaji spojena, ukázalo se toto pojetí nákladů je neúčelné (4).

Náklady podniku ve finančním účetnictví je peněžně vyjádřená spotřeba výrobních faktorů. Ekonomické pojetí nákladů charakterizuje, co bylo skutečně obětováno, ne tedy jen to, co bylo v penězích zapláceno. Neboli ekonomické pojetí nákladů vyjadřuje náklady v penězích vyjádřené oběti na statcích a výkonech, učiněné pod zorným úhlem dosažení většího užitku. Slouží pro výpočet ekonomického zisku.

Náklady představují vstupy do výrobního procesu. Obecně je definujeme jako účelově vynaloženou spotřebu výrobních činitelů. Jde tedy o určité obětované ekonomické zdroje, při jejichž vynaložení očekáváme určitý ekonomický prospěch, a

kteřé jsou vyjádřitelné v peněžích. Náklady představují spotřebu a opotřebování majetku v souvislosti s výrobou výrobků, prodejem zboží, poskytováním pracemi a službami.

Třídění nákladů podle Wöheho (4) ve výsledovce je na provozní, finanční, mimořádné náklady. Druhové třídění:

- spotřeba materiálu, energie a externích služeb
- osobní náklady (mzdy, platy, provize, pojištění ZP, SP..)
- odpisy hmotného i nehmotného investičního majetku
- finanční náklady (úroky aj.) (4).

Oportunitní náklady - podnikatel by mohl peníze vložené do podnikání půjčit. S tím se ve finančním účetnictví nepočítá. *Implicitní náklady* jsou náklady z výrobních faktorů, které jsou ve vlastnictví subjektu a za něž tudíž neplatí. *Explicitními náklady* rozumíme náklady evidované v účetních knihách.

Výnosy představují výstupy výrobního procesu, definované jako výkony určitým způsobem předem oceněné. Porovnáním nákladů a výnosů lze zjistit stupeň zhodnocování majetku v hospodářském procesu, tedy ekonomickou efektivnost tohoto procesu. Efektivnost výroby je podmíněna výnosy výrobních faktorů.

Náklady a výnosy je třeba odlišovat od *výdajů a příjmů*, které představují pouhý úbytek či přírůstek majetku podniku či závazků. Tak např. výdajem je zaplacení faktury za materiál, spotřeba materiálu je nákladem, vyúčtování faktury odběrateli představuje v současné metodice výnos, její zaplacení odběratelem představuje příjem. Je sice pravda, že nákladům odpovídají příslušné výdaje, tj. úbytek majetku, a výnosům příjmy, tj. zhodnocení majetku, ale jejich vznik nemusí být ve stejném časovém období. Tato problematika je řešena v účetnictví např. pomocí časového rozlišování nákladů a výnosů. Pokud využíváme údajů účetnictví k dalším srovnáním a rozborům, je vždy třeba zajistit srovnatelnost údajů, přesvědčit se, jak jsou v konkrétním případě vymezeny náklady a výnosy a zda se náklady i výnosy vztahují ke stejnému výkonu.

2.3. Tržní principy rozhodování o využití výrobních faktorů

Různé kombinace výrobních faktorů a také způsoby jejich transformace, přinášejí různý objem produkce. Volba technologie vychází z kritéria minimálních nákladů, resp. co nejvyšší efektivity. V konkurenční tržní ekonomice je firma nucena hledat nejefektivnější technologii – minimalizace výrobních nákladů (největší objem produkce-výstup při daném objemu použitých výrobních faktorů-vstup). Firma musí zvažovat jakou kombinaci výrobních faktorů použije, zda větší množství práce než kapitálových statků. Při volbě použitých vstupů a jejich substitutů je důležitá cena jednotlivých výrobních faktorů. Pokud se náklady na výrobní faktor zvyšují, firmy se jej snaží nahradit levnějším a zároveň se zaměřují na vývoj technologií = substituční efekt. Obecněji, substituční efekt, říká, že se vyplatí nahradit ty statky, jejichž ceny vzrostly, jinými statky, abychom udržovali svou životní úroveň co nejlaciněji. Spotřebitelé se chovají stejně jako podnikatelé. Když je vzestupy cen jednoho výrobního faktoru nutí přizpůsobit jejich výrobní metody tak, aby nahradili dražší vstupy lacinými. Díky tomuto substitučnímu procesu mohou firmy vyrábět tentýž výstup při nejmenších celkových nákladech. Důchodový a substituční efekt společně určují hlavní charakteristiky různých statků. Důchodový efekt říká, že při růstu ceny váš reálný důchod klesá a vy pravděpodobně koupíte méně téměř všech statků (1).

Alternativní použití výrobních faktorů z hlediska všeobecné ekonomické teorie: Protože jsou výrobní faktory vzácné, člověk zvažuje jejich použití a snaží se je využít co nejefektivněji. Tzn. s určitým objemem výrobních faktorů se snaží vyrobit co nejvíce vzácných statků, nebo naopak, určité množství statků vyrobit s co nejmenším množstvím výrobních faktorů.

Kromě rozhodování o kombinaci a objemu použití výrobních faktorů se musí lidé rozhodnout, co vyrábět a co nikoliv. Výrobní faktory mají alternativní použití. Můžeme vyrábět cokoli, ale ne všechno najednou (vzhledem k omezenosti výrobních faktorů, které máme k dispozici). Toto rozhodování zakládá strukturu národního hospodářství. Klíčovou otázkou je, zda využít vzácné výrobní zdroje jen pro spotřebu současnu nebo budoucí. Větší objem kapitálových statků dovolí společnosti vyrábět v budoucnu více spotřebních předmětů a kapitálových statků.

3. HODNOCENÍ VÁZANOSTI RESP. ÚČINNOSTI VÝROBNÍCH FAKTORŮ VE FIRMĚ

3.1. Účinnost / efektivnost výrobních faktorů

Orientačními veličinami pro rozhodování podniku v tržním hospodářství jsou ceny výrobních faktorů a ceny produkovaných statků a výkonů. Tyto ceny se vytváří střetáváním nabídky a poptávky na zásobovacích a odbytových trzích a usměrňují výrobní faktory tam, kde je očekávatelný rozdíl mezi hodnotou vynaložených faktorů a jejich výnosem nejvyšší tedy tam, kde je očekávatelný nejvyšší zisk. Užití výrobních faktorů řídí očekávaný zisk. Zisk rozhoduje o tom, které statky a v jakých množstvích se budou vyrábět. Z této empiricky doložené představy o tržním mechanismu se vyvozuje, že základním cílem všech podniků v tržním hospodářském systému je dlouhodobá *maximalizace zisku*, která vede k růstu jeho tržní hodnoty. Toho podnik dosáhne při takovém objemu produkce, při kterém marginální náklady se rovnají marginálním výnosům. V praxi rozlišujeme několik typů výroby - zakázkovou, sériovou a hromadnou. Objem výroby je determinován *výrobní kapacitou* podniku, která představuje objem produkce dosažitelný danou výrobní jednotkou za určité období. Kapacitní výpočty, tj. výpočty výrobní kapacity a jejího využití, jsou důležitou součástí řízení výroby a jsou důležitým nástrojem manažerů při zvyšování hospodárnosti.

Skutečnost, že principem výběru a vrcholovým cílem podniku je dlouhodobá maximalizace zisku, neznamená, že podnik sleduje na vrcholové úrovni pouze tento cíl. Dalším takovým cílem může být např. zachování pracovních míst nebo zachování nezávislosti podniku apod. Tyto cíle nenarušují dominanci dlouhodobé maximalizace zisku. Uplatňují se jako tzv. subjektivní vedlejší podmínky. To znamená, že princip maximalizace zisku se sleduje nikoliv neomezeně, ale s ohledem na vedlejší podmínky (další cíle).

Podle Synka (9) podnik vyrábí *ekonomicky efektivně*, pokud vyrábí výrobky uspokojující potřeby trhu tak, že maximálně využívá všech výrobních faktorů, přičemž výrobní faktory jsou v optimálním množství a optimálních proporcích. Ekonomická efektivnost tak vyjadřuje *poměr výstupu ke vstupu* v daných jednotkách.

výnosy z výrobního faktoru = výstup / vstup

Čím vyšší je hodnota tohoto zlomku, tím vyšší jsou výnosy z výrobního faktoru a tím vyšší je i efektivnost výroby.

Efektivnost můžeme rozdělit podle jednotlivých výrobních faktorů, potom ji nazýváme průměrnou produktivitou (obvykle jen jako produktivitu nebo účinnost viz. Synek, M. (2006)) (9).

Produktivitou se rozumí poměr mezi určitým výkonovým výsledkem vyjádřeným v naturálních jednotkách (měřených v kusech, kilogramech apod.) a k tomu nutným objemem vynaloženého výrobního faktoru (např. hodiny lidské práce, hodiny práce strojního zařízení, jednotky množství materiálu apod.). Označuje se také pojmem technická výnosnost nebo užitek.

$$\text{produktivita} = \frac{\text{výstup (vyrobené množství produktivity)}}{\text{suma zdrojových vstupů (vynaložené množství výrobního faktoru)}}$$

Produktivita může být buď celková, kdy do vzorce dosadíme všechny výstupy a všechny vstupy, nebo parciální (dílní), kdy výstupy vztahujeme pouze k určitému druhu spotřebovaných výrobních faktorů. Produktivita se zvyšuje, když stejné množství vstupu vyrábí více výstupů. Z parciálních produktivit je nejčastěji používána produktivita práce (podíl výstupů ke spotřebované práci) (6). A právě produktivita práce je ukazatel, kterému se již příliš novinových článků nevěnuje. Vypovídá produktivita práce na jednoho pracovníka o technologické vyspělosti ekonomiky? Jako adekvátní měřítko je považován objem výstupu ne na pracovníka ale na odpracovanou hodinu (11). Důsledkem jiného způsobu analýzy ekonomického vývoje je i zcela odlišný pohled na výsledky Evropy a Ameriky za posledních dvacet let. Z nich vyplývá, že Spojené státy rostly zejména důsledkem zapojení nových pracovních sil do ekonomiky a větším množstvím odpracovaných hodin. Naopak růst produktivity práce tak významnou roli nesehrál. Eurozóna naproti tomu zaznamenala úbytek pracovníků při klesajícím množství odpracovaných hodin a rychle rostoucí produktivitě (11).

