

**JIHOČESKÁ UNIVERZITA V ČESKÝCH
BUDĚJOVICÍCH**

Ekonomická fakulta

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

2012

Bohdana Mrkáčková

JIHOČESKÁ UNIVERZITA V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH

Ekonomická fakulta

Katedra ekonomiky

Studijní program: B6208 Ekonomika a management

Studijní obor: Obchodní podnikání

Tvorba výnosů, nákladů a výsledku hospodaření podniku

Vedoucí bakalářské práce

Ing. Václav Krutina, CSc.

Autor

Bohdana Mrkáčková

2012

Prohlášení

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

V Českých Budějovicích

Poděkování

Děkuji vedoucímu bakalářské práce Ing. Václavu Krutinovi, CSc. za odborné vedení, rady a průběžné konzultace poskytované během vypracování této bakalářské práce. Současně děkuji pracovníkům podniku MOTOR JIKOV Strojírenská, a. s. za ochotu při poskytování informací a podkladů pro bakalářskou práci.

Obsah

1	ÚVOD.....	1
2	LITERÁRNÍ PŘEHLED	2
2.1	VÝNOSY A JEJICH ČLENĚNÍ.....	3
2.2	NÁKLADY A JEJICH ČLENĚNÍ.....	5
2.3	CENA A KALKULACE.....	8
2.4	VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY	11
2.4.1	ČASOVÉ ROZLIŠENÍ VÝNOSŮ A NÁKLADŮ	13
2.4.2	ZISK A ZTRÁTA	14
2.5	ANALÝZA VÝSLEDKU HOSPODAŘENÍ.....	18
2.5.1	RENTABILITA	19
2.5.2	HORIZONTÁLNÍ A VERTIKÁLNÍ ANALÝZA	21
3	METODIKA PRÁCE	23
4	CHARAKTERISTIKA PODNIKU.....	25
5	ANALÝZA VÝNOSŮ, NÁKLADŮ A VÝSLEDKU HOSPODAŘENÍ.....	28
5.1	ANALÝZA VÝNOSŮ.....	28
5.2	ANALÝZA NÁKLADŮ.....	34
5.3	SROVNÁNÍ VÝNOSŮ A NÁKLADŮ.....	39
5.4	ANALÝZA VÝSLEDKU HOSPODAŘENÍ.....	41
5.5	ANALÝZA RENTABILITY	44
6	ZÁVĚREČNÉ ZHODNOCENÍ	46
7	ZÁVĚR.....	48
8	SUMMARY	49
9	SEZNAM LITERATURY.....	50
10	PŘÍLOHY.....	52

1 ÚVOD

Bakalářská práce je zaměřena na tvorbu výnosů, nákladů a výsledku hospodaření v podmínkách konkrétního podniku.

Výnosy, náklady a výsledek hospodaření patří mezi základní ukazatele hospodaření podniku, proto by firmy těmto ukazatelům měly věnovat velkou pozornost. Pokud se tvorbě výnosů a nákladů podniky dostatečně věnují a provádějí analýzy, na jejichž základě tvorbu výnosů a nákladů regulují, mohou dosáhnout velmi dobrého výsledku hospodaření. Výnosy a náklady také sledují daňovou povinnost, výši podílu na zisku apod.

Zjednodušeně řečeno výsledek hospodaření je rozdíl mezi výnosy a náklady. Náklady podniku tvoří spotřeba prostředků, pomocí kterých se společnost snaží dosáhnout výnosů. Výnosy tedy rozumíme hodnotově vyjádřený výsledek snažení podniku. Organizace usilují o to, aby náklady byly co nejnižší a naopak výnosy co nejvyšší a tím dosáhly vysokého výsledku hospodaření. Dosažení zisku je pro podnik velmi důležité. Zisk je nejvýznamnějším vlastním zdrojem podnikání, pomocí kterého společnost může financovat svou další činnost, rozvoj, inovace, modernější vybavení apod.

Následující část bakalářské práce se zabývá přesnějším popisem jednotlivých prvků. Jako první charakterizuje výnosy a náklady, jejich tvorbu, členění a roli v podniku; dále pak výsledku hospodaření. Rovněž se věnuje způsobům hodnocení výnosů, nákladů a výsledku hospodaření.

2 LITERÁRNÍ PŘEHLED

Posláním podniku je uspokojovat potřeby zákazníků (trhu) a všech, kteří jsou s podnikem životně spjatí. Protože podnikání současné znamená vynakládání kapitálu s cílem jej zvětšit, je obecným cílem podnikání dosahování zisku. Pojetí cílů podniku (podnikání) prošlo historickým vývojem. Obvykle byl primární cíl podniku formulován jako dosahování maximálního zisku. Ten byl vyjadřován v absolutní výši a následně v řadě poměrových ukazatelů, jako je výnosnost vlastního kapitálu, výnosnost investovaného kapitálu aj.

Později (80. léta) byl primární cíl podnikání formulován jako maximalizace hodnoty podniku, kterou se rozumí suma diskontovaných očekávaných budoucích zisků (cash flow). Tím se do cíle dostala i časová dimenze a vliv rizika. Teorie cíl podnikání vyjádřila jako maximalizaci tržní ceny akcií, praxe však většinou zůstala u zisku a ukazatelů na něm založených.

Primární cíl je v podniku konkretizován v celém systému cílů, který zahrnuje dílčí cíle (mezicíle, podřazené cíle), cíle technické, ekonomické, finanční, sociální, dlouhodobé (strategické), krátkodobé (operativní) atd. Jejich dosahování se děje za vlivu okolí, ve kterém má důležitou úlohu stát a různé zájmové skupiny, jako jsou zaměstnanci, vlastníci, management, nositelé technických znalostí a inovací, investoři, nejdůležitější zákazníci a dodavatelé. Význam jednotlivých skupin je dán jejich mocenským postavením v podniku; obvykle nejsilnější postavení má management. Jedním z cílů by mělo být i dodržování podnikatelské etiky a sociální odpovědnosti jak uvnitř podniku, tak k jeho okolí.

Aby podnik splnil své cíle, musí vykonávat řadu činností, jejichž soubory můžeme nazvat funkce. Ty můžeme rozdělit na prvotní – zásobování, výroba, odbyt; a podpůrné – všechny ostatní (Synek, Kislíngrová, 2010).

Dle Synka (2000) patří k nejdůležitějším charakteristikám hospodaření každého podniku výnosy, náklady a především výsledek hospodaření. Jsou proto předmětem každodenního zájmu manažerů. Výnosy podniku jsou peněžní částky, které podnik „získal“ z veškerých svých činností za určité účetní období (měsíc, rok) bez ohledu na to, zda v tomto období došlo k jejich inkasu. Náklady podniku jsou peněžní částky, které

podnik účelně vynaložil na získání výnosů. Rozdíl mezi výnosy a náklady tvoří výsledek hospodaření podniku: převyšují-li výnosy náklady, jde o zisk, převyšují-li náklady výnosy, jde o ztrátu.

2.1 VÝNOSY A JEJICH ČLENĚNÍ

Výnosy jsou tedy hodnotově vyjádřené výsledky činnosti firmy dosažené za určité období. Do výnosů firmy vstupují:

- veškeré prodeje za účetní období bez ohledu na to, zda skutečně došlo k jejich uhrazení;
- aktivace vnitropodnikových výnosů – aktivací se rozumí výroba a zařazení do užívání hmotného a nehmotného majetku pro vlastní potřebu – např. výstavba skladových prostor vlastními pracovníky;
- přírůstek vnitropodnikových zásob.

Výnosy jsou tedy zvýšením ekonomického prospěchu během účetního období, které má dvě podoby; a to:

- jednak ve formě zvýšení (přírůstku) peněžních i nepeněžních aktiv;
- jednak (spíše ojediněle) ve formě specifických případů snížení či zániku dluhu (např. prominutí splatného závazku).

Oba případy zvyšují zisk běžného roku a tím způsobují zvýšení vlastního kapitálu. Vymezení výnosů vysvětluje, s čím je vznik výnosů spojen, čím je vyvolán, ale neplatí to naopak. Tedy ne každé zvýšení aktiv (natož pak snížení dluhu) je výnosem. Taková operace není výnosem tehdy, jestliže zvýšení aktiva je zároveň spojeno se snížením jiného aktiva nebo se zvýšením některého pasiva (Kovanicová, 1999).

Ve finančním účetnictví jsou výnosy členěny podle druhů:

- provozní výnosy – objemově nejvýznamnější položka;
- finanční výnosy;
- mimořádné výnosy.

Synek (2000) uvádí, že provozní výnosy získáme z provozně-hospodářské činnosti podniku (tržby za prodej). Provozně-hospodářskou činností podniku je ta činnost, pro

kteřou byl podnik založen; u výrobního podniku je to výroba a prodej výrobků včetně poskytování výrobních služeb, u dopravních podniků přeprava zboží a osob, u obchodního podniku prodej zboží včetně poskytování různých služeb, u bankovního podniku soustřeďování volného kapitálu a jeho půjčování včetně dalších bankovních operací.

Pro potřeby této bakalářské práce bude pozornost zaměřena především na výrobní podniky a to z toho důvodu, že zvolenou firmou pro toto téma je podnik výrobní.

Hlavní složkou výnosů jsou tržby, které tvoří 90 - 95 % výnosů. U výrobního podniku jsou to tržby za prodej vlastních výrobků a služebv daném účetním období (měsíc, roku). Jsou rozhodující složkou výnosů a hlavním finančním zdrojem podniku, který slouží k úhradě jeho nákladů a daní, výplatě dividend a jeho rozšířené reprodukci. Tvoří je tržby z prodeje vyrobených výrobků a poskytnutých služeb, tržby z prodeje nakupovaného zboží a za prodané zásoby materiálu, nepotřebné stroje a jiné zařízení, tržby za prodané patenty, licence apod.

Jednotlivé složky tržeb (výnosů) zjistíme z výkazu zisku a ztráty (výsledovky). Rozhodující jsou tržby za výrobky; ty jsou ovlivněny fyzickým objemem výroby (prodeje), cenami jednotlivých výrobků, sortimentní strukturou prodeje, způsobem fakturace a dobou úhrady faktur a jinými činiteli (např. při exportu kurzem měny).

Podnik může zvyšovat své tržby zvyšováním prodeje a cen (pokud mu to trh dovolí) dosavadních výrobků, zvyšováním jejich kvality a technické úrovně, zaváděním nových výrobků, zlepšováním servisu, účinnou reklamou apod. (Synek, 2000).

2.2 NÁKLADY A JEJICH ČLENĚNÍ

Při tvorbě výnosů vznikají náklady. Nákladem je hodnotově vyjádřená spotřeba výrobních zdrojů (například spotřeba materiálu, opotřebení části dlouhodobého majetku nebo hodnota práce), které firma účelně vynaložila na získání výnosů (Srpová, Řehoř, 2010).

V podstatě máme dvojí pojetí nákladů:

- jedno ve finančním účetnictví, které je určené pro externí uživatele;
- druhé ve vnitropodnikovém (manažerském) účetnictví, kterého využívají manažeři v řízení.

Finančním účetnictvím označujeme účetnictví, jehož obsah je upraven zákonem o účetnictví. Účetní pojetí nákladů obecnou definicí nákladů zhruba odráží: účetními náklady je spotřeba hodnot (snížení hodnot) v daném období zachycené ve finančním účetnictví.

Náklady je nutné odlišit od peněžních výdajů, které představují úbytek peněžních fondů podniku (stavu hotovostí, peněz na účtech v bance) bez ohledu na účel jejich použití. Např. nákup stroje je peněžním výdajem, ale není nákladem, náklady jsou až odpisy, kterými cenu stroje převádíme do nákladů; odpisy však nejsou peněžním výdajem (tím byl nákup stroje). Vyplacené dividendy jsou výdaji, nikoli však náklady.

Náklady jsou důležitým syntetickým ukazatelem kvality činnosti podniku. Úkolem managementu je proto usměrňovat je a řídit je (Synek, 2000).