Podle Kaplana (13) je produktivita zaměstnance výstupním měřítkem agregovaného vlivu zvyšování dovedností a pracovní morálky zaměstnanců, inovací, zlepšování interních procesů a uspokojování zákazníků. Cílem je určit provázanost mezi výstupem vyprodukovaným zaměstnanci a počtem k tomu použitých zaměstnanců. Produktivita se měří mnoha způsoby. Nejjednodušším měřítkem produktivity je zisk na zaměstnance. Toto měřítko kvantifikuje, kolik „výstupu“ může být vygenerováno na zaměstnance. Čím jsou zaměstnanci a podniky efektivnější v prodeji většího množství výrobků a služeb s vyšší přidanou hodnotou, tím by se měl obrat na zaměstnance zvyšovat. Přestože je obrat na zaměstnance jednoduché a snadno pochopitelné měřítko produktivity, má některá omezení, zejména pokud existuje příliš velký tlak na dosažení ambiciózního cíle. Problémem např. je, že nezahrnuje náklady spojené s tímto obratem. A tak se obrat na zaměstnance může zvýšit dodatečným prodejem výrobku nebo služby pod marginální náklady, které nejsou v ceně zahrnuty, a tím klesne zisk. Vždy, když je použit k měření cíle poměr, mají manažeři dvě možnosti. První, obvykle preferovaný způsob, je zvýšení čitatele - v tomto případě zvýšení výstupu (obratu), aniž by se zvýšil jmenovatel (počet zaměstnanců). Druhou, obvykle méně preferovanou metodou, je snížení jmenovatele - v tomto případě snížení počtu pracovníků, které může přinést krátkodobé výsledky, ale hrozí ztráta dlouhodobých schopností. Dalším způsobem zvýšení míry obratu na zaměstnance snižováním jmenovatele je outsourcing. Jako mnoho jiných měřítek je obrat na zaměstnance užitečným diagnostickým ukazatelem, dokud se vnitřní struktura podniku radikálně nezmění, např. pokud podnik nenahradí interní pracovní sílu externím kapitálem nebo dodavatelem (13).

Často využívaným a upřednostňovaným ukazatelem je produktivita práce z přidané hodnoty. Přidaná hodnota, tzv. čistá produkce, (value added) je mimořádně důležitý ukazatel jak pro hodnocení efektivnosti managementu, který se musí zajímat o to, kolik bohatství, majetku bylo v podniku vytvořeno a jak bylo rozděleno. Jde o hodnotu vytvořenou vlastní činností firmy. Firma nakupuje od dodavatelů, materiál, energie, nástroje apod. aby je ve výrobním procesu zhodnotila za použití investičního majetku (budovy, stroje a zařízení, vozidla) a své pracovní síly. Rozsah tohoto obohacení je roven hodnotě, která byla přidána ke vstupům. Přidaná hodnota se tedy rovná hodnota výrobku mínus nákup materiálu a služeb. Do hodnoty výrobku vstupují

člověk jako pracovní síla, investiční majetek jako kapitálové statky a externí, zvenku nakoupené suroviny, materiál, komponenty, energie, subdodávky, služby. Účetní přidanou hodnotu zjistíme, když k obchodní marži přičteme výkony a odečteme výkonovou spotřebu. Přidaná hodnota musí být alespoň v takové výši, aby z ní bylo možné uhradit osobní náklady, odpisy, daně, úroky apod. Vydělením absolutní výše účetní přidané hodnoty počtem zaměstnanců (nebo vyjádřeným v odpracovaných hodinách) dostáváme ukazatel produktivity práce z přidané hodnoty, který nám říká, jak velkou přidanou hodnotu v penězích vyrobil v hodnoceném období jeden zaměstnanec firmy, případně jak velká přidaná hodnota byla vytvořena na 1 odpracovanou hodinu.

Produktivita půdy vyjadřuje výnos, který přinese 1 ha půdy. Produktivitou kapitálu rozumíme výnos, který přinese investovaný kapitál. Dílčí produktivity nesmějí být posuzovány izolovaně jako cílové veličiny. Zvýšení produktivity práce automatizací výrobních postupů má zpravidla za následek pokles kapitálové produktivity.

Podle Neumaierové (10) bývá hodnocení produktivity v praxi většinou zúženo pouze na hodnocení produktivity práce. To je zjevně nesprávný přístup akcentující pouze jeden z výrobních faktorů. Akceptovat lze toliko přístup zohledňující produktivitu všech výrobních faktorů, tzv. *total factor productivity* (TFP). Mezi výrobní faktory patří nejen spotřeba práce, ale i spotřeba materiálu, energie a velmi často opomíjená spotřeba kapitálu.

Produktivitu lze obecně vyjádřit jako účinnost přeměny vstupů na výstupy. Musí platit

$$\frac{\text{výstup}}{\text{vstup}} > 1$$

Při konstrukci produktivity souhrnu faktorů (TFP) vyjdeme z výkazu zisků a ztrát:

1. Výstup reprezentuje ve firmě výnosy; do čitatele výše uvedeného vzorce tedy sečteme veškeré výnosové položky z výkazu zisků a ztrát.
2. Vstupem je nejen spotřeba materiálu, energie, mzdové náklady, ale i další náklady spojené s dosažením výnosů, proto do jmenovatele výše uvedeného vzorce sečteme veškeré nákladové položky z výkazu zisků a ztrát. Součástí vstupů je i celkový náklad na kapitál, který ve výkazu zisků a ztrát není obsažen. Je proto

nutné propočítat sazbu váženého průměru nákladů na kapitál (WACC) a touto sazbou vynásobit veškeré úplatné zdroje firmy, abychom získali absolutní výši nákladů na kapitál firmy, tj. $WACC \times (\text{vlastní kapitál} + \text{bankovní úvěry} + \text{obligace})$. Z účetních nákladů obsažených ve výkazu zisků a ztrát je nutné vyloučit nákladové úroky, protože ty jsou součástí nákladů na kapitál, a byly by tudíž ve vstupech zahrnuty dvakrát. V souladu s konstrukcí WACC je nutno do nákladů spojených s dosažením výnosů zahrnout také zaplacenou daň zvýšenou o ušetřené úrokové daňové štíty. Daň z příjmů z výkazu zisků a ztrát je tedy třeba zvýšit o částku nákladové úroky \times daňová sazba, kterou firmy ušetřila na daních díky tomu, že nákladové úroky jsou daňové uznatelnou položkou.

Produktivitu souhrnu faktorů tedy můžeme vyjádřit následovně:

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

kde

výnosy jsou veškeré výnosové položky z výkazu zisků a ztrát,

náklady jsou veškeré nákladové položky z výkazu zisků a ztrát,

daň je daň z příjmů z výkazu zisků a ztrát,

daňové štíty jsou nákladové úroky \times daňová sazba

WACC je sazba průměrných vážených nákladů na kapitál

$VK + BU + O$ jsou úplné zdroje firmy (vlastní kapitál + bankovní úvěry + obligace).

Průměrný náklad na kapitál (WACC):

$$WACC = r_d \times (1 - d) \times \frac{D}{V} + r_e \times \frac{E}{V}$$

kde

WACC je vážený průměr nákladů na kapitál (Weighted Average Capital Cost)

r_d	je alternativní náklad na úplatný cizí kapitál
r_e	je alternativní náklad na vlastní kapitál
V	je hodnota úplatného kapitálu firmy
D	je hodnota úplatného cizího kapitálu (bankovních úvěrů a obligací)
E	je hodnota vlastního kapitálu,
platí $V = D + E$	
d	je sazba daně z příjmů.

Pro dostatečně výkonnou firmu musí platit: $TFP > 1$
(10).

Zvyšování produktivity, tj. účinnosti výrobních faktorů, je úkolem všech manažerů. Vyšší produktivita přináší růst zisku, resp. přidané hodnoty, což je potenciálně využitelné ke zvýšenému uspokojení vlastníků, zaměstnanců, rozvojových záměrů podniku, státu (daně) atd. Pro potřeby vnitropodnikového řízení se nejčastěji sleduje a analyzuje produktivita práce, avšak z hlediska celkového dopadu na podnik je rozhodující především celková produktivita, která vyjadřuje celkovou výslednou účinnost všech zdrojů; bere v úvahu spotřebu všech vstupů (práce, kapitálu, energie surovin a materiálů), tedy potřebu zvěčnělé i živé práce. Při výpočtech vývoje produktivity je třeba dbát na eliminaci nekvalitních cenových vlivů (9). Z pohledu strategického řízení je produktivita ideálním strategickým cílem – integrujícím, měřitelným, průhledným, srozumitelným a čitelným (6).

Měřítkem efektivnosti je potom poměr hodnoty výstupu k hodnotě vstupů. Hodnotu přitom obvykle aproximujeme cenou, proto hodnota výstupu je rovna výnosům, resp. tržbám a hodnota vstupů nákladům. Obvykle se přitom používá převrácená hodnota účinnosti, což je tzv. *koeficient nákladovosti*

$$\text{Koeficient nákladovosti} = \frac{\text{náklady}}{\text{výnosy}}$$

Tento ukazatel udává, kolik Kč celkových nákladů bylo vynaloženo na jednu Kč tržeb.

Je samozřejmé, že prosperující firmy musí mít ukazatel nákladovosti menší než 1. Lze vypočítat ukazatel nákladovosti za jednotlivé druhy nákladů (12).

Kromě efektivity lze ještě sledovat *hospodárnost*. Hospodárností se rozumí vztah mezi peněžně vyjádřeným výnosem a oceněným vynaloženým množstvím výrobních faktorů.

$$\text{Hospodárnost} = \frac{\text{výnos}}{\text{náklad}}$$

Problémy rozdílných rozměrů vynakládaných výrobních faktorů, spojené se zjišťováním produktivity, zde neexistují. Všechny veličiny jsou vyjádřeny v peněžních jednotkách. Vypočtená výše hospodárnosti je bezrozměrná, je to poměrná veličina, podíl. Jestliže je podíl (kvocient) roven 1, dosažený výnos pokrývá náklady. Dosáhne-li hodnoty vyšší než 1, bylo dosaženo zisku.

3.2. Další ukazatele hodnocení efektivity podniku

Při hodnocení efektivity podniku se využívají další ukazatele jako jsou např. *rentabilita celkového kapitálu*, *rentabilita vlastního kapitálu* a *rentabilita obrátu*. U rentability vždy používáme za faktor výstupu zisk, nemusí být v souladu s hospodárností (závisí na vývoji trhu - cenách statků, cenách výrobních faktorů, riziku a konkurenci). Rentabilita (výnosnost) určitého činitele je poměr docíleného zisku k hodnotě daného činitele (8).

Rozdíl mezi oceněným výnosem a oceněnou spotřebou výrobních faktorů se označuje jako podnikový výsledek. Jestliže bylo dosaženo přebytku výnosu nad spotřebou a výsledek dosáhl kladných hodnot, hovoříme o zisku v opačném případě, jestliže tedy je výsledek záporný, se jedná o ztrátu. V případě, že se oceněný výnos rovná oceněné spotřebě výrobních faktorů, hovoří se o vyrovnaném výsledku. Zisk se v podnikové praxi objevuje nejvýznamněji prostřednictvím ukazatelů bilanční zisk a kalkulační zisk (4). Bilanční zisk se vyčísluje jako kladný rozdíl mezi výnosy a náklady daného období. Je vyjádřením zúročení vlastního kapitálu. V podnicích fyzických osob

a osobních společnostech je tvořen i odměnou za práci podnikatele nebo společníků. Cíl podniku dosáhnout zisk, může být formulován buď absolutně, jako rozdíl mezi výnosy a náklady v účetním období, a nebo relativně, když hospodářský výsledek účetního období poměříme použitým kapitálem (hovoříme o rentabilitě).

Rentabilita celkového kapitálu se stanoví vztahením součtu zisku a úroků placených z cizího kapitálu k celkovému kapitálu.

$$\text{Rentabilita celkového kapitálu} = \frac{\text{zisk} + \text{úroky z cizího kapitálu}}{\text{celkový kapitál}} \times 100$$

Úroky z cizího kapitálu jsou zahrnovány do nákladů daného období. Úrok představuje odměnu za poskytnutí cizího kapitálu (např. dlouhodobého bankovního úvěru) na financování projektu. Pro výpočet rentability (výnosnosti) celkového kapitálu se tedy musí úroky hrazené poskytovateli cizího kapitálu jako cena úvěru připočíst k hrubému zisku. Rentabilita celkového kapitálu ukazuje, jak se kapitál za dané období zúročil. Používán v analýze podniku tzv. ROA (Return on Assets).

Rentabilita vlastního kapitálu vztahuje zisk dosažený za dané hospodářské období, k vlastnímu kapitálu.

$$\text{Rentabilita vlastního kapitálu} = \frac{\text{zisk}}{\text{vlastní kapitál}} \times 100$$

Ukazuje zhodnocení vlastního kapitálu. Ve finanční analýze označován jako ROE (Return on Equity). V praxi je základním ukazatelem efektivnosti podniku (9). Podle Pavlíkové (14) je v tomto ukazateli nejvýhodnější používat čistý zisk. Tento ukazatel je významný pro akcionáře, protože porovnává to, co se vydělalo z prostředků vložených akcionáři. Hodnota by měla být vyšší než výnosnost jiných investorských příležitostí (např. vklady na termínových účtech, výnosy z obligací apod.), jinak by totiž bylo pro akcionáře nevýhodné mít ve společnosti podíl (14).

Rentabilita obratu se stanoví, vztáhne-li se zisk k obratu, tj. k peněžní hodnotě prodaných výkon v průběhu daného účetního období.

$$\text{Rentabilita obratu} = \frac{\text{zisk}}{\text{obrat}} \times 100$$

Zatímco rentabilita celkového, resp. vlastního kapitálu nám udává velikost zúročení vloženého celkového, resp. vlastního kapitálu v procentech za sledované hospodářské období a rentabilita obratu nám říká, kolik procent tvoří zisk z docílených tržeb za dané období, ukazatel produktivity má odlišný charakter. Ukazatele rentability jsou poměrové ukazatele hodnotového charakteru. Výhodiskem pro jejich stanovení jsou zisk, úroky z cizího kapitálu, cizí kapitál, vlastní kapitál, celkový kapitál a obrat, tedy veličiny monetární, hodnotové, ukazatele produktivity mají materiální objemový charakter (14).

Ukazatele rentability i přes určité nedostatky mohou být nástrojem pro rychlé posouzení výhodnosti projektů, a to zvláště u projektů s krátkodobou životností. Mohou se využít např. v případech, kdy se nedostávají detailnější informace pro hlubší analýzu a hodnocení projektů pomocí kritérií založených na diskontování.

Dále lze jmenovat ukazatele aktivity (obratu), jak uvádí Pavlíková (14), které měří rychlost obratu jednotlivých složek pracovního kapitálu nebo jiného zdroje. Ukazatele obratu mají většinou dvě formy – obrátku a dobu obratu. Zatímco první měří „kolikrát za rok se daná položka využije při podnikání“, druhá forma měří „počet dní, za který se položka jednou obrátí“. V praxi je většinou využitelnější doba obratu.

$$\text{obrátka} = \frac{\text{tržby}}{\text{aktiva}}$$

Obrat aktiv vyjadřuje využití aktiv společnosti při tvorbě tržeb. Jako položka aktiv se používá libovolná položka aktiv z rozvahy (je možné použít i průměrnou). Položkami aktiv tak jsou například hodnota pohledávek, hodnota zásob nebo hodnota stálých aktiv.

$$\text{doba obratu} = \frac{\text{aktiva} \times 360}{\text{tržby}}$$

Obdobně jako u mnoha jiných ukazatelů i u ukazatelů aktivity nelze porovnávat hodnoty těchto ukazatelů s hodnotami stejných ukazatelů v jiných společnostech jiného oboru. Čím vyšších hodnot ukazatele aktivity dosahují, tím je zpravidla lepší práce manažerů společnosti (14).

Uvedená varieta ukazatelů hodnocení hospodářské úspěšnosti podniku ukazuje, že sledování jednotlivých ukazatelů v různé míře napomáhá úsilí o dosažení vrcholového cíle podniku – dlouhodobé maximalizace zisku. Vzhledem k tomu, že v podnikovém hospodářství je dosažený zisk vnímán jako výsledek využití kapitálu investovaného podnikatelem, nelze maximalizaci zisku chápat jako maximalizaci rentability celkového kapitálu, ale vždy jako maximalizaci rentability vlastního kapitálu.

3.3. Faktory ovlivňující efektivnost podniku

Vyrábí-li podnik výrobky uspokojující potřeby trhu s maximálním využitím všech výrobních faktorů, přičemž výrobní faktory jsou v optimálním množství a v optimální proporcii, můžeme o něm prohlásit, že vyrábí efektivně. Faktory ovlivňující efektivnost podniku tvoří velmi široké a pestré spektrum. Můžeme je shrnout do skupin, z nichž nejdůležitější jsou:

- vysoká technická a technologická úroveň,
- co nejúspornější vynakládání výrobních činitelů,
- úspěšně řízený marketing,
- realizace odbytu zajišťující nejvyšší možný zisk,
- lidé s vysokou profesní a kvalifikační úrovní a jejich rozmístění na správných místech (4).

METODIKA A CÍL PRÁCE

Cílem mé bakalářské práce není plně vymežit a definovat veškeré možnosti hodnocení vázanosti resp. účinnosti výrobních faktorů a dopadu jejich změny na hospodářské výsledky podniku. Tento úkol by byl nesmírně náročný a domnívám se, že by ani nebylo možné jej splnit beze zbytku. Snahou mé bakalářské práce je pojmenovat vybraná hodnocení vázanosti resp. účinnosti výrobních faktorů a některé z metod hodnocení aplikovat na výsledky konkrétního podniku. Vypočtené výsledky vybraných hodnocení v konkrétním podniku pak v závěru práce vyhodnotit.

Při jakékoli činnosti podniku nikdy nemůže chybět výrobní faktor práce, proto je první část zaměřena na účinnost tohoto výrobního faktoru. Ve druhé části je sledován ukazatel zvaný rentabilita (výnosnost), pomocí něhož lze analyzovat účinnost vložených prostředků. Také poslední část práce je věnována účinnosti výrobního faktoru kapitál, který je hodnocen ukazatelem aktivity (obratu), konkrétně obrátka zásob a obrat aktiv.

Informace potřebné k hodnocení budou čerpány z rozvahy vybrané firmy, jejího výkazu zisku a ztráty a přílohy účetní závěrky pro podnikatele z období let 2003 – 2007 a též z informací od majitelů firmy.

Při hodnocení **produktivity práce** je rozhodující velikost tržeb, popř. výnosů, velikost přidané hodnoty a celkový počet pracovníků (příp. odpracovaná doba).

Pro výpočet účinnosti výrobního faktoru práce byly použity tyto metody:

**Produktivita práce z tržeb
na pracovníka**

$$PP = \frac{\text{tržby}}{\text{počet pracovníků}}$$

**Produktivita práce z přidané hodnoty
na pracovníka**

$$PHP = \frac{\text{přidaná hodnota}}{\text{počet pracovníků}}$$

Hodnoty pro výpočet ukazatelů byly zjištěny z řádků výkazu zisku a ztráty zachycených v Tabulce č. 1.

Tabulka č. 1: Zjištění hodnot primárních ukazatelů produktivity práce

Ukazatel	Zkratka	Zdroj
Produktivita práce z tržeb na pracovníka	PP	PP=T/PPr
Tržby	T	VZZ řádek 05
Celkový počet pracovníků	PPr	PÚZ
Produktivita práce z přidané hodnoty na pracovníka	PHP	PHP=PH/PPr
Přidaná hodnota	PH	VZZ řádek 11

VZZ Výkaz zisku a ztráty

PÚZ Příloha účetní závěrky

Zdroj: podklady společnosti

Dále je analyzován poměrový ukazatel **rentabilita (výnosnost)**.

Vzhledem k tomu, že se zisk vytváří za určité období, ale kapitál je stavová veličina, vypočítáme průměr stanoveného typu kapitálu za dané období. Tím získáme průměrný kapitál za dané období, který je vhodnější pro poměrování se ziskem.