Abychom mohli náklady řídit (usměrňovat) a tím zvyšovat hospodárnost, musíme je podrobněji třídit. To lze provést podle řady hledisek. V podniku náklady třídíme podle druhů (druhovému třídění nákladů), podle účelu (účelové třídění nákladů, a to podle útvarů, nebo podle výkonů), podle závislosti nákladů na změnách objemu výroby (podle variability nákladů), podle původu spotřebovaných vstupů, podle činností aj. (Synek, Kislíngrová, 2010).

Druhovému třídění nákladů je jejich soustředování do stejnorodých skupin spojených s činnostmi jednotlivých výrobních faktorů (materiál, práce, dlouhodobý majetek). Toto třídění odpovídá na otázku, co bylo spotřebováno.

Základními nákladovými druhy jsou:

- spotřeba surovin a materiálu, paliv a energie, provozních látek;
- odpisy budov, strojů, výrobního zařízení, nástrojů, dlouhodobého nehmotného majetku;
- mzdové a ostatní osobní náklady (mzdy, platy, provize, sociální a zdravotní pojištění);
- finanční náklady (pojistné, placené úroky, poplatky aj.);
- náklady na externí služby (opravy a udržování, nájemné, dopravné, cestovné).

Podrobnější druhové třídění je uplatněno např. ve výkazu zisku a ztráty (výsledovce) nebo v účtové osnově. Druhové třídění je důležité pro finanční účetnictví a pro finanční a jiné analýzy (výpočet zisku, ukazatele hodnoty přidané zpracováním, analýzy dílčích nákladovostí aj.).

Nákladové druhy představují externí náklady. Jsou to náklady prvotní, které vznikají stykem podniku s jeho okolím (např. spotřeba materiálu) nebo s jeho zaměstnanci (mzdové náklady). Jsou to náklady jednoduché, protože je nelze dále členit. Druhotné náklady vznikají spotřebou vnitropodnikových výkonů (např. výroba páry a elektrické energie pro vlastní spotřebu, výroba náradí atd.); jsou to interní náklady, které mají komplexní charakter (dají se rozložit na původní nákladové druhy). Projevují se až při zúčtování nákladů podle středisek (Synek, 2000).

U účelového třídění nákladů se používá dvojí členění nákladů, a sice:

- podle útvarů;
- podle výkonů.

Třídění nákladů podle útvarů je sledování nákladů podle středisek. Náklady, které lze přímo připočítat určitému nákladovému středisku, označujeme jako jednicové náklady střediska. Náklady, které nelze připočítat přímo, ale pouze pomocí určitého klíče, označujeme jako režijní náklady střediska nebo též střediskové náklady. Obvykle se v podniku rozlišují režijní náklady výrobní, správní a odbytové.

Třídění nákladů podle výkonu (kalkulační třídění nákladů) umožňuje zjišťování nákladů (obvykle i zisku) podle jednotlivých výrobků (resp. služeb), tj. podle nositelů

nákladů. Umožňuje zjistit výnosnost (rentabilitu) výrobků a tím usměrňovat i strukturu výrobního programu. Rozlišuje dvě základní skupiny nákladů:

- přímé náklady, které lze přiřadit jednotlivým druhům výrobků;
- nepřímé náklady, které jsou společně vynakládány na více druhů výrobků nebo na chod celého útvaru (dílny, provozu, podniku) a které se převádí na jednotlivé výrobky pomocí různých přírážek.

Přímo přičitatelnými (jednicovými) náklady jsou obvykle výrobní materiál a výrobní mzdy, nepřímo přičitatelnými (režijními) náklady jsou všechny ostatní náklady. Písemný přehled o jednotlivých položkách nákladů a jejich úhrnu na kalkulační jednici nazýváme kalkulace nákladů (Synek, Kislingerová, 2010).

Je zřejmé, že do první skupiny nákladů patří téměř veškeré jednicové náklady. Ty jsou vyvolány nejen konkrétním druhem výkonu, ale přímo jeho jednotkou. Kromě jednicových nákladů se pak výkonu přímo přiřazují i náklady, které se vynakládají v souvislosti s prováděním pouze tohoto druhu výkonu a jejichž podíl na jednici pouze druhu lze tedy zjistit pomocí prostého dělení. Příkladem takového nákladu může být náklad na vývoj a technickou přípravu výroby konkrétního výrobku, odpis časové licence na výrobu a prodej výrobku nebo náklad na jeho reklamu.

Nutnou vlastností přímého nákladu tedy nemusí být jejich proporcionální charakter. Zejména skupina tzv. ostatních přímých nákladů zpravidla zahrnuje náklady fixní, které mají jiný vztah k objemu výkonů než položky jednicových nákladů.

Většina režijních nákladů (kromě těch, které souvisejí s konkrétním druhem výkonu) je však zpravidla společná více druhům výkonů. Při řešení některých rozhodovacích úloh je však třeba i tyto náklady přiřadit jednici výkonu. Tyto náklady se pak přičítají nepřímo pomocí zvolených veličin (Král, 2008).

Dalším členěním je členění dle závislosti na změnách objemu výroby a to na:

- variabilní (proměnné);
- fixní (stálé).

Variabilní náklady se mění se změnami objemu výroby, fixní náklady zůstávají na stejné úrovni bez ohledu na měnící se objem výroby. Fixní náklady se změní až skokem a to při změně výrobní kapacity (Synek, Kislingerová, 2010).

2.3 CENA A KALKULACE

Jak již bylo zmíněno, výše tržeb záleží také na výši cen. Ceny jsou produktem trhu, na kterém se „střetává“ nabídka a poptávka. Vztah mezi poptávkou a cenou vyjadřuje tzv. poptávková funkce (křivka); ta říká: roste-li cena zboží, pak za ostatních nezměněných podmínek klesá jeho prodej, nebo – což je stejné – větší objem zboží na trhu může být prodán jen za nižší cenu – tzv. zákon klesající poptávky (Synek, 2000).

Jakubíková (2008) uvádí, že stanovení „správné“ ceny zboží a služeb má vzrůstající vliv na hospodaření firem. Cena působí jako faktor marketingové způsobilosti tím intenzivněji, čím lépe odráží technickou způsobilost daného produktu. Cena ovlivňuje poptávku, ovlivňuje postavení firmy vůči konkurenci i její celkové postavení na trhu, informuje kupující atd. Cenou se rozumí peněžní částka sjednaná při nákupu a prodeji výrobků a při poskytování služeb jako protihodnota za poskytované plnění.

Cenová politika podniku zahrnuje všechna rozhodnutí, na trh zaměřené kroky, které se promítají do stanovení ceny produktu. Zákazník musí být s účtovanou cenou spokojen, tato cena by zároveň měla přinášet podniku zisk (Kašík, Havlíček, 2004).

Jednou z podmínek přežití podniku je jeho konkurenceschopnost; ta souvisí především s jeho výkony, na jejichž odbytu je podnik závislý. Prodejnost výkonů podniku závisí na jejich užitné hodnotě a jejich odpovídající ceně, kterou je zákazník ochoten za požadovaný výkon zaplatit. Nástrojem, který slouží ke stanovení nákladů a z nich vyplývající ceny výkonu, je kalkulace. Z toho pak vyplývá její stěžejní význam pro řízení vývoje nákladů výkonů a tím i pro řízení podniku (Hradecký, Lanča, Šiška, 2008).

Význam kalkulací nákladů je podle Synka (2000) mnohostranný. V podniku (jak již bylo zmíněno) slouží ke stanovení vnitropodnikových cen výkonů, dále pak k sestavování rozpočtů, ke kontrole a rozboru hospodárnosti výroby a rentability výkonů, k limitování nákladů apod.

Jednotlivé složky nákladů se vyčíslují v kalkulačních položkách. Doporučené kalkulační položky obsahuje všeobecný kalkulační vzorec (tabulka 1), který je používán většinou podniků v České republice i přesto, že není závazný a jeho struktura je věcí podnikatelského subjektu (Synek, 2000).

Tabulka 1: Struktura kalkulačního vzorce

1. Přímý materiál	
2. Přímé mzdy	
3. Ostatní přímé náklady	
4. Výrobní (provozní) režie	
<hr/>	
Vlastní náklady výroby (položky 1 - 4)	
5. Správní režie a zásobovací režie	
<hr/>	
Vlastní náklady výkonu (položky 1 - 5)	
6. Odbytová režie	
<hr/>	
Úplně vlastní náklady výkonu (položky 1 - 6)	
7. Zisk (ztráta)	
<hr/>	
Cena výkonu	

Zdroj: Vlastní zpracování

Jednotlivé typy a formy kalkulací se liší a to jak způsobem přepočtu nákladů na jednotku výkonu, tak účelem, kterému má sloužit. Odlišné nároky na kalkulaci bude mít obchodník, který chce sestavit co nejrychleji rámcovou nabídku a cenu pro zákazníka, a zcela jiné nároky bude mít plánovač výroby, který na základě kalkulace sestavuje výrobní plán. V zásadě existuje několik variant nákladových kalkulací, které se liší způsobem svého uplatnění v podniku. Jedná se o kalkulaci:

- předběžnou;
- výslednou;
- operativní.

Předběžná kalkulace slouží jako velmi důležitý podklad pro cenová vyjednávání. Je charakteristická tím, že v okamžiku jejího sestavení nejsou ještě k dispozici informace o tom, jaký objem vstupů je potřeba. Do určité míry se jedná o odhad budoucích nákladů na nákladový objekt.

Výsledná kalkulace slouží zejména ke zpětnému hodnocení hospodárnosti, tedy pro posouzení toho, zda skutečná výše spotřebovaných vstupů odpovídá odhadu, který byl proveden před začátkem transformačního procesu.

Operativní kalkulace se zpravidla sestavuje v průběhu výroby určité série výrobků. Sestavuje se zejména proto, aby dokázala reflektovat změny ve výši přímých nákladů, které byly způsobeny různými faktory jako například změna postupu, nastavení strojů apod. (Popesko, 2009).

Podniky dnes kalkulaci nákladů nahrazují kalkulací ceny (tabulka 2), díky které se má dosáhnout stanovené úrovně zisku nebo marže.

Tabulka 2: Kalkulace ceny

Základní cena výkonu
- dočasná cenová zvýhodnění
- slevy (stálým zákazníkům, množstevní, sezónní,...)
<hr/>
= cena po úpravách
- Náklady
<hr/>
= Zisk

Zdroj: Vlastní zpracování

Uvedený vzorec je tedy kalkulací ceny, tj. cenovou kalkulací, kdy cena vzniká podle principu:

$$\text{Náklady} + \text{zisk} = \text{cena}.$$

Jde o tzv. nákladovou cenu. Ta se používá v případech, kdy cenu neurčí přímo trh (např. v zakázkové výrobě, u nových – na trhu dosud neexistujících – výrobků, u stavebních prací, v projektové činnosti). Zisk připočtený k nákladům je stanoven tak, aby byla zajištěna požadovaná výnosnost kapitálu.

Cenová kalkulace slouží především jako podklad pro jednání s odběrateli. Je-li cena určena jako maximálně dosažitelná na trhu a odběratel požaduje předložení kalkulace, je jejím cílem prokázat únosnost jednotlivých nákladových položek a zisku. Naproti tomu kalkulace nákladů je interní informací, není přístupná veřejnosti a slouží jako nástroj vnitropodnikového řízení (k ocenění vnitropodnikových výkonů, k řízení a kontrole nákladů apod.). K tomu je však uvedený kalkulační vzorec málo podrobný; rovněž nerozlišuje mezi relevantními a irelevantními náklady. Tato kalkulace je statická (zjištěné průměrné náklady platí pro předpokládaný objem a strukturu výroby). Pro manažerské rozhodování se proto používají další kalkulace – dynamická kalkulace (přihlíží k výši prováděných výkonů), kalkulace variabilních nákladů aj. (Synek, 2000).