Pro výpočet účinnosti vložených prostředků byly použity metody:

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE) **Rentabilita celkového kapitálu (ROA)**

$$ROE = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{vlastní kapitál}} \times 100$$

$$ROA = \frac{\text{hrubý zisk + úroky z cizího kapitálu}}{\text{celkový kapitál}} \times 100$$

V Tabulce č. 2 jsou uvedeny hodnoty pro výpočet ukazatelů rentability.

Tabulka č. 2: Zjištění hodnot primárních ukazatelů rentability

Ukazatel	Zkratka	Zdroj
Rentabilita vlastního kapitálu	ROE	ROE=ČZ/VK*100
Čistý zisk	ČZ	VZZ řádek 060
Vlastní kapitál	VK	R řádek 068
Rentabilita celkového kapitálu	ROA	ROA=EBIT/CK*100
Hrubý zisk	EBIT	VZZ řádek 061 + řádek 043
Celkový kapitál	CK	R řádek 068 + řádek 085

R Rozvaha

Zdroj: podklady společnosti

Třetí část práce je věnována dvěma **ukazatelům aktivity (obratu)**, které jsou v praxi relativně často používané. Pro výpočet obrátky zásob budeme pracovat s průměrnými zásobami za dané období a pro výpočet obratu aktiv využijeme průměrných aktiv.

Pro výpočet účinnosti výrobního faktoru kapitál byla použity tyto metody:

Obrátka zásob

$$OZ = \frac{\text{tržby (výkony)}}{\text{zásoby}}$$

Obrat aktiv

$$OA = \frac{\text{tržby (výkony)}}{\text{aktiva}}$$

Podklady pro výpočet ukazatelů aktivity jsou uvedeny v Tabulce č. 3.

Tabulka č. 3: Zjištění hodnot primárních ukazatelů aktivity

Ukazatel	Zkratka	Zdroj
Obrátka zásob	OZ	OZ=T/Z
Tržby (výkony)	T	VZZ řádek 04
Zásoby	Z	R řádek 032
Obrat aktiv	OA	OA=T/A
Aktiva	A	R řádek 01

Zdroj: podklady společnosti

4. CHARAKTERISTIKA VYBRANÉ FIRMY Z HLEDISKA POUŽÍVANÝCH VÝROBNÍCH FAKTORŮ

4.1. Základní údaje

Podklady pro mou bakalářskou práci byly získány ve společnosti s ručením omezeným v Jihočeském kraji, která je členem Teplárenského sdružení ČR, Asociace energetických auditorů a je nositelem ČN EN ISO 9001:2001. Podklady byly poskytnuty se souhlasem majitelů firmy.

Společnost pracuje v oboru energetiky se zaměřením na výrobu tepla a elektrické energie, soustavy centralizovaného zásobování teplem, ekologické využití biomasy pro výrobu tepla a elektrické energie a netradičních zdrojů tepla. Společnost působí po celém území České republiky. Firma se zabývá poradenskou, konzultační, dodavatelskou, projekční a inženýrskou činností (dodávky na klíč).

Pro svou práci je vybavena odpovídajícím technickým zařízením (projektování v CADu 8 pracovišť, patřičný software a rozmnožovací technika). Pro zvyšování kvalifikace pracovníků firma umožňuje účast na odborných výstavách a seminářích. Dva pracovníci firmy mají autorizační zkoušky pro projektování a firma rovněž disponuje oprávněním pro provádění provozních revizí a revizí pro opravy kotlů 1 třídy a TNS (dva pracovníci). Dva pracovníci mají oprávnění ČEA k provádění energetických auditů.

Společnost s ručením omezeným byla založena v roce 1995 a disponuje stabilizovaným kádrem vysoce kvalifikovaných pracovníků. Společnost má 2 jednatele a 2 společníky, kterými jsou fyzické osoby. Každý jednatel je oprávněn jednat ve věcech společnosti samostatně po dobu pokud bude společníkem společnosti do obchodních případů, které nepřesahují limit 2.000.000,- Kč. Nad tento limit jsou oprávnění jednat pouze všichni jednatele společně. Všichni vedoucí pracovníci mají minimálně 20-ti letou praxi v daném oboru i činnostech. Cílem společnosti je spojit tradiční české řemeslo a um s nejnovějšími technickými poznatky a výrobky. Předností podniku je spojení teoretických prací a ověřování jejich závěrů při realizaci projektů.

4.2. Hlavní činnosti podniku

Projektování a inženýring v investiční výstavbě;
Energetické generely, optimalizační studie zásobování dané lokality teplem;
Studie proveditelnosti, posuzování ekonomické výhodnosti investic;
Přípravná a prováděcí projektová dokumentace energetických investic;
Řízení investiční výstavby (výběrová řízení, dozor investora);
Dodávky investičních a neinvestičních akcí na klíč;
Výroba parních potrubních systémů a předávacích stanic ve vlastních výrobních kapacitách;
Poradenství v energetice;
Provozování teplotěnských soustav na základě oprávnění;
Rozúčtování tepla a TUV konečným spotřebitelům;
Hydraulické vyvažování otopných soustav;
Opravy a revize kotlů všech tříd a revize tlakových nádob;
Energetické audity;
Měření tepla na základě oprávnění metrologického úřadu.

4.3. Výrobní faktory podniku

Výrobní faktor práce

Z přílohy účetní závěrky pro podnikatele za rok 2005, 2006 a za rok 2007 byly zjištěny údaje o výrobním faktoru práce:

	rok 2005	rok 2006	rok 2007
- počet zaměstnanců	15	16	16
- z toho počet řídicích pracovníků	2	2	2

Počet zaměstnanců je uveden jako fyzický počet pracovníků podniku. Lze konstatovat, že společnost disponuje stabilizovaným pracovním týmem zaměstnanců, ve kterém dochází zřídka ke změnám. Rovněž počet řídicích pracovníků je stejný.

Výrobní faktor kapitál

Z Rozvahy lze zjistit výši výrobního faktoru kapitál.

Tabulka č. 4: Vybrané údaje z rozvahy k 31. 12. 2005, 31. 12. 2006 a 31. 12. 2007 (v tis. Kč)

AKTIVA	Roky		
	2005	2006	2007
	netto	netto	netto
AKTIVA CELKEM	14 149	23 608	18 105
Dlouhodobý majetek	1 305	2 863	1 708
Dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0
Dlouhodobý hmotný majetek	305	863	722
pozemky	0	0	0
samostatné movité věci a soubory mov. věcí	283	182	701
nedokončený DHM	0	660	0
Dlouhodobý finanční majetek	1 000	2 000	986
Oběžná aktiva	11 968	20 344	16 307
Zásoby	3 987	5 027	5 373
materiál	2 447	3 857	3 795
nedokončená výroba a polotovary	1 132	714	1 279
výrobky	17	17	17
zboží	261	439	281
Dlouhodobé pohledávky	0	0	0
Krátkodobé pohledávky	7 942	15 288	6 848
Krátkodobý finanční majetek	39	29	4 087
PASIVA			
	2005	2006	2007
PASIVA CELKEM	14 149	23 608	18 105
Vlastní kapitál	8 070	14 864	15 180
Základní kapitál	100	100	100
Rezervní fondy	124	122	122
Výsledek hospodaření minulých let	5 990	7 845	14 642
VH běžného účetního období	1 856	6 797	328
Cizí zdroje	6 045	8 736	2 925
Dlouhodobé závazky	531	230	0
Krátkodobé závazky	5 514	7 777	2 013
Bankovní úvěry a výpomoci	0	729	912

Zdroj: podklady společnosti

Z podnikohospodářského hlediska výrobní faktor dlouhodobý hmotný majetek v roce 2006 dosahoval výše 863.000,- Kč, tedy o 558.000,- Kč více než v roce 2005. V roce 2007 činil dlouhodobý hmotný majetek 722.000,- Kč, klesl o 141.000,- Kč proti

roku 2006. Materiál jako další výrobní faktor z podnikohospodářského vymezení výrobních faktorů k 31. 12. 2007 činil 3.795.000,- Kč.

Výrobní faktor kapitál dle všeobecné ekonomické teorie dosáhl v roce 2006 u podniku výše 23.608.000,- Kč.

Výrobní faktor půda

Rovněž z Rozvahy lze zjistit výši výrobního faktoru půda. Z Tabulky č. 4 je patrné, že společnost v roce 2006 nedisponovala pozemky.

5. APLIKACE VYBRANÝCH METOD HODNOCENÍ VÁZANOSTI VÝROBNÍCH FAKTORŮ

5.1. Výpočet produktivity práce

Pro výpočet produktivity práce z tržeb na pracovníka je nezbytné znát výši **tržeb** za prodej všech výrobků. Údaje o výši tržeb vybrané společnosti jsou v Tabulce č. 5.

Tabulka č. 5: Tržby v letech 2003 – 2007 v tis. Kč

Rok	2003	2004	2005	2006	2007
Tržby	15 054	15 026	13 539	36 547	17 820

Zdroj: podklady společnosti

Z hodnot tržeb uvedených v Tabulce č. 5 je patrné, že v letech 2003, 2004, 2005 a 2007 společnost vykazovala téměř vyrovnaných hodnot, které se s výkyvem v roce 2005 mírně zvyšovaly. K 31. 12. 2006 výše tržeb dosáhla hodnoty 36.547.000,- Kč, což v porovnání s ostatními roky je téměř 2,5 násobek. Dle údajů společnosti výše tržeb k 30. 9. 2008 činila 11.030.000,- Kč. Tato suma nasvědčuje tomu, že celkový výsledek tržeb za rok 2008 by mohl dosáhnout úrovně roku 2007. Předpoklad výsledku tržeb za rok 2008 odpovídá vyrovnanosti a mírnému vzestupu hodnot tržeb v předchozích letech 2003, 2004, 2005 a 2007.

Důvodem výborného výsledku tržeb za rok 2006 bylo podle názorů majitelů společnosti několik lukrativních zakázek, které se společnosti výjimečně podařilo získat. Dalším důvodem byla výměna dražšího zahraničního dodavatele za dodavatele tuzemského. V dalších letech se již tento výsledek nepodařilo zopakovat.

Dále se při výpočtech produktivity práce vychází **z počtu pracovníků**. Počet pracovníků společnosti v jednotlivých letech 2003 – 2007 je uveden v Tabulce č. 6.