2.4 VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY

Přehled o výnosech a nákladech je obsahem výkazu zisku a ztráty, který představuje druhý povinný účetní výkaz o činnosti firmy, sestavovaný na konci účetního období. Ve výkazu zisku a ztráty jsou výnosy i náklady rozděleny na provozní, finanční a mimořádné. Rozdíl výnosů a nákladů představuje výsledek hospodaření za účetní období. V rámci výkazu zisku a ztráty dochází ke stupňovitému výpočtu výsledku hospodaření (tabulka 3). To znamená, že postupně zjišťujeme:

- provozní výsledek hospodaření;
- finanční výsledek hospodaření;
- mimořádný výsledek hospodaření;
- výsledek hospodaření za účetní období.

Z hlediska hodnocení úspěšnosti firmy je nejdůležitější provozní výsledek hospodaření (Srpová, Řehoř, 2010).

Při uplatňování stupňovitého členění výkazu zisků a ztráty, součet provozního a finančního výsledku hospodaření po odpočtu daně z příjmů za běžnou činnost dává výsledek hospodaření z běžné činnosti. Výsledek hospodaření za účetní období pak vzniká součtem běžného a mimořádného výsledku hospodaření po zdanění (Neumaierová, Neumaier, 2002).

Tabulka 3: Struktura vícestupňového výsledku hospodaření

I. OBCHODNÍ ČINNOST
+ tržby za prodej zboží
- náklady vynaložené na prodané zboží
= OBCHODNÍ MARŽE
II. VÝROBNÍ ČINNOST
+ tržby za prodej vlastních výrobků a služeb
± změna stavu zásob vlastní činnosti
+ aktivace (materiálu, zboží a dlouhodobého majetku, vyrobených ve vlastní režii, a vnitropodnikových služeb)
- výkonová spotřeba (materiál, energie, služby)
= PŘIDANÁ HODNOTA
- osobní náklady (mzdy, odměny, sociální zabezpečení)
- daně a poplatky (kromě daně z příjmů)
- odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku
- ostatní provozní výnosy a náklady
= PROVOZNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ
III. FINANČNÍ ČINNOST
+ finanční výnosy
- finanční náklady
= FINANČNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ

PROVOZNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ
± FINANČNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ
- daň z příjmů za běžnou činnost
= VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ ZA BĚŽNOU ČINNOST
IV. MIMOŘÁDNÁ ČINNOST
+ mimořádné výnosy
- mimořádné náklady
- daň z příjmů z mimořádné činnosti
= MIMOŘÁDNÝ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ

VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ ZA BĚŽNOU ČINNOST
+ MIMOŘÁDNÝ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ
= VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ ZA ÚČETNÍ OBDOBÍ

Zdroj: Grünwald, Holečková (2009)

Grünwald a Holečková (2009) uvádějí, že výkaz zisku a ztráty konkretizuje, které náklady a výnosy za jednotlivé činnosti se podílely na tvorbě výsledku hospodaření běžného období, který je pak v rozvaze zobrazen jako jediný údaj. Slouží k posouzení schopnosti podniku zhodnocovat vložený kapitál. Z ekonomických ukazatelů má výsledek hospodaření, resp. zisk nebo ztráta jednoznačnou prioritu. Zisk vykazovaný v ročních výkazech podniku může sice v hodnotovém vyjádření komplexně zobrazit kvalitu práce podniku za příslušné období, není však vždy spolehlivým ukazatelem úspěchu podniku a spolehlivou mírou úrovně jeho řízení.

Výkaz zisku a ztráty je sestavován při uplatnění tzv. akruálního principu, který znamená, že transakce jsou zachycovány a vykazovány v období, jehož se časově i věcně týkají, nikoliv podle toho, zda došlo v daném období k peněžnímu příjmu nebo výdaji. Jinak řečeno, výnosy se uznávají v období, ve kterém byly realizovány – realizační princip (okamžikem vyskladnění, dodání zboží zákazníkovi nebo poskytnutí služby), bez ohledu na to, zda v témž období došlo k jejich úhradě. Obdobně je pro uznání vkladů rozhodující období vzniku nákladů, tedy období, v němž se náklady podílely na tvorbě výnosů – princip věcné shody nákladů s výnosy, bez ohledu na to, zda byly ve stejném období zaplacený. Nákladové a výnosové položky se tedy neopírají o skutečné peněžní toky.

2.4.1 ČASOVÉ ROZLIŠENÍ VÝNOSŮ A NÁKLADŮ

Při sestavování výkazu zisku a ztráty se tedy musí dodržet tzv. časové rozlišení výnosů a nákladů. Náklady vždy musí souviset s výnosy příslušného období; musí být zajištěna věcná a časová shoda výnosů a nákladů s vykazovaným obdobím. Časové rozlišení má za následek, že některé výnosové a nákladové položky se převádějí z jednoho období do jiného (jiných) období. Tyto položky se nazývají přechodné a jsou předmětem účetnictví. Z toho vyplývá, že je nutné rozlišovat na jedné straně výnosy, náklady a zisk, na druhé straně peněžní příjmy, peněžní výdaje a cash flow (Kovanicová, 1999).

Akruální princip zastřešuje dva výše uvedené principy: časovou a věcnou shodu nákladů a výnosů pomocí účtů časového rozlišení, kam náleží:

- náklady příštích období – výdaje běžného období, které se stanou nákladem až v příštích obdobích;
- příjmy příštích období – výnosy, které budou přijaty v příštích obdobích;
- výnosy příštích období – příjmy běžného období, které jsou výnosy až některého z dalších období;
- výdaje příštích období – náklady běžného období, ale výdaj bude učiněn až v budoucnu (Grünwald, Holečková, 2009).

Předem placené nájemné je nákladem budoucích období, i když bylo zapláceno v jednom měsíci, v němž bylo výdajem, vytváření rezervy na mzdy za dovolenou je nákladem všech měsíců, i když mzdy jsou vyplaceny (jsou peněžním výdajem) až v měsíci dovolených apod. (Synek, 2000).

2.4.2 ZISK A ZTRÁTA

Po správném dodržení časového rozlišení se dále věnujeme výsledku hospodaření, který je tvořen rozdílem mezi celkovými výnosy a celkovými náklady podniku: převyšují-li výnosy náklady, vzniká zisk, v opačném případě ztráta.

Zisk je cílem a podnětem veškerého podnikání, ne však jediným. Podnikatelé sledují nejen další monetární cíle (zajištění platební pohotovosti, zachování substanční hodnoty podniku – substanční, neboli reprodukční hodnotou podniku rozumíme částku peněz, která by musela být vynaložena pro zřízení podniku stejné technické výkonnosti; maximalizaci obrátu aj.), ale i nemonetární cíle (získání nezávislosti a samostatnosti, dosažení hospodářské moci, dobré jméno firmy a značky aj. – ty u drobného výrobce často převažují nad ziskovým hlediskem). Vždy by měl převládnout dlouhodobý pohled před krátkodobým. Zisk a rentabilita (výnosnost) jsou rozhodující pro strategické a taktické rozhodování; pro krátkodobé (operativní) rozhodování mohou ustoupit do pozadí, je-li např. ohrožena platební schopnost (likvidita) podniku.

Zisk plní důležité funkce:

- kritériální funkce zisku – je kritériem pro rozhodování o všech základních otázkách ekonomiky podniku: o objemu výroby, nových výrobcích, investicích;
- rozvojová funkce zisku – je hlavním zdrojem akumulace, tj. tvorby finančních zdrojů pro další rozvoj podniku;
- rozdělovací funkce zisku – je základem rozdělování důchodů mezi vlastníky – dividendy; investory - úroky a stát - daně;
- motivační funkce – je základním motivem veškerého podnikání a může být základem hmotné zainteresovanosti pracovníků.

Jelikož zisk je rozdílem mezi výnosy a náklady, jsou dva způsoby jeho zvyšování:

- snižování nákladů, tj. zvyšování hospodárnosti;
- zvyšování výnosů.

Obě veličiny stejně jako samotný zisk jsou vysoce komplexní veličiny a jsou ovlivňovány řadou dalších činitelů. Tato vysoká syntetičnost (komplexnost) zisku je i jeho nevýhodou: v zisku splývají kladné i záporné způsoby jeho získávání. Např. zisk lze zvýšit nejen zvyšováním hospodárnosti ve výrobě, ale i zanedbáváním bezpečnosti práce a ochrany životního prostředí, využíváním monopolního postavení, využitím mezer v legislativě (to je zvláště významné při transformaci naší ekonomiky na tržní ekonomiku). Zisk (výsledek hospodaření) zjišťujeme z výkazu zisku a ztráty (výsledovky); sestavuje se měsíčně a uvádí se kumulovaně od počátku roku (Synek, 2000).

Ve finanční analýze se lze setkat s různými formami zisku. Klíčovým pro konstrukci je především účel, pro který je analýza zpracována:

- čistý zisk k rozdělení akcionářům vlastnícím kmenové akcie (EAC);
- čistý zisk – v terminologii účetních výkazů ČR výsledek hospodaření za účetní období (EAT);
- čistý zisk plus úroky po zdanění;
- zisk před zdaněním (EBT);
- zisk před zdaněním a úroky (EBIT);
- zisk před zdaněním, úroky a odpisy (EBITTTDA);

- hrubé rozpětí (GM);
- čistý provozní zisk po zdanění (NOPAT);
- ekonomický zisk.

EAC (Earning Available for Common Stockholders) – jedná se o zisk, který již byl zdaněn, byl doplněn zákonný rezervní fond a případně byly vyplaceny dividendy akcionářům vlastníci prioritní akcie. Tento zisk může být vyplacen formou dividend nebo reinvestován zpět do podniku. Měří velikost efektu pro akcionáře držící kmenové akcie.

EAT (Earnings After Taxes) je zisk po zdanění, který je určen k rozdělení mezi akcionáře, držitele všech akcií (kmenových i prioritních) a podnik (reinvestovaný zisk, Retained Earnings). V tomto kontextu se lze setkat ještě s jedním označením, a to NI (Net Incoe), který vyjadřuje celkový výsledek hospodaření snížený o uhrazenou daň. Proto platí: $NI = EAT$.

Čistý zisk plus úroky po zdanění = $EAT + \text{nákladové úroky} \times (1 - t)$, kde t je daňová sazba. Tento zisk zohledňuje skutečnost, že nákladové úroky tvoří tzv. daňový štít, tj. že jejich zahrnutí do nákladů snižuje podniku daňový základ. Vyjadřuje tedy celkový dosažený efekt podnikatelské činnosti bez ohledu na to, komu náleží (vlastníkům nebo věřitelům), ale se zohledněním daňového účinku.

EBT (Earnings Before Taxes) je EAT zvýšený o daň z příjmu za mimořádnou činnost a daň z příjmu za běžnou činnost. Je důležitým pohledem na výkonnost při trendové analýze, kdy v čase se může měnit zdanění zisku případně při mezipodnikovém srovnávání, neboť skutečné zdanění se může v jednotlivých firmách významně lišit – viz zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů, kde jsou specifikovány daňově uznatelné a daňově neuznatelné náklady z pohledu stanovení zdaňovacího základu podniku.

EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) je EBT zvýšený o nákladové úroky. Měří efekt podnikatelské činnosti, kterého je podnik schopen dosáhnout, přičemž se v tomto případě abstrahuje od způsobu financování (úrok) a od zdanění. Tento ukazatel investoři preferují právě pro svoji komplexnost a relevantnost kapacitě aktiv. Obvykle je tedy klíčovou vstupní veličinou pro měření produkční síly aktiv.

EBITTTDA (Earnings Before Interest Taxes, Depreciations and Amortization Charges) je EBIT zvýšený o odpisy. V americkém účetnictví se rozlišují jednotlivé druhy odpisů. Termín „depreciations“ se vztahuje k dlouhodobému hmotnému majetku a termín „amortizations“ k dlouhodobému nehmotnému majetku.

GM (Gross Margin) je forma zisku převzatá z anglosaské výsledovky. V podmínkách ČR mu odpovídá řádek 3 výkazu zisku a ztráty, tj. obchodní marže.

NOPAT (Net Operating Profit After Taxes) představuje provozní zisk vygenerovaný v souvislosti s hlavní provozní činností podniku. Nejde však o provozní zisk ve smyslu účetnictví ČR, ale o veličinu, která charakterizuje efekt dosažený z daného portfolia aktiv. Kalkulace NOPAT zahrnuje některé speciální úpravy, jejichž cílem je přiblížit v maximální míře účetní pojetí podnikového zisku investorů, pro které představuje jeden z významných indikátorů výnosnosti jejich investic. Jeho součástí např. nejsou zisky (ztráty) z prodeje dlouhodobého hmotného majetku a zásob, které mají charakter mimořádných položek a nesouvisí s hlavní provozní činností. Totéž platí i pro finanční operace. Další specifické úpravy se týkají např. položek rezerv nebo leasingu a ostatních provozních nájmů, přičemž postup konkrétní úpravy do velké míry závisí na tom, jakým způsobem s příslušnou položkou nakládá finanční účetnictví.

U ekonomického zisku spočívá rozdíl oproti účetnímu zisku v tom, že ekonomický zisk je rozdílem mezi výnosy a ekonomickými náklady, tj. náklady, které kromě účetních nákladů zahrnují i tzv. oportunitní náklady. Oportunitní náklady (náklady ušlých příležitostí) představují výnosy, které byly ztraceny tím, že zdroje nebyly vynaloženy na nejlepší alternativní užití. V praxi jsou to především úroky z vlastního kapitálu podnikatele včetně odměny za riziko a popř. jeho ušlá mzda (Kislingerová, 2007).

Při určování hodnoty firmy a analýze její výkonnosti vše začíná a končí u schopnosti prognózovat a řídit ekonomický zisk (EVA). Stěžejní je odpověď na otázku, zda jsou dosahované výsledky udržitelné v dlouhodobém časovém horizontu. Základem jsou vhodně vybrané a provedené analýzy (Neumaierová, Neumaier, 2002).

Tabulka 4: Kategorie zisku

ZISK
Hospodářský výsledek za účetní období (EAT)
+ daň z příjmů za mimořádnou činnost
+ daň z příjmů za běžnou činnost
<hr/>
= Zisk před zdaněním (EBT)
+ Nákladové úroky
<hr/>
= Zisk před úroky a zdaněním (EBIT)
+ Odpisy
<hr/>
= Zisk před úroky, odpisy a zdaněním (EBITDA)

Zdroj: Kislingerová, kol. (2007)

2.5 ANALÝZA VÝSLEDKU HOSPODAŘENÍ

Základem pro posouzení výsledku hospodaření podniku jsou zpravidla vybrané poměrové ukazatele finanční analýzy, především ukazatele rentability.

Podle Knápkové a Pavelkové (2010) finanční analýza slouží ke komplexnímu zhodnocení finanční situace podniku. Pomáhá odhalit, zda je podnik dostatečně ziskový, zda má vhodnou kapitálovou strukturu, zda využívá efektivně svých aktiv, zda je schopen včas splácet své závazky a celou řadu dalších významných skutečností. Průběžná znalost finanční situace firmy umožňuje manažerům správně se rozhodovat při získávání finančních zdrojů, při stanovení optimální finanční struktury, při alokaci volných peněžních prostředků, při poskytování obchodních úvěrů, při rozdělování zisku apod. Znalost finančního postavení je nezbytná jak ve vztahu k minulosti, tak – a to zejména – pro odhad a prognózování budoucího vývoje. Těžko si lze představit

kvalitního manažera podniku, který nemá představu o tom, jaké rentability jeho podnik dosahuje, jaká je průměrná doba splatnosti pohledávek, jakou přidanou hodnotu vytvářejí jeho zaměstnanci apod.

Finanční analýza v kostce:

- finanční analýza slouží ke komplexnímu zhodnocení finanční situace podniku, je nedílnou součástí finančního řízení;
- finanční analýzu jako zdroj pro další rozhodování a řízení potřebují nejen samotní manažeři podniku, ale i investoři, obchodní partneři, státní instituce, zahraniční instituce, zaměstnanci apod.;
- pro kvalitní zpracování finanční analýzy je potřebné mít přístup k informacím o podniku; možnosti přístupu k informacím, a tím i hloubka zpracované analýzy se liší podle zpracovatele analýzy – interního nebo externího analytika;
- k významným zdrojům dat a informací patří zejména vnitropodnikové účetní výkazy, výroční zprávy, komentáře odborného tisku, oficiální ekonomické statistiky apod. (Knápková, Pavelková, 2010).

2.5.1 RENTABILITA

Základem analýzy výsledku hospodaření je rozbor rentability. Ukazatele rentability patří v praxi k nejsledovanějším ukazatelům vzhledem k tomu, že informují o efektu, jakého bylo dosaženo vloženým kapitálem. Nejobecnější tvar tohoto ukazatele tedy je:

$$rentabilita = \frac{výnos}{vložený\ kapitál}$$

(Kislingerová, Hnilica, 2008).

V hospodářské praxi se můžeme setkat s větším počtem ukazatelů rentability kapitálu, z nichž mezi nejčastěji užívané patří:

- rentabilita celkového kapitálu, resp. rentabilita aktiv (ROA – Return of Assets);
- rentabilita vlastního kapitálu (ROE – Return of Equity);
- rentabilita dlouhodobě investovaného kapitálu (ROI – Return of Investment).

Rentabilita vlastního kapitálu se stanovuje jako poměr zisku po zdanění (případně zisku před zdaněním) k vlastnímu kapitálu vloženému do projektu, a vyjadřuje tedy míru zhodnocení vlastních zdrojů, které investor užil k financování projektu. Rentabilitu celkového kapitálu lze vyjádřit jako zlomek, kde ve jmenovateli je celkový kapitál vložený do projektu a v čitateli buď součet hrubého zisku a úroků (EBIT), nebo součet zisku po zdanění a zdaněných úroků. Rentabilita dlouhodobě investovaného kapitálu se liší od rentability celkového kapitálu tím, že ve jmenovateli je pouze dlouhodobě investovaný kapitál, tedy celkový kapitál užitý k financování projektu snížený o krátkodobé cizí zdroje (Fotr, Souček 2005).

Růžičková (2010) ještě k výše uvedeným ukazatelům přidává:

- rentabilitu tržeb (ROS – Return on Sales);
- rentabilitu nákladů (ROC – Return on Costs).

Rentabilita tržeb představuje poměry, které v čitateli zahrnují výsledek hospodaření v různých podobách a ve jmenovateli obsahují tržby, opět různým způsobem upravované podle účelu analýzy. Rentabilita nákladů bývá považována za doplňkový ukazatel k ukazateli rentability tržeb. Jedná se o poměr celkových nákladů k tržbám podniku. To, že se jedná o doplňkový ukazatel, je patrné ze skutečnosti, že:

$$\text{Rentabilita nákladů} = 1 - \text{rentabilita tržeb}.$$

2.5.2 HORIZONTÁLNÍ A VERTIKÁLNÍ ANALÝZA

Horizontální a vertikální analýza pracuje s účetními výkazy, ve kterých je na každém významném řádku uveden údaj za běžný rok, za minulý rok, a za co nejvíce dalších uplynulých účetních období. Vznikne otevřená kniha finanční paměti podniku, ve které se zobrazí pohyb peněžních a finančních prostředků v tokových (peněžní a kapitálové toky, výnosy a náklady) i stavových veličinách (rozvaha). Horizontální a vertikální analýza identifikuje klíčové okamžiky ve vývoji finanční situace na pozadí událostí v hospodářském prostředí a v životě podniku.

Za průvodce po externích a interních finančně relevantních událostech mohou sloužit mj. svědomitě zpracované výroční zprávy. Tam bychom se měli dočíst odpověď, proč v některém roce stouply krátkodobé závazky, proč náhle klesl dlouhodobý hmotný majetek apod.

Cílem horizontální a vertikální analýzy je především rozbor minulého vývoje finanční situace a jeho příčin, s omezenými možnostmi učinit závěr o finančních vyhlídkách podniku.

Horizontální a vertikální analýzu lze použít i u výkazu zisku a ztráty. Tato analýza se uskutečňuje v podobě relativních ukazatelů, a sice:

- meziročních indexů, které odhalí nerovnoměrnosti v relativních změnách výnosových a nákladových položek (horizontální analýza);
- procentních podílů jednotlivých položek na tržbách, kde změna podílu může signalizovat změnu sortimentu, cen, nevhodnost aj. (vertikální analýza).

Výsledovka je citlivá na externí vlivy (ceny, úroky, daň z příjmů) i vlivy na úrovni podniku: vývoj objemu prodeje, cen, výrobně technologické změny, změny výrobního sortimentu. Vysvětlení je třeba hledat nejen ve výroční zprávě, ale i v obecných hospodářských informacích.

Výkaz zisku a ztráty vypovídá převážně o změnách v provozní činnosti. S finančním chováním souvisejí úroky (Grünwald, Holečková, 2010).

Rozbor horizontální struktury účetních výkazů znamená, že hledáme odpověď na dvě základní otázky:

- o kolik jednotek se změnila příslušná položka v čase;
- o kolik % se změnila příslušná jednotka v čase.

Rozbor může být zpracováván buď meziročně, kdy porovnávané dvě po sobě jdoucí období, nebo za několik účetních období. Vývoj lze hodnotit pomocí indexů řetězových, nebo bazických. Řetězovými indexy porovnávané hodnoty období běžného k období předchozímu; indexy bazické vzniknou porovnáním běžného období s obdobím základním. Horizontální analýza si klade za cíl změřit pohyby jednotlivých veličin (absolutně a relativně) a změřit jejich intenzitu.

Analýza vertikální struktury účetních výkazů si klade za cíl zjistit, jak se např. jednotlivé majetkové části podílely na bilanční sumě; máme-li k dispozici minimálně dvě nebo více časových období, lze identifikovat pohyby v nastavení například majetkového portfolia nebo portfolia kapitálu. Nelze samozřejmě zanedbat ani porovnání se srovnatelnými firmami, konkurencí nebo odvětvové porovnání (Kislingerová, 2007).

Vertikální analýza charakterizuje podíl jednotlivých výnosů, nákladů i výsledku hospodaření na jejich celkové výši za podnik v daném roce.

3 METODIKA PRÁCE

Cílem této bakalářské práce je analýza výnosů, nákladů a výsledku hospodaření v konkrétních podmínkách vybraného podniku a zhodnocení hlavních faktorů, které je ovlivňují. K tomuto účelu byla vybrána firma MOTOR JIKOV Strojírenská, a. s.

Potřebná data byla čerpána z účetnictví, konkrétně z výročních zpráv podniku v rozmezí pěti let – jedná se o roky 2006 – 2010. Pro upřesnění některých dat, nebo postupů bylo využito možnosti osobních schůzek.

Jako první jsou uvedeny informace o společnosti. To zahrnuje představení firmy, seznámení s její činností a krátký popis organizační struktury.

Dále následují jednotlivé analýzy. Pro lepší pochopení jsou analyzovány nejprve výnosy a náklady. Výnosy i náklady byly rozděleny dle výkazu zisku a ztráty na provozní, finanční, běžné a mimořádné části. Běžnou část tvoří součet provozní a finanční složky. Z důvodu podrobnější analýzy a lepší vypovídající schopnosti, byly jednotlivé části dále detailněji rozčleněny. Výnosy a náklady byly hodnoceny především podle horizontálních a vertikálních analýz. Dosažené výsledky jsou zde znázorněny také graficky.

MOTOR JIKOV Strojírenská, a. s. je výrobní podnik, proto se zde očekávají nejvyšší hodnoty u provozní činnosti. U finanční a mimořádné činnosti se naopak předpokládá, že nebudou mít příliš významný vliv na konečný výsledek hospodaření.