Počet zaměstnanců firmy v letech 2003 – 2007 byl stabilizovaný. Pohyboval se v rozmezí 15 – 17 zaměstnanců na plný úvazek. Lze konstatovat, že společnost byla z pohledu počtu zaměstnanců v průběhu let 2003 – 2007 stejně velká.

Tabulka č. 6: Počet pracovníků v letech 2003 - 2007

Rok	2003	2004	2005	2006	2007
Počet pracovníků	17	16	15	16	16

Zdroj: podklady společnosti

Výsledku tržeb v roce 2006 bylo dosaženo společností se stejným počtem zaměstnanců. Nárůst počtu pracovníků v tomto roce nebyl podle majitelů opodstatněný.

Poslední proměnnou pro výpočet produktivity práce je **přidaná hodnota**, resp. čistá produkce. Přidaná hodnota odpovídá součtu obchodní marže a výkonů, od kterého odečteme výkonovou spotřebu. Hodnoty přidané hodnoty představuje Tabulka č. 7.

Tabulka č. 7: Přidaná hodnota v letech 2003 – 2007 v tis. Kč

Rok	2003	2004	2005	2006	2007
Přidaná hodnota	6 490	5 170	4 579	14 810	5 681

Zdroj: podklady společnosti

I v případě hodnot přidané hodnoty za jednotlivé roky je patrný mimořádný výsledek v roce 2006. Přidaná hodnota dosáhla výše 14.810.000,- Kč, téměř 2,5 násobku přidané hodnoty ostatních roků. I zde platí výše uvedené vysvětlení majitelů firmy k tomuto výsledku v roce 2006. Přidané hodnoty v ostatních letech dosáhly vyrovnaných výsledků.

Nyní je možné vypočítat **produktivitu práce z tržeb na pracovníka** a **produktivitu práce z přidané hodnoty na pracovníka**.

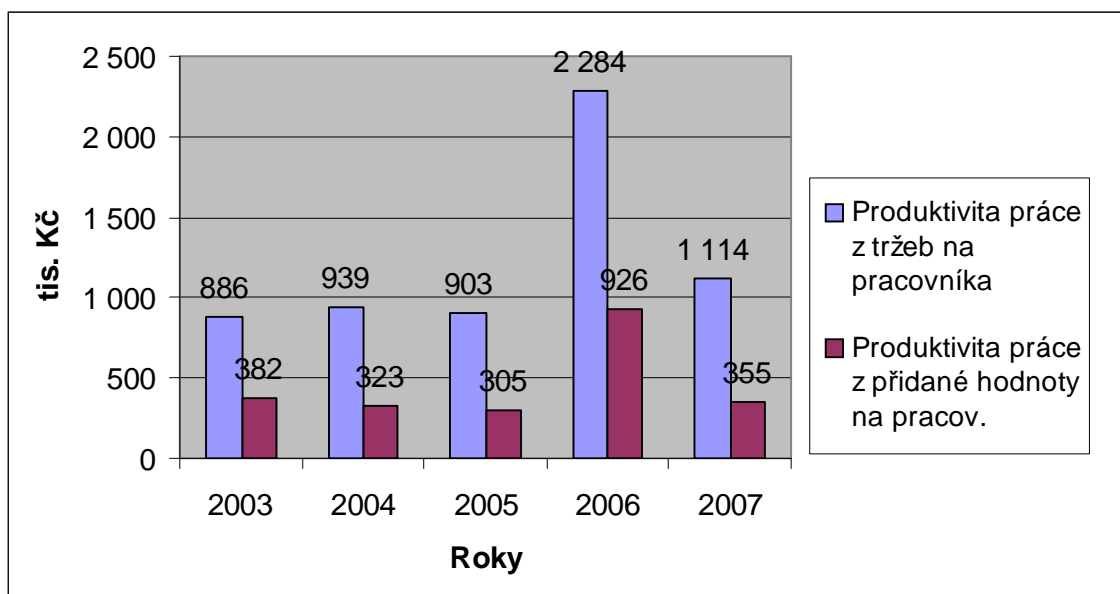
Tabulka č. 8: Produktivita práce z tržeb a z přidané hodnoty na pracovníka v letech 2003 – 2007 v tis. Kč

Rok	2003	2004	2005	2006	2007	Meziroční změna			
						04/03	05/04	06/05	07/06
Produktivita práce z tržeb na pracovníka	886	939	903	2 284	1 114	54	-37	1 382	-1 170
Prod. práce z přidané hodnoty na pracov.	382	323	305	926	355	-59	-18	620	-571

Zdroj: vlastní výpočty

Pomocí Tabulky č. 8 byl vytvořen Graf č. 1. Je patrné, že nejvyšší produktivity práce z tržeb na pracovníka stejně jako nejvyšší produktivity práce z přidané hodnoty na pracovníka bylo ve společnosti ve sledovaném období dosaženo v roce 2006.

Graf č. 1: Produktivita práce z tržeb na pracovníka v letech 2003 – 2007 v tis. Kč a produktivita práce z přidané hodnoty na pracovníka v letech 2003 – 2007 v tis. Kč



Zdroj: vlastní výpočty

Produktivita práce z tržeb na pracovníka udává množství utržených tržeb v tis. Kč na jednoho pracovníka společnosti za jeden rok. Stejně jako u hodnot tržeb za jednotlivé roky lze konstatovat mírný vzestup u produktivity práce na pracovníka ve sledovaném období let 2003 - 2007 s výjimkou mimořádného výsledku v roce 2006.

Produktivita práce z přidané hodnoty na pracovníka sleduje přidanou hodnotu v tis. Kč na jednoho pracovníka firmy za rok. Graf ukazuje, že produktivita práce z tržeb a produktivita práce z přidané hodnoty na pracovníka má podobné výkyvy. Nejvyšší hodnoty přidané hodnoty na pracovníka bylo dosaženo v roce 2006 stejně jako u ukazatele produktivity práce z tržeb na pracovníka. Nejnižší tržby na pracovníka byly v roce 2003, ale nejnižší přidaná hodnota na pracovníka byla v roce 2005. Čím méně bude zaměstnanců, kteří se na přidané hodnotě podílí, tím vyšší bude produktivita práce.

Meziroční změny produktivity práce z tržeb na pracovníka a produktivity práce z přidané hodnoty na pracovníka zachycuje Tabulka č. 8.

5.2. Výpočet rentability vlastního kapitálu a rentability celkového kapitálu

Při finanční analýze podniku se počítají především poměrové (mezivýkazové) ukazatele, pro které se podklady získávají z obou základních účetních výkazů, tedy z Rozvahy a z Výkazu zisku a ztráty. Mezi nejdůležitější a v praxi nejčastěji užívané jsou ty poměrové ukazatele, pomocí nichž se zjišťuje výnosnost – rentabilita vložených prostředků.

Pro výpočet rentability vlastního kapitálu nejprve zjistíme **čistý zisk**, tj. zisk po zdanění, z Výkazu zisku a ztráty. Údaje o výši zisku v letech 2003 – 2007 jsou uvedeny v Tabulce č. 9.

Tabulka č. 9: Čistý zisk v letech 2003 – 2007 v tis. Kč

Rok	2003	2004	2005	2006	2007
Čistý zisk	2 019	363	1 856	6 797	328

Zdroj: podklady společnosti

Výše čistého zisku ve společnosti v různých letech dosahuje značných rozdílů. Stejně jako u tržeb i zisk vykazuje v roce 2006 nejvyšší hodnotu a je více než 3x vyšší než výše zisku v letech 2003 a 2005. Výše zisku v roce 2006 dosáhla částky 6.797.000,- Kč. Podle vyjádření majitelů z této částky byla hrazena v dalších letech obnova výpočetní techniky ve firmě, také obnova vozového parku společnosti a částka slouží jako rezerva do dalších let. V roce 2003 a 2005 dosáhla společnost srovnatelných výsledků zisku okolo 2.000.000,- Kč. Rovněž v letech 2004 a 2007 byl zisk v podobné výši, zisk dosahoval výše zhruba 350.000,- Kč.

Výborný výsledek zisku za rok 2006 byl stejně jako u komentáře tržeb za rok 2006 podle názorů majitelů společnosti ovlivněn několika lukrativními zakázkami, které

se společností výjimečně podařilo získat. A rovněž dalším důvodem byla úspora, ke které došlo výměnou dražšího zahraničního dodavatele za dodavatele tuzemského.

K výpočtu rentability vlastního kapitálu je potřeba znát výši vlastního kapitálu, který je uveden v Tabulce č. 10. Hodnotu výše **vlastního kapitálu** v jednotlivých letech společnosti získáme z Rozvahy na straně pasiv.

Tabulka č. 10: Vlastní kapitál v letech 2002 – 2007 v tis. Kč

Rok	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Vlastní kapitál	3 844	5 858	6 217	8 070	14 864	15 180

Zdroj: podklady společnosti

V Tabulce č. 11 byly vypočítány pomocí hodnot z Tabulky č. 10 **průměrné hodnoty vlastního kapitálu** v tis. Kč v letech 2003 – 2007.

Tabulka č. 11: Průměrný vlastní kapitál v letech 2003 – 2007 v tis. Kč

Rok	2003	2004	2005	2006	2007
Průměrný vlastní kapitál	4 851	6 038	7 144	11 467	15 022

Zdroj: vlastní výpočty

V rentabilitě vlastního kapitálu jde o vlastní kapitál. Pro potřeby praxe se jeví jako výhodnější poměřovat zisk jen k vlastnímu kapitálu. Své opodstatnění má ale také ukazatel rentability celkového vloženého kapitálu. Fakticky totiž nelze přesně zjistit, kterou část zisku vytvoří vlastní kapitál a kterou cizí kapitál.

Z Tabulky č. 11 vyplývá, že průměrný vlastní kapitál společnosti v letech 2003 až 2007 vzrůstal. V roce 2003 vlastní kapitál společnosti činil 4.851.000,- Kč. Částka 15.022.000,- Kč odpovídá výši průměrnému vlastního kapitálu v roce 2007. Vlastní kapitál tvoří vlastní zdroje financování obchodního majetku společnosti, proto vzrůstající výši vlastního kapitálu společnosti, můžeme ohodnotit jako dobrý vývoj.

Nárůst výše vlastního kapitálu v roce 2006 a 2007 patrný z hodnot v Tabulce č. 10 je možné vysvětlit tím, že zisk z roku 2006 zůstal ve firmě jako rezerva do dalších let.

Následuje Tabulka č. 12 s vypočtenou **rentabilitou vlastního kapitálu**.

Tabulka č. 12: Rentabilita vlastního kapitálu v letech 2003 – 2007 v %

Rok	2003	2004	2005	2006	2007
Rentabilita vlastního kapitálu	41,62	6,01	25,98	59,27	2,18

Zdroj: vlastní výpočty

Obdobně je postupováno při výpočtu rentability celkového kapitálu. Pro zjištění rentability celkového kapitálu vypočteme nejprve primární ukazatele, tj. **hrubý zisk** zjistíme z Výkazu zisku a ztráty, dále získáme **celkový kapitál** z hodnot uvedených v Rozvaze. Hodnotu celkového kapitálu přepočteme na **průměrné hodnoty celkového kapitálu** za konkrétní období. Veškeré tyto údaje jsou uvedeny v Tabulce č. 13.

Tabulka č. 13: Hrubý zisk, celkový kapitál a průměrný celkový kapitál v letech 2003 – 2007 v tis. Kč

Rok	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EBIT		56	384	1 976	9 110	509
Celkový kapitál	13 674	12 647	8 640	14 115	23 600	18 105
Průměrný celkový kapitál		13 161	10 644	11 378	18 858	20 853

Zdroj: podklady společnosti, vlastní výpočty

Rentabilita celkového kapitálu je vypočtena v Tabulce č. 14. Ukazatelů rentability se používá pro hodnocení efektivnosti podniku.

Tabulka č. 14: Rentabilita celkového kapitálu v letech 2003 – 2007 v %

Rok	2003	2004	2005	2006	2007
Rentabilita celkového kapitálu	0,43	3,61	17,37	48,31	2,44

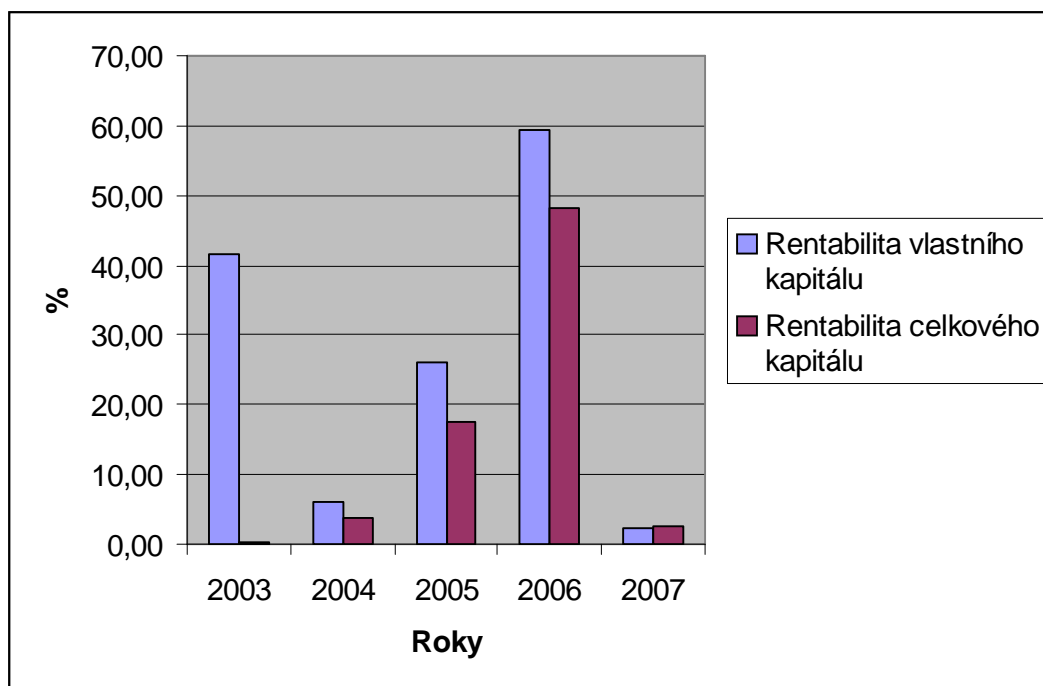
Zdroj: vlastní výpočty

Z Tabulek č. 12 a č. 14 a dále připojeného Grafu č. 2 vyčteme, že rentabilita vlastního kapitálu byla nejvyšší v roce 2006 a činila 59 %. Výsledky ukazatele rentabilita vlastního kapitálu jsou ve sledovaných pěti letech kolísavé. Nejnížší hodnota vlastního kapitálu 2 % byla v roce 2007. Společnost dosáhla nejvyšší rentability celkového kapitálu (48 %) také v roce 2006, ale nejnížší hodnota byla zaznamenána

v roce 2003 a činila 0,43 %. Výše rentability celkového kapitálu 0,43 % v roce 2003 je velmi nízká, pro společnost tento výsledek nebyl příznivý.

Graf č. 2 znázorňuje oba vypočtené ukazatele jak rentabilitu vlastního kapitálu, tak rentabilitu celkového kapitálu. Rozpor v hodnotách ROE (41 %) a ROA (0,43 %) v roce 2003 je možné zdůvodnit nízkým podílem vlastního kapitálu na celkovém kapitálu podniku.

Graf č. 2: Rentabilita vlastního (ROE) a celkového kapitálu (ROA) v letech 2003 – 2007 v %



Zdroj: vlastní výpočty

5.3. Výpočet obrátky zásob a obratu aktiv

Jak je výše uvedeno, obrátka zásob a obrat aktiv patří mezi ukazatele aktivity. Protože ukazatele aktivity jsou relativně často používané, je dobré vypočítávat hodnoty těchto ukazatelů každý měsíc nebo alespoň každé čtvrtletí. Vybraný podnik provádí čtvrtletní uzávěrky, proto bylo možné sledovat obrátku zásob a obrat aktiv v jednotlivých čtvrtletích. Ukazatele by měly zachycovat čtvrtletní výkyvy.

V Tabulce č. 15 jsou uvedeny **tržby** v jednotlivých obdobích roku 2005 - 2007.

Tabulka č. 15: Tržby v jednotlivých obdobích roku 2005 - 2007 v tis. Kč

Období	1. 1. - 31. 3.			1. 1. - 30. 6.			1. 1. - 30. 9.			1. 1. - 31. 12.		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Tržby	2 104	3 764	4 865	5 652	7 328	9 737	10 212	20 262	14 663	14 387	36 129	18 385

Zdroj: podklady společnosti

Období roku uvedená v Tabulce č. 15 neodpovídají čtvrtletím, ale z těchto údajů bylo možné vypočítat výši tržeb – výkonu - v jednotlivých čtvrtletích roku. V Tabulce č. 16 jsou vypočítány tržby ve všech čtvrtletích roku 2005 - 2007.

Tabulka č. 16: Tržby ve čtvrtletích roků 2005 - 2007 v tis. Kč

Období	1. 1. - 31. 3. (1. čtvrtletí)			1. 4. - 30. 6. (2. čtvrtletí)			1. 7. - 30. 9. (3. čtvrtletí)			1. 10. - 31. 12. (4. čtvrtletí)		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Tržby	2 104	3 764	4 865	3 548	3 564	4 872	4 560	12 934	4 926	4 175	15 867	3 722

Zdroj: vlastní výpočty

Na základě hodnot výše tržeb - výkonů v jednotlivých čtvrtletích uvedených v Tabulce č. 16 můžeme konstatovat, že nejvyšších tržeb společnost dosáhla ve 4. čtvrtletí roku 2006 a tržby činily 15.867.000,- Kč. Naopak nejnižší tržby byly ve čtvrtletí 1. roku 2005, společnost dosáhla tržeb 2.104.000,- Kč. Ve 4. čtvrtletí, také ve 3. čtvrtletí, podle slov majitelů společnosti jsou tržby z výroby a výstavby energetických akcí, které je možné z klimatických důvodů provádět v sezóně vhodné pro venkovní práce. Na výsledcích 1. a 2. čtvrtletí se podílí především tržby za projekční činnost, energetické audity, tedy za služby.

Další veličinou potřebnou pro výpočet obrátky zásob jsou **zásoby**, pro výpočet obrátu aktiv **aktiva**. Hodnotu zásob a aktiv zjistíme v Rozvaze. Tabulka č. 17 představuje stav zásob a aktiv v jednotlivých čtvrtletích roku 2005 - 2007.

Zásoby a aktiva jsou uvedeny v Rozvaze, výsledek za dané období představuje stav zásob a aktiv k určitému datu. Na rozdíl od tržeb - výkonů hodnoty zásob a aktiv z Tabulky č. 17 nebudeme přepočítávat, ale vypočítáme **průměrné zásoby** a **průměrná aktiva** všech čtvrtletí roku 2005 - 2007. Tyto jsou zaznamenány rovněž v Tabulce č. 17. Dále přistoupíme k výpočtu **obrátky zásob** a **obratu aktiv**.

Tabulka č. 17: Stav zásob a aktiv v roce 2005 – 2007, průměrné zásoby a aktiva ve čtvrtletích roku 2005-2007 vše v tis. Kč, obrátka zásob, obrat aktiv ve čtvrtletích roku 2005 – 2007

Obd.	k 31. 3.			k 30. 6.			k 30. 9.			k 31. 12.			
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007
Z	3 184	6 218	6 971	5 633	7 770	6 613	4 346	14 124	9 062	4 288	3 987	5 027	5 373
A	10 028	14 226	19 513	11 082	13 832	20 843	13 195	29 910	22 142	13 570	14 149	23 608	18 105
Obd.	1. 1. - 31. 3. (1. čtvrtletí)			1. 4. - 30. 6. (2. čtvrtletí)			1. 7. - 30. 9. (3. čtvrtletí)			1. 10. - 31. 12. (4. čtvrtletí)			
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007
Pr. Z	3 736	5 103	5 999	4 409	6 994	6 792	4 990	10 947	7 838		4 317	9 576	7 218
Pr. A	11 799	14 188	21 561	10 555	14 029	20 178	12 139	21 871	21 493		13 383	26 759	20 124
OZ	0,563	0,738	0,811	0,805	0,510	0,717	0,914	1,182	0,629		0,967	1,657	0,516
OA	0,178	0,265	0,226	0,336	0,254	0,241	0,376	0,591	0,229		0,312	0,593	0,185

Pr. Z = Průměrné zásoby; Pr. A = Průměrná aktiva

Zdroj: podklady společnosti, vlastní výpočty

Nejvyšší průměrné zásoby vykazovalo 3. čtvrtletí roku 2006, kdy výše průměrných zásob společnosti činila 10.947.000,- Kč. Částka 3.736.000,- Kč odpovídá průměrným zásobám 1. čtvrtletí roku 2005, tyto byly za sledované období nejnižší.