Výsledek hospodaření byl opět členěn dle výkazu zisku a ztráty na provozní, finanční, běžný a mimořádný výsledek hospodaření. I zde bylo použito horizontálních a vertikálních analýz a grafického znázornění. Analýza výsledku hospodaření navíc obnášela použití poměrového ukazatele, a to ukazatele rentability. Pro tento účel bylo použito:

- rentabilita celkového kapitálu;
- rentabilita vlastního kapitálu;
- rentabilita dlouhodobého kapitálu;
- rentabilita tržeb;
- rentabilita nákladů;
- ukazatel nákladovosti.

Pro přesnější vypovídající schopnost je výsledek hospodaření ve všech svých částech vyčíslen před zdaněním. Je to z důvodu, že podnik daňové zatížení nijak neovlivní a výsledek hospodaření po zdanění by provedené analýzy zkresloval.

V poslední části je shrnutí všech zjištěných skutečností, především dosažených výsledků podniku a objasnění, proč podnik dané výsledky vykazoval.

4 CHARAKTERISTIKA PODNIKU

Analýza výnosů, nákladů a výsledku hospodaření byla provedena v konkrétních podmínkách vybraného podniku, kterým je MOTOR JIKOV Strojírenská, a. s., jež vznikla v roce 2004 sloučením společností UNI CZ, a. s. Soběslav a ADACO, a. s. Jindřichův Hradec. Navazuje se zde na více než osmdesátiletou tradici strojírenské výroby, která byla v Soběslavi. Původní továrna zde stála již v roce 1919.

Akciová společnost patří mezi nejdůležitější a největší firmy v regionu. Je majoritním vlastníkem dceřiné společnosti SOO ČEBEL v Běloruské republice a patří do skupiny MOTOR JIKOV Group, a. s., která představuje tři jihočeské strojírenské a slévárenské akciové společnosti. Organizační schéma je součástí přílohy (příloha 1).

Skupina měla v roce 2010 cca 714 kmenových zaměstnanců a obrat 1,3 mld. Kč. Jednotlivé společnosti skupiny MOTOR JIKOV Group, a. s. se významně podílí na přílivu zahraničních investic do regionu, velká část produkce směřuje na export.

MOTOR JIKOV Strojírenská, a. s. má podnikatelskou činnost zaměřenou na oblast výroby pneumaticko hydraulického nýtovacího nářadí; dále na oblast výroby a prodeje komponentů. Jedná se o komponenty:

- nastavitelných pedálových systémů automobilů;
- motorových golfových vozidel a obdobných užitkových vozidel;
- pro automatické pračky;
- vzduchových brzdových soustav;
- pro hydraulické a filtrační systémy;
- strojů textilních, tiskařských, dřevoobráběcích a obráběcích.

Společnost je certifikována podle ISO norem (příloha 2 – 4). Podporuje společenské, kulturní a sportovní aktivity. Byla jí udělena ocenění od Agentury pro podporu podnikání a investic CzechInvest, Sdružení pro zahraniční investice – AFI a partnerů projektu Partnerství pro podporu přímých zahraničních investic v ČR pod záštitou Ministerstva průmyslu a obchodu ČR.

Společnost MOTOR JIKOV Strojírenská, a. s. má tři divize a sice:

- Průmyslové výroby;
- Speciálního obrábění a výroby;
- Mechanizace.

Divize Průmyslové výroby vyrábí a prodává nýtovací nástroje v širokém sortimentu a v širokých provedeních s obchodní značkou AVDEL. Nýtovací nářadí se převážně využívá v elektrotechnickém, automobilovém a leteckém průmyslu. Výrobky jsou určeny výhradně pro export (50 % odběratelů je ze zemí EU, 50 % z Ameriky, Asie a Austrálie). Dále vyrábí komponenty pro motorová golfová vozidla a obdobná užitková vozidla pro amerického zákazníka, firmu E-Z-GO, patřící do skupiny TEXTRON a díly pro automatické pračky značky ELECTROLUX a dílce pro společnost CIREX, většinou určené pro automobilový průmysl.

Divize Speciálního obrábění a výroby se zabývá především zakázkovým obráběním dílů pro hydraulické a filtrační systémy a komponenty užitkových vozidel a strojů obráběcích, textilních a tiskařských. Největšími finálními odběrateli jsou firmy PALL, SULTEX, SCANIA, LINDE, BOSCH REXROTH, BABTEC a další. Také vyrábí a prodává výrobky vzduchových brzdových soustav pro nákladní automobily, jako jsou vzduchové kompresory, pružinové brzdové válce, sdružené regulátory tlaku vzduchu a kondenzační jímky, které jsou určeny především pro vozy Tatra, Avia, Liaz, Karosa a traktory Zetor. Dále vyrábí plnicí jednotky na stlačený zemní plyn (CNG), dodává čerpací stanice pro vyráběné plnicí jednotky na CNG.

Divize Mechanizace vyrábí a prodává převážně výrobky v oboru malé zemědělské mechanizace - sekačky, vertikátory, čisticí stroje; dále provádí tepelné zpracování a vyrábí benzinová mechanická čerpadla a čističe pro automobilový průmysl. Hlavními odběrateli malé zemědělské mechanizace jsou MOUNTFIELD a ŠUPA, čisticí stroje jsou určeny pro firmu TENNANT. Důležitým výrobním programem je výroba motorů JIKOV.

Společnost MOTOR JIKOV Strojírenská, a. s. řídí a koordinuje zásadní společné činnosti jednotlivých divizí a středisek v oblasti ekologie, hospodaření s odpady, ochrany životního prostředí, krajiny a zdraví lidí, včetně úspor spotřeby energií a vody při svých výrobních i ostatních činnostech.

V úzké spolupráci se smluvním dodavatelem eko-slужeb a poradenskou, firmou MikroChem LKT, s. r. o., se MOTOR JIKOV Strojírenská, a. s. přizpůsobuje novelizované legislativě České republiky podle podmínek nastavených Evropskou unií v oblasti ekologie a ochrany životního prostředí. Aktualizuje vnitřní předpisy společnosti řešící zejména:

- bezpečné nakládání s nebezpečnými chemickými látkami a přípravky;
- bezpečné a hospodárné nakládání s odpady a obaly, využívání zpětného odběru výrobků;
- ochranu ovzduší před znečišťujícími látkami;
- ochranu vod odpadních, povrchových a podzemních včetně horninového prostředí v podloží jednotlivých provozů společnosti.

V rámci spolupráce s MikroChem jsou též plánovitě jednou za čtvrtletí prováděny Kontrolní dny zaměřené na shodu s platnou eko-legislativou a vnitřními předpisy na všech pracovištích a zařízeních MOTOR JIKOV Strojírenská, a. s. s cílem maximální ochrany výše vyjmenovaných složek životního prostředí (MOTOR JIKOV Strojírenská, a. s. *Výroční zpráva 2010*).

5 ANALÝZA VÝNOSŮ, NÁKLADŮ A VÝSLEDKU HOSPODAŘENÍ

V této kapitole je provedena analýza výnosů, nákladů a výsledku hospodaření v již zmiňované společnosti MOTOR JIKOV Strojírenská, a. s., jejíž vývoj byl hodnocen v období pěti let a to v letech 2006 – 2010. Jak bylo uvedeno, jako první proběhla analýza výnosů, poté analýza nákladů a v poslední části se tyto poznatky spojily v analýze výsledku hospodaření, který (jak bylo řečeno) tvoří rozdíl mezi výnosy a náklady.

5.1 ANALÝZA VÝNOSŮ

Před zahájením analýzy byla z výkazu zisku a ztráty získána potřebná data a to v již zmíněných letech 2006 – 2010. V tomto případě se jedná o částky výnosů, rozdělené podle výsledovky na provozní, finanční, běžné a mimořádné.

Z tabulky 5 je zřetelné, že podstatnou část výnosů tvoří výnosy provozní, které zabezpečují chod společnosti. Oproti tomu finanční výnosy dosahují výrazně nižších částek. Mimořádné výnosy společnost vůbec nevykázala a z toho tedy vyplývá, že běžné výnosy, tedy součet výnosů provozních a finančních, se rovnají výnosům celkovým.

Tato struktura výnosů byla přibližně očekávána na základě skutečnosti, že se jedná o výrobní podnik, který je závislý na prodeji svých produktů. Dalším krokem je vyjádření podílu jednotlivých složek na celkových výnosech. K tomuto účelu byla použita vertikální analýza, jejíž výsledky jsou zřetelné z tabulky 6. Provozní výnosy se s výjimkou roku 2008 pohybují přibližně v rozmezí 97 – 98 % z celkových výnosů. Oproti tomu finanční výnosy mají zdánlivě zanedbatelné zastoupení.

V následujících tabulkách (tabulky 7, 8 a 9) můžeme vidět, jak se výnosy a jejich složky v jednotlivých letech vyvíjely. K tomuto účelu byla aplikována horizontální

analýza. Vývoj byl charakterizován jak pomocí bazických indexů (rok 2006 = 100 %), tak byly vyjádřeny i meziroční změny – absolutní (v tis. Kč), relativní (v %).

Tabulka 7 zobrazuje srovnání jednotlivých let s rokem základním a to s rokem 2006. Provozní výnosy se v letech 2006 – 2008 téměř nemění. Sice zde dochází k poklesu provozních výnosů – tato změna ale nepřekročí 5 %; naopak jsou vyrovnány přírůstkem výnosů finančních. Výrazný propad výnosů společnost vykazuje v roce 2009 a to téměř o 40 % oproti roku 2006. Tento výrazný pokles výnosů vznikl v důsledku dopadu celosvětové finanční a hospodářské krize. Díky řadě opatření se společnosti podařilo s krizí vyrovnat a v roce 2010 vykazuje oživení a celkové výnosy jsou vyšší přibližně o 10 % než v roce předchozím. V meziročním srovnání změn je dobře zřetelné, že výnosy v roce 2009 oproti roku 2008 klesly přes 260 mil. Kč a v roce 2010 naopak vzrostly téměř o 75 mil. Kč (tabulka 8) tento vývoj je zachycen také procentuálně (tabulka 9).

Tabulka 5: Přehled výnosů podniku (v tis. Kč)

Výnosy	Rok				
	2006	2007	2008	2009	2010
Provozní	658 733	648 986	630 059	400 261	468 433
Finanční	10 408	11 278	41 611	9 124	15 787
Běžné	669 141	660 264	671 670	409 385	484 220
Mimořádné	0	0	0	0	0
Celkem	669 141	660 264	671 670	409 385	484 220

Zdroj: Vlastní zpracování

Tabulka 6: Struktura výnosů podniku (v %)

Výnosy	Rok				
	2006	2007	2008	2009	2010
Provozní	98,44	98,29	93,80	97,77	96,74
Finanční	1,56	1,71	6,20	2,23	3,26
Běžné	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Mimořádné	-	-	-	-	-
Celkem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Zdroj: Vlastní zpracování

Tabulka 7: Vývoj výnosů podniku – rok 2006 = 100% (v %)

Výnosy	Rok				
	2006	2007	2008	2009	2010
Provozní	100,00	98,52	95,65	60,76	71,11
Finanční	100,00	108,36	399,80	87,66	151,68
Běžné	100,00	98,67	100,38	61,18	72,36
Mimořádné	-	-	-	-	-
Celkem	100,00	98,67	100,38	61,18	72,36

Zdroj: Vlastní zpracování

Tabulka 8: Meziroční změny výnosů podniku – absolutní (v tis. Kč)

Výnosy	Rok			
	2007	2008	2009	2010
Provozní	-9 747	-18 927	-229 798	68 172
Finanční	870	30 333	-32 487	6 663
Běžné	-8 877	11 406	-262 285	74 835
Mimořádné	-	-	-	-
Celkem	-8 877	11 406	-262 285	74 835

Zdroj: Vlastní zpracování

Tabulka 9: Meziroční změny výnosů podniku – relativní (v %)

Výnosy	Rok			
	2007	2008	2009	2010
Provozní	98,52	97,08	63,53	117,03
Finanční	108,36	368,96	21,93	173,03
Běžné	98,67	101,73	60,95	118,28
Mimořádné	-	-	-	-
Celkem	98,67	101,73	60,95	118,28

Zdroj: Vlastní zpracování

Pro podrobnější analýzu výnosů jsou v následující části (tabulka 10) jednotlivé složky výnosů podrobněji rozebrány. Z provozních výnosů, které tvoří nejvýznamnější složku celkových výnosů, dosahují nejvyšších částek výkony. Do výkonů zahrnujeme:

- tržby za prodej vlastních výrobků a služeb;
- změnu stavu zásob vlastní činnosti;
- aktivace (dlouhodobého majetku, zboží).

Jak je vidět v tabulce 11, tyto výkony se za sledovaných pět 5 let (s výjimkou roku 2009) pohybují v rozmezí 89 – 92 %. Odchylka v roce 2009 je způsobena nárůstem prodeje dlouhodobého majetku a materiálu. V tomto případě se konkrétně jedná o snižování stavu materiálu ve snaze eliminace dopadu zmíněné celosvětové krize.

Vzhledem k významnosti výnosů za výkony, je tato položka v tabulce 12 podrobně rozepsána. Z tabulky je zřetelné, že téměř 100 % výkonů tvoří tržby za prodej vlastních výrobků a služeb.

Tabulka 10: Provozní výnosy (v tis. Kč)

Provozní výnosy	Rok				
	2006	2007	2008	2009	2010
Prodej zboží	38 795	33 915	29 381	33 478	31 929
Výkony	598 774	591 850	582 288	327 733	419 010
Prodej majetku a materiálu	6 402	10 032	6 462	26 418	5 301
Ostatní	14 762	11 196	11 928	12 632	12 193
Celkem	658 733	646 993	630 059	400 261	468 433

Zdroj: Vlastní zpracování

Tabulka 11: Struktura provozních výnosů (v %)

Provozní výnosy	Rok				
	2006	2007	2008	2009	2010
Prodej zboží	5,89	5,24	4,66	8,36	6,82
Výkony	90,90	91,48	92,42	81,88	89,45
Prodej majetku a materiálu	0,97	1,55	1,03	6,60	1,13
Ostatní	2,24	1,73	1,89	3,16	2,60
Celkem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Zdroj: Vlastní zpracování

Tabulka 12: Výnosové výkony

Výkony	Rok				
	2006	2007	2008	2009	2010
Tržby	591 242	567 980	584 391	358 212	417 239
Změna stavu vlastní činnosti	601	18 865	-6 461	-33 104	-1 091
Aktivace	6 931	5 005	4 358	2 625	2 862
Celkem	598 774	591 850	582 288	327 733	419 010

Zdroj: Vlastní zpracování

Poznámka: Tržby = tržby za prodej vlastních výrobků a služeb

Další částí výnosů jsou výnosy finanční (tabulka 13). Zde nejvyšší úrovně dosahují výnosy z úroků. Vertikální analýza ukazuje (tabulka 14), že výnosy z úroků tvoří přes 70 % po celou dobu sledování; svého maxima dosahují v roce 2007 a to 75 % celkových finančních výnosů.

Tabulka 13: Finanční výnosy (v tis. Kč)

Finanční výnosy	Rok				
	2006	2007	2008	2009	2010
Úroky	38 795	33 915	29 381	33 478	31 929
Ostatní	14 762	11 196	11 928	12 632	12 193
Celkem	53 557	45 111	41 309	46 110	44 122

Zdroj: Vlastní zpracování

Tabulka 14: Struktura finančních výnosů (v %)

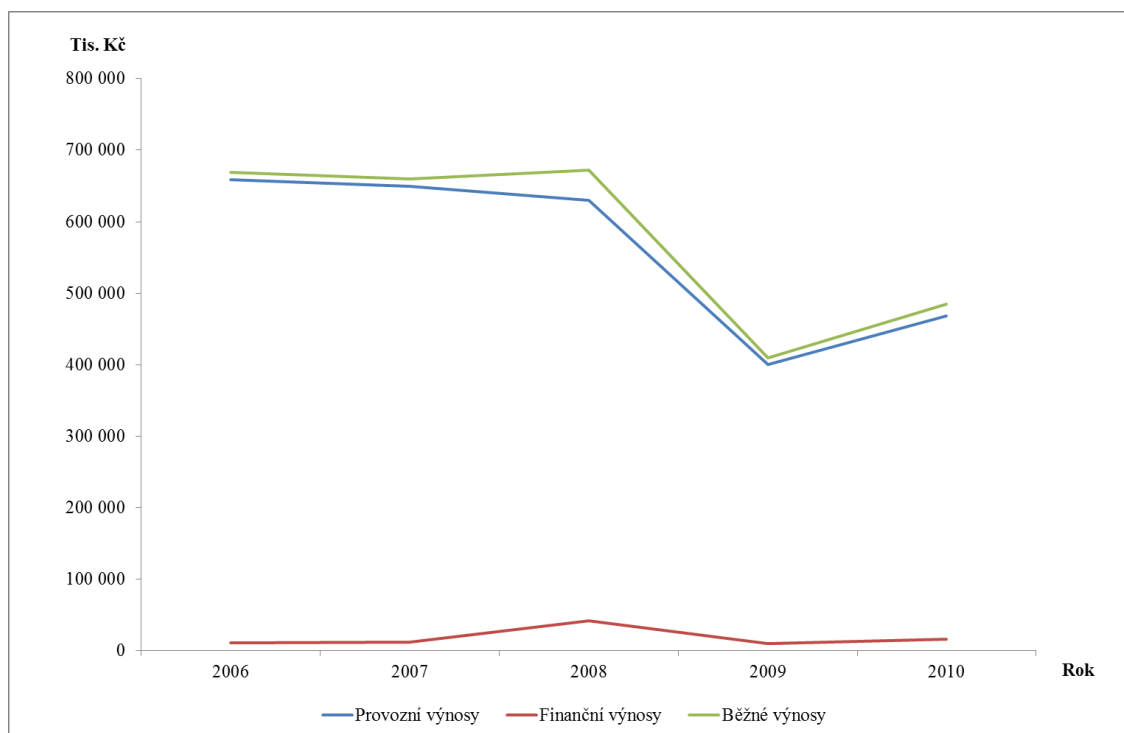
Finanční výnosy	Rok				
	2006	2007	2008	2009	2010
Úroky	72,44	75,18	71,12	72,60	72,37
Ostatní	27,56	24,82	28,88	27,40	27,63
Celkem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Zdroj: Vlastní zpracování

Analýza výnosů ukazuje, že největší část výnosů zaujímají výnosy provozní. V průměru tvoří 97 % všech výnosů. Na této skutečnosti se nejvíce podílí výkony (tržby za prodej vlastních výrobků a služeb, změna stavu zásob vlastní činnosti a aktivace), které v průměru činí 89 % z provozních výnosů. Finanční výnosy se průměrně pohybují na 3 %. Největší část tvoří výnosové úroky, které v průměru tvoří přibližně 73 % z celkových finančních výnosů.

Úroveň výnosů se za první tři roky sledovaného období téměř nemění, ovšem v roce 2009 zde došlo k výraznému poklesu. Oproti tomu průběh v roce 2010 ukazuje, že došlo k oživení výnosů. Tento vývoj je dobře patrný z grafu 1.

Graf 1: Vývoj výnosů podniku



Zdroj: Vlastní zpracování

5.2 ANALÝZA NÁKLADŮ

Analýza nákladů proběhla na základě stejného postupu jako u výnosů. Následující tabulka tedy zobrazuje složky nákladů dle výkazu zisku a ztráty (tabulka 15).

Největší úroveň vykazují opět provozní náklady, které po celou dobu sledování (mimo roku 2008) zaujímají přibližně 96 – 98 % celkových nákladů. Finanční náklady (stejně jako u finančních výnosů) tvoří z celkových nákladů pouze nepatrnou a zdnalivě zanedbatelnou část (tabulka 16).

Z tabulky 17 je zřetelné, že první tři roky se náklady téměř nemění a v následujících letech dochází k výraznému poklesu, který se pohybuje mezi cca 30 – 35 %. Z hlediska nákladů je klesající trend pozitivní. Bohužel předešlá analýza výnosů ukázala, že došlo také k poklesu výnosů. Až analýza výsledku hospodaření ukáže, zda tento vývoj byl pro podnik pozitivní či negativní.

Z meziročních změn nákladů podniku (tabulka 18) vyplývá, že v roce 2007 společnost evidovala mírné navýšení nákladů oproti roku 2006. V následujících dvou letech, tedy v roce 2008 a 2009, došlo k poklesu nákladů oproti roku předchozímu; nejvýraznější pokles byl v roce 2009. Toto snížení nákladů proběhlo opět v souvislosti s celosvětovou krizí a to z toho důvodu, že byla utlumena výroba podniku a proto se provozní náklady výrazně snížily. Jak bylo zmíněno, akciová společnost v roce 2010 zažila oživení – začíná opět více vyrábět a tudíž náklady rostou.

Tabulka 15: Přehled nákladů podniku (v tis. Kč)

Náklady	Rok				
	2006	2007	2008	2009	2010
Provozní	617 752	651 672	612 250	398 237	459 317
Finanční	13 888	20 116	37 657	17 752	20 867
Běžné	631 640	671 788	649 907	415 989	480 184
Mimořádné	0	0	0	0	0
Celkem	631 640	671 788	649 907	415 989	480 184

Zdroj: Vlastní zpracování

Tabulka 16: Struktura nákladů podniku (v %)

Náklady	Rok				
	2006	2007	2008	2009	2010
Provozní	97,80	97,01	94,21	95,73	95,65
Finanční	2,20	2,99	5,79	4,27	4,35
Běžné	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Mimořádné	-	-	-	-	-
Celkem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Zdroj: Vlastní zpracování

Tabulka 17: Vývoj nákladů podniku – rok 2006 = 100 % (v %)

Náklady	Rok				
	2006	2007	2008	2009	2010
Provozní	100,00	105,49	99,11	64,47	74,35
Finanční	100,00	144,84	271,15	127,82	150,25
Běžné	100,00	106,36	102,89	65,86	76,02
Mimořádné	-	-	-	-	-
Celkem	100,00	106,36	102,89	65,86	76,02

Zdroj: Vlastní zpracování

Tabulka 18: Meziroční změny nákladů podniku – absolutní (v tis. Kč)

Náklady	Rok			
	2007	2008	2009	2010
Provozní	33 920	-39 422	-214 013	61 080
Finanční	6 228	17 541	-19 905	3 115
Běžné	40 148	-21 881	-233 918	64 195
Mimořádné	-	-	-	-
Celkem	40 148	-21 881	-233 918	64 195

Zdroj: Vlastní zpracování

Tabulka 19: Meziroční změny nákladů podniku – relativní (v %)

Náklady	Rok			
	2007	2008	2009	2010
Provozní	105,49	93,95	65,04	115,34
Finanční	144,84	187,20	47,14	117,55
Běžné	106,36	96,74	64,01	115,43
Mimořádné	-	-	-	-
Celkem	106,36	96,74	64,01	115,43

Zdroj: Vlastní zpracování

Pro podrobnější analýzu jsou i zde složky provozních nákladů podrobněji rozebrány. Nejvyšší úroveň dosahuje výkonová spotřeba. Přehlednější jsou údaje tabulky 21, která zobrazuje podíl jednotlivých složek provozních nákladů na jejich celkovém objemu.

Jak již bylo zmíněno, největší část zde zaujímá výkonová spotřeba, která v průměru činí 65 % celkových provozních nákladů. Zmíněný pokles v roce 2009 nejvíce ovlivnila výkonová spotřeba, která oproti roku 2006 zaznamenala pokles téměř o 200 mil. Kč; také se výrazně snížily osobní náklady (tabulka 20 a 21).