Obrátka zásob společnosti v jednotlivých čtvrtletích roku 2005 (Tabulka č. 17) stoupá. Ve 4. čtvrtletí 2006 obrátka zásob dosahuje nejvyšší úrovně za celé sledované období, a to výše 1,657. V roce 2007 obrátka zásob v průběhu roku klesá. Celkově nejvyšší hodnoty obrátky zásob bylo dosaženo ve 4. čtvrtletí 2006, tedy každá položka zásob firmy byla v průběhu čtvrtletí prodána a znovu uskladněna více než 1,5krát.

Obrátku zásob lze přepočítat na ukazatel doba obratu zásob, který pro 2006 činí 88 dnů. Tedy průměrná doba od nákupu zásob do jejich prodeje činila v roce 2006 oněch zmíněných 88 dnů.

Obrat aktiv je ze sledovaného období nejvyšší ve 4. čtvrtletí roku 2006. Hodnota činí 0,593. Aktiva společnosti při tvorbě tržeb byla využita 0,593krát za čtvrtletí. Ostatní obraty aktiv se pohybují kolem hodnoty 0,26 a dá se konstatovat, že hodnoty obratu aktiv jsou v podniku vyrovnané. Rovněž tuto hodnotu lze převést na dobu obratu aktiv. Doba obratu aktiv představuje hodnotu 346 dní, tj. položka aktiv se 1krát obrátí za 346 dní.

6. POSOUZENÍ DOPADU ZMĚNY VE VYUŽITÍ VÝROBÍCH FAKTORŮ NA HOSPODÁŘSKÉ VÝSLEDKY PODNIKU

6.1. Zhodnocení stavu produktivity práce

V roce 2006 bylo dosaženo výsledku produktivity práce na pracovníka ve výši 2.284.000,- Kč tržeb na jednoho pracovníka. Toto je nejlepší výsledek společnosti hodnocené z hlediska produktivity práce z tržeb na pracovníka ve sledovaném období. Nejhorší výsledek produktivity práce na pracovníka představuje hodnota 903.000,- Kč tržeb na pracovníka v roce 2005, kdy na jednoho pracovníka připadlo o 1.381.000,- Kč tržeb méně než v roce 2006.

Dalším kritériem hodnocení produktivity práce je ukazatel produktivita práce z přidané hodnoty na pracovníka. Stejně jako u produktivity práce z tržeb na pracovníka je nejlepší výsledek produktivity práce z přidané hodnoty na pracovníka u společnosti za sledované období v roce 2006. Přidaná hodnota na pracovníka v roce 2006 činila 926.000,- Kč. Nejnižší přidaná hodnota na pracovníka 323.000,- Kč byla v roce 2004. Rozdíl mezi nejlepším a nejhorším výsledkem ve sledovaném období činí 603.000,- Kč, tj. na jednoho pracovníka připadlo o 603.000,- Kč přidané hodnoty méně.

Trend produktivity práce z tržeb na pracovníka ve sledovaném období let 2003 - 2007 vykazuje mírný vzestup s výjimkou výkyvu a mimořádného výsledku v roce 2006. Mírný vzestup produktivity práce z tržeb na pracovníka lze považovat za pozitivní pro společnost.

Produktivita práce z přidané hodnoty na pracovníka nejprve v prvních třech letech klesá, pak následuje mimořádný rok 2006 a ve srovnání s roky 2003 – 2005 dobrý výsledek roku 2007.

Aby produktivita práce byla co nejvyšší, je třeba, aby jeden pracovník vytvořil co nejvíce peněžních jednotek přidané hodnoty. Přidaná hodnota připadající na jednoho zaměstnance u firem se zahraniční majetkovou účastí ve zpracovatelském průmyslu jako celku je od roku 2000 oproti firmám bez zahraniční majetkové účasti vyšší o více

než 35 %. Výše vytvářené přidané hodnoty znamená, že zahraniční firmy vyrábí technologicky nadprůměrně náročné produkty.

Do budoucna je pro sledovanou společnost žádoucí, aby produktivita práce ve společnosti stoupala. Produktivitu práce je zapotřebí sledovat v každém podniku. Růst produktivity práce je podmínkou pro růst podniku.

Z analýzy Českého statistického úřadu pojmenované Trh práce a demografický vývoj jako faktory hospodářského růstu v ČR v mezinárodním srovnání lze získat informaci, že Česká republika se dostala v roce 2007 na téměř 55 % úroveň produktivity práce na odpracovanou hodinu v porovnání s průměrnou hodnotou 15 zemí Evropské unie. Také ve vyjádření produktivity práce na zaměstnanou osobu se pozitivně projevoval rychlejší růst ekonomického výkonu ekonomik střední Evropy a pobaltských států. Vzhledem k 27 zemím Evropské unie se Česká republika dostala v roce 2007 až na 71,9 % její úroveň produktivity práce na zaměstnanou osobu.

Většina majitelů nebo ředitelů firem se občas zabývá otázkou jak zvýšit produktivitu. Pronásleduje je myšlenka, zda firma funguje v dostatečných obrátkách. Faktem je, že i když jsou činnosti dělány dobře, vždy by se to dalo dělat ještě lépe, rychleji, kvalitněji, organizovaněji. Někdo by dokonce mohl tvrdit, že zvyšování produkce je nelidské, antisociální a je vyžadované jen v zájmu zisku. Ve skutečnosti má otázka produktivity v sobě kouzlo: Vždy se dá udělat něco lépe a tím nám život nechává prostor pro další růst a nové výzvy. V dnešní povrchní době se příliš často setkáváme s postojem pracovníků, „že takto to stačí“. Jejich problémem je to, že nemají v sobě hybnou sílu a tak musí na jejich produktivitu dohlížet někdo jiný – řídicí pracovník. Důležitou otázkou dobré produktivity práce je motivace člověka, u řadových pracovníků se jedná o otázku nastavení odměňování ve firmě. V dnešní konkurenci zvítězí jen ty nejproduktivnější týmy.

6.2. Zhodnocení ukazatelů rentabilita vlastního kapitálu a rentabilita celkového kapitálu

V roce 2007 čistý zisk dosahoval srovnatelné výše jako v roce 2004, ale vlastní kapitál byl více téměř 3krát vyšší. Tedy hodnota jmenovatele při výpočtu rentability se

v roce 2007 zvýšila ve srovnání s rokem 2004 z 6.038.000,- Kč v roce 2004 na 15.022.000,- Kč v roce 2007. Díky této skutečnosti rentabilita vlastního kapitálu je nejnižší ze sledovaného období v roce 2007. Celkově můžeme konstatovat, že společnost vykazuje kolísavý výsledek rentability vlastního kapitálu.

Rentabilita vlastního kapitálu ukazuje výnosnost majetku vloženého do podniku jeho vlastníky. Tento ukazatel patří mezi ukazatele, které měří celkovou účinnost řízení firmy a patří k nejdůležitějším ukazatelům. Hodnota rentability vlastního kapitálu by měla být vyšší než výnosnost jiných příležitostí, tedy bezrizikové alokace kapitálu na finančním trhu (vklady na termínovaných účtech, výnosy z obligací, atd.), jinak by totiž bylo pro vlastníky nevýhodné mít ve firmě vložený kapitál. Tento požadavek je oprávněný, protože investor, který vložil svůj kapitál do vlastního kapitálu podniku, nese poměrně vysoké riziko (spojené se špatným hospodařením či dokonce bankrotem podniku, při němž může přijít o svůj kapitál).

Z toho pohledu můžeme výsledky okomentovat takto: v roce 2007 byla rentabilita vlastního kapitálu 2 %, tedy výnosnost byla nízká. V roce 2004 se rentabilita pohybovala na hraně výhodnosti pro vlastníky, činila 6 %. Rentabilita vlastního kapitálu v letech 2003, 2005 a 2006 jednoznačně vykazuje hodnoty vysoko nad 15 %, tedy vlastníci dobře investovali svůj kapitál.

Rentabilita celkového kapitálu hodnotí, jak je podnik výnosný bez ohledu na to zdali vložený kapitál patří vlastníkům či pochází z jiných zdrojů. Ukazatel rentabilita celkového kapitálu tedy ukazuje, zda firma dostatečně vydělává a do jaké míry je schopna svou činností zhodnotit veškeré, celkově vložené prostředky.

Společnost dosáhla rozdílných výsledků rentability celkového kapitálu. V roce 2006 se naplňuje předpoklad nejvyšší rentability celkového kapitálu v porovnání s ostatními roky. Hodnoty v ostatních letech jsou rozdílné od 0,43 % v roce 2003 po 17,37 % v roce 2005. Výnosnost celkového kapitálu 0,43 % byla v roce 2003 velmi nízká. Ani hodnoty okolo 3 % v roce 2004 a 2007 nejsou příliš vysoké. Ale průměrný výsledek rentability celkového kapitálu společnosti v letech 2003 – 2007 je 14,43 %, z tohoto pohledu je možné vyhodnotit společnost jako úspěšnou.

6.3. Vyhodnocení obrátky zásob a obrátu aktiv

Obrátka zásob v našem případě říká „kolikrát za čtvrtletí se položka zásob využije při podnikání“. Jinými slovy obrátka zásob je někdy nazývána jako ukazatel intenzity využití zásob a udává, kolikrát je v průběhu čtvrtletí každá položka zásob firmy prodána a znovu uskladněna. Měří jak efektivně firma hospodaří se svými zásobami.