Tabulka 20: Přehled provozních nákladů (v tis. Kč)

Provozní náklady	Rok				
	2006	2007	2008	2009	2010
Prodej zboží	38 795	25 980	20 572	24 961	26 064
Výkonová spotřeba	409 671	425 525	404 931	236 129	310 794
Osobní náklady	142 407	146 457	148 119	84 858	90 986
Daně a poplatky	368	341	283	379	513
Odpisy	25 419	28 017	25 422	20 112	10 647
Zůstatková	2 814	4 609	2 497	26 296	2 169
Změna stavu	-6 290	9 547	-132	-5 796	12 640
Ostatní náklady	13 855	11 196	10 558	11 296	5 504
Celkem	627 039	651 672	612 250	398 235	459 317

Zdroj: Vlastní zpracování

Tabulka 21: Struktura provozních nákladů (v %)

Provozní náklady	Rok				
	2006	2007	2008	2009	2010
Prodej zboží	6,19	3,99	3,36	6,27	5,67
Výkonová spotřeba	65,33	65,30	66,14	59,29	67,66
Osobní náklady	22,71	22,47	24,19	21,31	19,81
Daně a poplatky	0,06	0,05	0,05	0,10	0,11
Odpisy	4,05	4,30	4,15	5,05	2,32
Zůstatková cena	0,45	0,71	0,41	6,60	0,47
Změna stavu	-1,00	1,47	-0,02	-1,46	2,75
Ostatní náklady	2,21	1,72	1,72	2,84	1,20
Celkem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Zdroj: Vlastní zpracování

Poznámka: (tabulka 20 a 21) odpisy jsou odpisy dlouhodobého majetku; zůstatková cena je zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a prodaného materiálu.

Další tabulka 22 poskytuje přehled finančních nákladů. Finanční náklady z největší části tvoří ostatní finanční náklady, úrokové náklady jsou poměrně nižší – u finančních výnosů tomu bylo naopak. Výnosové úroky tvořily podstatnou část finančních výnosů (tabulka 23).

Tabulka 22: Přehled finančních nákladů

Finanční náklady	Rok				
	2006	2007	2008	2009	2010
Úrok	1 802	1 460	3 681	814	747
Ostatní	12 086	18 656	33 976	16 938	20 120
Celkem	13 888	20 116	37 657	17 752	20 867

Zdroj: Vlastní zpracování

Tabulka 23: Struktura finančních nákladů (v %)

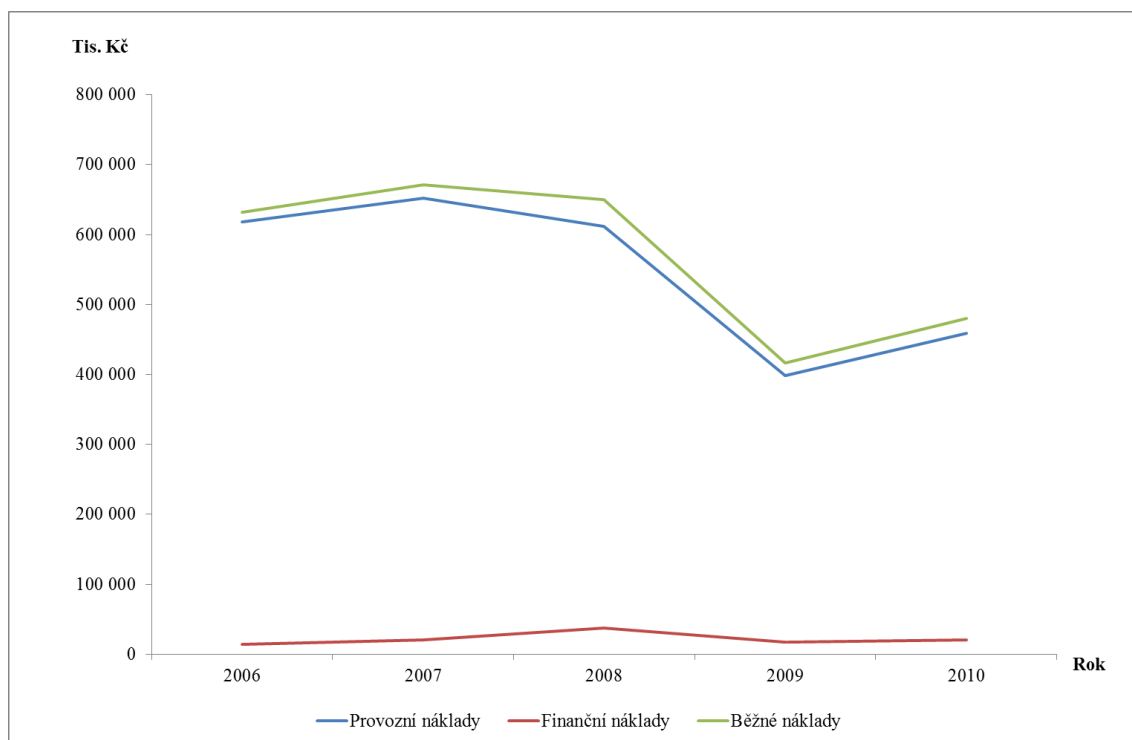
Finanční náklady	Rok				
	2010	2009	2008	2007	2006
Úrok	3,58	4,59	9,78	7,26	12,98
Ostatní	96,42	95,41	90,22	92,74	87,02
Celkem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Zdroj: Vlastní zpracování

Analýza nákladů ukazuje, že největší složkou nákladů (stejně jako u výnosů) je složka provozní. Průměrně tvoří 96 % celkových nákladů a nejvíce se na provozních nákladech podílí výkonová spotřeba, která zaujímá necelých 65 % provozních nákladů. Další výraznější složkou jsou osobní náklady, které se pohybují okolo 20 % z provozních nákladů. Ostatní položky svým podílem nepřesahují 10 % (tabulka 23).

Vývoj nákladů je následující: první tři roky se výše nákladů pohybuje v užším rozmezí, v roce 2009 v důsledku celosvětové finanční a hospodářské krize prudce klesají, v roce 2010 dochází k oživení výroby, proto dochází i k navýšení nákladů, zůstávají však hluboko pod úrovní roku 2006. Znázornění tohoto vývoje je uvedeno v grafu 2.

Graf 2: Vývoj nákladů podniku



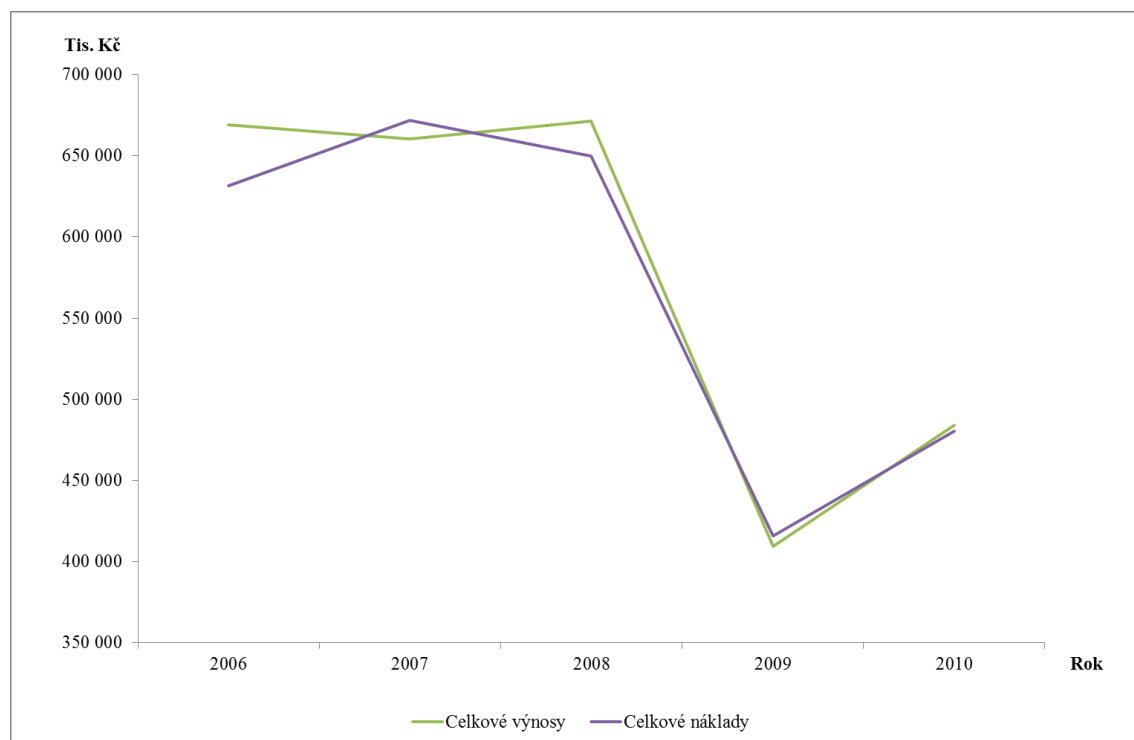
Zdroj: Vlastní zpracování

5.3 SROVNÁNÍ VÝNOSŮ A NÁKLADŮ

Jak bylo řečeno u analýzy nákladů, náklady v roce 2009 rapidně klesly. Pokud se ale na tuto skutečnost podíváme v užších souvislostech, zjistíme, že v tomto roce výrazně poklesly i výnosy. Niže uvedené grafy naznačují, jakého výsledku hospodaření akciová společnost dosahovala a jak se na něm podílela provozní a finanční činnost podniku.

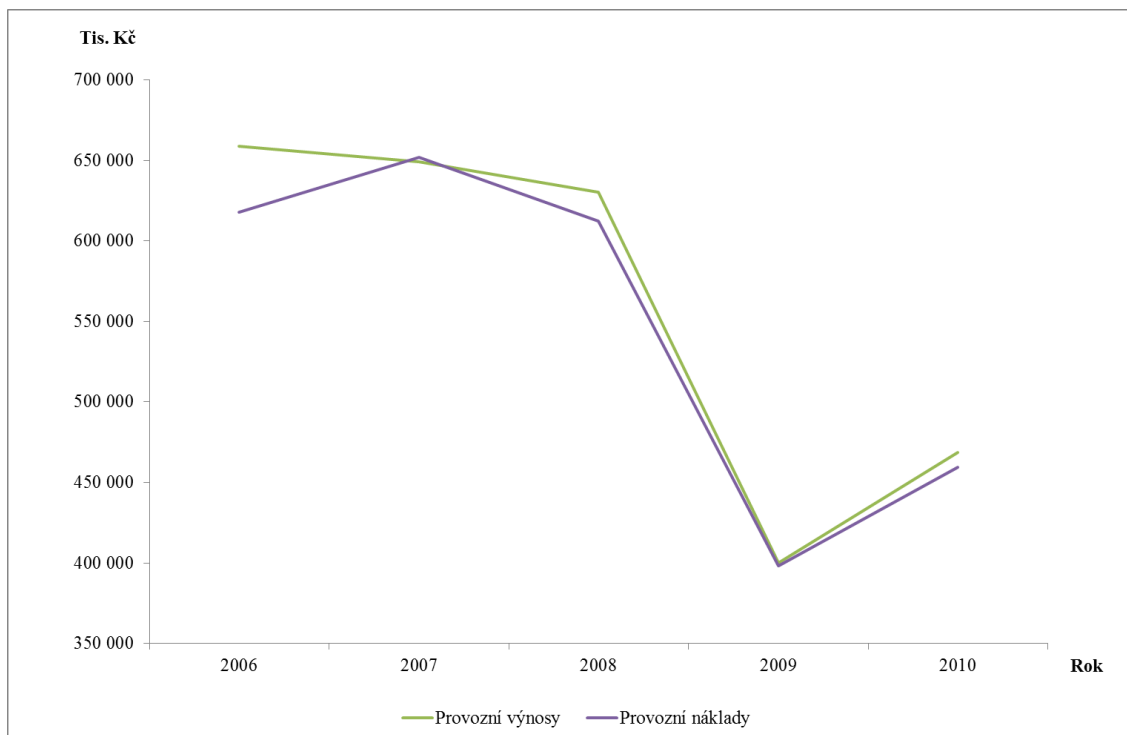
Z grafů 3, 4 a 5 je patrné, že jakákoli změna nákladů, je kopírována změnou výnosů (nebo naopak). Z toho vyplývá, že zmíněný klesající vývoj nákladů pro podnik nebyl příliš pozitivní. Největší rozdíl mezi výnosy a náklady vykazuje finanční činnost podniku – výnosy jsou zde skoro po celou dobu sledování oproti nákladům výrazně nižší. Srovnání výnosů a nákladů je podrobněji rozebráno v analýze výsledku hospodaření.