Můžeme konstatovat, že nejvyšší obrátka zásob byla ve 4. čtvrtletí 2006, kdy rychlost obrátky zásob byla 1,657, přepočteno na dobu obrátu zásob 54 dní. Nejmenší obrátku zásob vykazuje 2. čtvrtletí 2006 a hodnota je 0,510, doba obrátu představuje 176 dní. Čím více obrátek se za sledované období uskuteční, tím kratší je doba obrátu a naopak. Většinou je žádoucí, aby doba obrátu zásob byla co nejkratší. Ukazatele aktivity vyjadřují, jak společnost pracuje se svými zdroji. Jde především o to, aby měly pokud možno rostoucí tendenci. Z tendence obrátky zásob společnosti v letech 2005 - 2007 je vidět, že obrátka zásob v roce 2005 rostoucí tendenci vykazuje, v roce 2006 kolísá a v roce 2007 klesá.

Na výkyvy obrátky zásob společnosti může mít vliv i to, že předmětem podnikání firmy jsou i služby jako např. vypracování energetických auditů, rozúčtování tepla, poradenství v energetice. Společnost vytváří tržby - výkony, na jejichž vytvoření nepotřebuje zásoby.

Každá firma neustále hledá prostředky, jak být co nejefektivnější a jak přesto být připravena uspokojit neustále se měnící požadavky zákazníků na dodávky. Je cítit neustálý tlak na snižování zásoby a zkracování doby obrátu zásob tak, aby bylo dosaženo co největších nákladových úspor. Prvním místem, kde se zásadním způsobem redukuje výše zásob, bývá často oblast rozpracované výroby.

Pokud dochází k inflaci, tak se zvyšuje jak cena nakupovaných zásob, tak i cena tržeb, ale i náklady na spotřebu zásob, i když ty se zpožděním ovlivněným průměrnou cenou. V rámci zvyšování cen může ale dojít k vyššímu nárůstu cen určité komodity proti jiné. Proto pokud dojde ke změně koeficientu obrátkovosti, je třeba učinit podrobný rozbor těchto vlivů a zjistit, zda tato změna byla způsobena změnou struktury zásob či jejich spotřeby a nebo jejich nárůstem či poklesem. V každém případě ale díky

průběžnému sledování vývoje obrátky zásob získáme další informační prvek, s jehož pomocí můžeme včas přijímat opatření.

Obrat aktiv je základní měřítko, jakým společnost umísťuje a řídí své zdroje. Je to měřítko kapitálové intenzity. Obrat aktiv byl u sledované společnosti nejvyšší ve 3. a 4. čtvrtletí roku 2006, kdy aktiva byla 0,59krát za čtvrtletí využita při tvorbě tržeb - výkonů. Přepočtená doba obratu aktiv je 152 dní. Nejnižší obrat aktiv byl ve 4. čtvrtletí roku 2007 a činil 0,185 (doba obratu aktiv činila 486 dní) a v 1. čtvrtletí 2005, kdy výše byla 0,178, doba obratu aktiv pak 505 dní. Ostatní hodnoty obratu aktiv byly vyrovnané a v průměru činili obrat 0,26, tj. aktiva byla 0,26krát za čtvrtletí použita pro tvorbu tržeb. V průměru doba obratu aktiv za sledované období činila 346 dní. Doba obratu aktiv udává průměrný počet dnů, pro něž jsou aktiva vázány v podnikání do jejich spotřeby.

7. ZÁVĚR

Cílem správného ekonomického fungování každé firmy je vytváření zisku. Nejen velikost, růst nebo pokles zisku, ale i efektivnost jeho dosahování je v centru pozornosti analýzy výsledovky i všech ostatních účetních výkazů. Vyhodnocuje se rentabilita (výnosnost) podnikání. Tím lze z různých úhlů vidět výdělkovou schopnost podniku za příslušné období. Je tomu tak např. u rentability vlastního kapitálu. Kromě toho má finanční analýza k dispozici další druhy ukazatelů, jakými jsou ukazatele aktivity (doba obratu zásob). Není ovšem jednoduché z pořízených hodnot udělat správné závěry a rozhodnutí. Neexistují absolutně správné hodnoty jednotlivých ukazatelů, které by platily všeobecně, tj. pro nejlepší hospodaření různých podniků v různých podmínkách.

K lepším výsledkům společnosti přispívá zvyšování účinnosti výrobních faktorů. Vyšší produktivita práce je úkolem všech manažerů, přináší růst zisku, resp. přidané hodnoty, což vede ke zvýšenému uspokojení vlastníků, zaměstnanců, rozvojových záměrů podniku. Chce-li společnost zvýšit produktivitu práce, nabízí se řešení propustit zaměstnance. Nižší počet zaměstnanců musí zákonitě vydat vyšší výkony. Avšak úspory pracovníků mají své meze. Po rozumném zeštíhlování se musí hledat rezervy v plánování, organizování a kontrole práce.

Musí nastupovat inovace technologií, inovace postupů, logistiky a vůbec všech procesů. Musí neustále docházet ke kontinuálnímu zlepšování všeho, co lze zlepšit. Pomocí kreativních metod pak lze nacházet i radikální diskontinuální zlepšování. Tato opatření přinášejí nejvýraznější zvyšování přidané hodnoty a tím i produktivity práce.

Dokážeme dělat účinné analýzy, jejich interpretace ale vždy zůstane v rukou manažerů. Protože jsou výrobní faktory mezi sebou provázané, k optimálnímu výsledku jejich využití nevede maximalizace či minimalizace jenom jednoho z nich. Vždy to bude rozhodování o stanovení optima jako multioborové disciplíny.

Bakalářská práce analyzuje možnosti měření vázanosti výrobních faktorů v nejmenované firmě, hodnocenými faktory byly práce a kapitál. Sledováno bylo období let 2003 až 2007, posuzována byla produktivita práce (produktivita práce

na pracovníka, produktivita práce z přidané hodnoty), rentabilita (výnosnost vlastního kapitálu a rentabilita celkového kapitálu) a ukazatele aktivity (obrátky zásob a obrát aktiv). Co se týče této hodnocené společnosti lze závěrem vyjádřit jistotu, že společnost vykazuje zdravé výsledky. Toto konstatování je praktický přínos mé práce.

V teoretické rovině by na mou práci měla navazovat úvaha o optimalizaci účinnosti výrobních faktorů a manažerském rozhodování. Vždyť správné rozhodnutí byť podpořené profesionální analýzou je vždy nakonec v rukou konkrétních manažerů.

8. ABSTRACT

The main aim of my work is to consider the possibilities and the meaning of monitoring the efficiency of production factors. It requests to describe the factors, that influence this efficiency and to evaluate the impact on the economic results in the company.

The practical part is intent on the calculation and analysis of the labour productivity, the profitability and the indicators of activities in not named company from South Bohemia region in the period of five years, eventually to give the proposal of the arrangement for the efficiency increase of production factors in the observed company.

Key words: production factors, efficiency of production factors, labour productivity, profitability, indicator activity

Souhrn

Hlavním cílem mé práce je posoudit možnosti a význam sledování účinnosti výrobních faktorů. To vyžaduje popsat činitele, které tuto účinnost ovlivňují a zhodnotit dopad na hospodářské výsledky podniku.

Praktická část je zaměřena na výpočet a analýzu produktivity práce, rentability a ukazatelů aktivity v nejmenované společnosti z jihočeského regionu za období 5 let, popřípadě podat návrh opatření pro zvyšování účinnosti výrobních faktorů ve sledovaném podniku.

Klíčová slova: výrobní faktory, účinnost výrobních faktorů, produktivita práce, rentabilita, ukazatel aktivity

9. SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- (1) SAMUELSON, P. A. a NORDHAUS, W. D. *Ekonomie*. 2. vydání. Praha: Nakladatelství Svoboda, 1995. 1011 s. ISBN 80-205-0494-X.
- (2) SOUKUPOVÁ, J. a kol. *Mikroekonomie*. 2. vydání. Praha: Management Press, 1999. 548 s. ISBN 80-7261-005-8.
- (3) VLČEK, J. a kol. *Ekonomie a ekonomika*. 3. vydání. Praha: Aspi, 2003. 559 s. ISBN: 80-7357-103-X
- (4) WÖHE, G. a KISLINGEROVÁ, E. *Úvod do podnikového hospodářství*. 2. přepracované a doplněné vydání. Praha: H. C. Beck, 2007. 928 s. ISBN 978-80-7179-897-2.
- (5) VEBER, J. a kol. *Management. Základy, prosperita, globalizace*. Dotisk 1. vydání. Praha: Management Press, 2001. 704 str. ISBN 978-80-7261-029-7.
- (6) MACÁKOVÁ, L. a kol. *Mikroekonomie*. 8. vydání. Praha: Melandrium, 2003. 275 s. ISBN 80-86175-38-3.
- (7) MARTINOVIČOVÁ, D. *Základy podnikové ekonomiky*. 2. vydání. Brno: B.I.B.S., a.s., 2006. 178 s. ISBN 80-86575-53-5.
- (8) NĚMEC, V. *Řízení a ekonomika firmy*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, 1998. 315 s. ISBN: 80-7169-613-7.
- (9) SYNEK, M. a kol. *Podniková ekonomika*. 4. přepracované a doplněné vydání. Praha: C. H. Beck, 2006. 512 s. ISBN 80-7179-892-4.
- (10) NEUMAIEROVÁ, I. a NEUMAIER, I. *Výkonnost a tržní hodnota firmy*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, 2002. 214 s. ISBN 80-247-0125-1.
- (11) ANTOŠ, O. Mýtus o zaostávající a rostoucích USA. [on-line] Měšec.cz (www.mesec.cz), server o osobních financích. Dostupné z www: <http://www.mesec.cz/clanky/mytus-o-zaostavajici-eu-a-rostoucich-usa/>
- (12) STŘELEČEK, F. *Analýza podnikatelské činnosti*. 1. vydání. Praha: Editpress, 1991. 61 s. ISBN 80-213-0098-1.
- (13) KAPLAN, R. S. a NORTON, D. P. *Balanced scorecard / Strategický systém měření výkonnosti podniku*. 4. vydání. Praha: Management Press, 2005. 267 s. ISBN 80-7261-124-0.
- (14) PAVLÍKOVÁ, A. a kol. *Finanční řízení v praxi*. 1. vydání. Praha: A. Pavlíková, 3x3, 1998. 467 s.