Graf 3: Vývoj výnosů a nákladů podniku



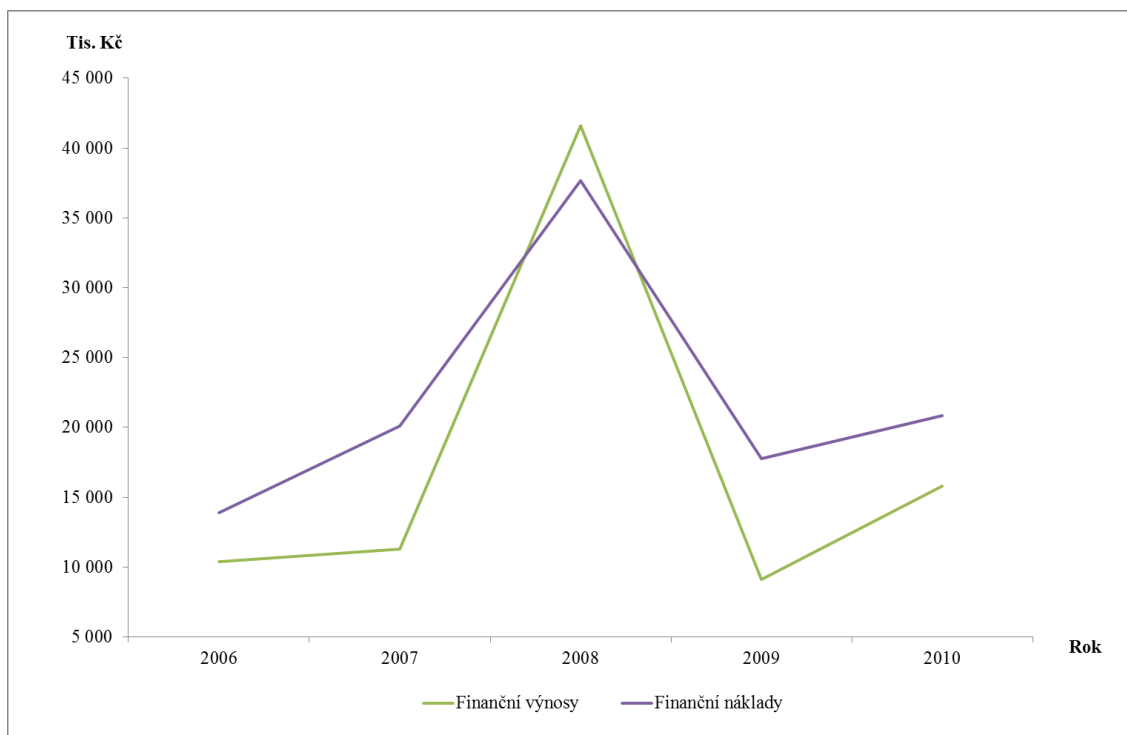
Zdroj: Vlastní zpracování

Graf 4: Vývoj provozních výnosů a nákladů



Zdroj: Vlastní zpracování

Graf 5: Vývoj finančních výnosů a nákladů



Zdroj: Vlastní zpracování

5.4 ANALÝZA VÝSLEDKU HOSPODAŘENÍ

Rozdíl mezi výnosy a náklady tvoří výsledek hospodaření. Výsledek hospodaření, jak již bylo naznačeno v části srovnání výnosů a nákladů, ve společnosti MOTOR JIKOV Strojírenská, a. s., v jednotlivých letech velmi kolísá. Každý rok se střídá zisk se ztrátou. Nejlepšího výsledku firma dosáhla v prvním roce sledovaného období a to v roce 2006.

Když se na níže uvedenou tabulku (tabulka 24) podíváme podrobněji, zjistíme, že největší vliv na výsledek hospodaření má provozní výsledek hospodaření, který v roce 2006 dosahoval téměř 41 mil. Kč. V dalších letech nabýval výrazně nižších hodnot a díky této skutečnosti celkový výsledek hospodaření do záporných čísel přivádí finanční výsledek hospodaření, který je záporný ve čtyřech z pěti sledovaných let. Podnik nevykazuje žádný mimořádný výsledek hospodaření, proto běžný výsledek hospodaření současně tvoří i celkový výsledek hospodaření. Vývoj výsledku hospodaření dobře zobrazuje grafické znázornění – graf 6.

Skutečnost, že finanční výsledek hospodaření přivádí celkový výsledek hospodaření do záporných čísel, vyvrací tvrzení, že jak finanční výnosy, tak finanční náklady nejsou pro podnik rozhodující. Tyto složky se značně podepisují na celkovém výsledku hospodaření.

U analýzy nákladů byl zaznamenán v roce 2009 výrazný pokles nákladů, který byl bohužel následován také snížením výnosů, proto rok 2009 nebyl pro podnik nikterak úspěšný a naopak vykazuje záporný výsledek hospodaření.

Tabulka 25 znázorňuje vývoj výsledku hospodaření a jeho částí ve sledovaných pěti letech. Jak naznačovaly údaje obsažené v tabulce 24, každý rok se zde střídá pokles s nárůstem výsledku hospodaření a to jak celkového, tak i provozního a finančního výsledku hospodaření.

K nejvýraznějšímu poklesu došlo v roce 2007. Tato skutečnost byla důsledkem posilující koruny a to hlavně vůči USD a GBP, jelikož podnik svou činnost směřuje i na zahraniční trhy. Další příčinou takto výrazného propadu výsledku hospodaření bylo i to, že rok 2006 byl pro společnost historicky nejúspěšnější; došlo zde k uzavření řady

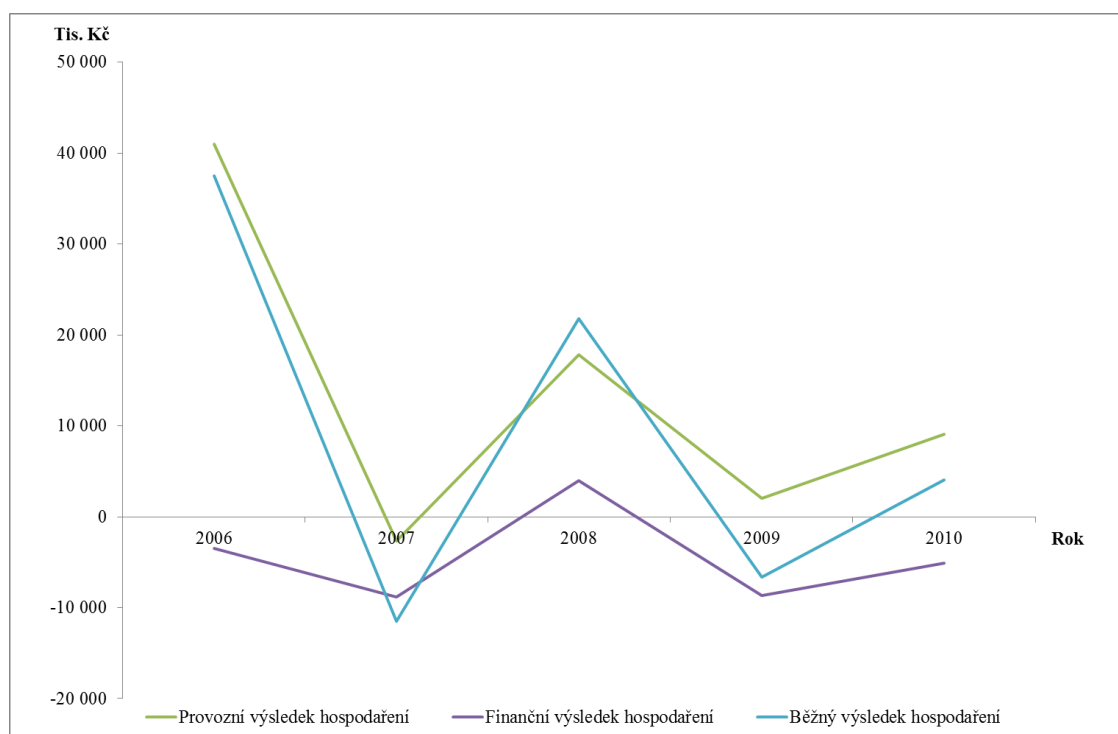
kontraktů a v roce 2007 docházelo naopak k omezování výroby nebo k úplnému ukončení.

Tabulka 24: Přehled výsledku hospodaření podniku (v tis. Kč)

Výsledek hospodaření	Rok				
	2006	2007	2008	2009	2010
Provozní	40 981	-2 686	17 809	2 024	9 116
Finanční	-3 480	-8 838	3 954	-8 628	-5 080
Běžný	37 501	-11 524	21 763	-6 604	4 036
Mimořádný	-	-	-	-	-
Celkem	37 501	-11 524	21 763	-6 604	4 036

Zdroj: Vlastní zpracování

Graf 6: Vývoj výsledku hospodaření



Zdroj: Vlastní zpracování

Tabulka 25: Meziroční změny výsledku hospodaření podniku – absolutní (v tis. Kč)

Výsledek hospodaření	Rok			
	2007	2008	2009	2010
Provozní	-43 667	20 495	-15 785	7 092
Finanční	-5 358	12 792	-12 582	3 548
Běžný	-49 025	33 287	-28 367	10 640
Mimořádný	-	-	-	-
Celkem	-49 025	33 287	-28 367	10 640

Zdroj: Vlastní zpracování

Výsledky analýzy výsledku hospodaření nevypadají příliš pozitivně. Ale z údajů tabulky 25 je patrné, že při meziročním porovnání firma vykazuje vždy každý druhý rok zlepšení. Např. v roce 2010 dosáhla skoro o 11 mil. Kč vyššího hospodářského výsledku oproti roku 2009. V kapitole závěrečné zhodnocení jsou podrobněji rozebrány důvody, proč firma tyto výsledky vykazovala.

5.5 ANALÝZA RENTABILITY

Posouzení a analýza výsledku hospodaření se provádí nejčastěji pomocí ukazatelů rentability (tabulka 26). Ukazatele rentability patří mezi poměrové ukazatele, jejichž základem je zisk, který se poměří s dalšími složkami rozvahy a výkazu zisku a ztráty.

Tabulka 27 ukazuje průměrné hodnoty rentability, kterých by měla dosahovat společnost podnikající v průmyslu. Tyto údaje jsou pouze orientační a jsou čerpány z Českého statistického úřadu. Bohužel byly k dispozici hodnoty pouze do roku 2009. Při porovnání údajů tabulek 26 a 27 je zřetelné, že nejvíce průměrným hodnotám (tabulka 27) odpovídá rok 2006.

U ukazatelů rentability se podniky snaží o jejich maximalizaci, ukazatel nákladovosti se snaží naopak co nejvíce snížit. Z toho tedy vyplývá, že rok 2006 byl pro společnost velmi úspěšný. Všechny hodnoty čerpané od Českého statistického úřadu (s výjimkou rentability tržeb) byly v tomto roce společností převýšeny a rentabilita tržeb téměř dosahuje průměrné hodnoty.

Dynamika ukazatelů rentability je velmi pružná; pohybuje se od záporných hodnot až po hodnoty kladné. Záporných čísel ukazatelé nabývají v letech 2007 a 2009, kdy podnik vykazoval ztrátu. Tyto roky byly pro akciovou společnost náročnější, jak bylo již uvedeno.

Tabulka 26: Rentabilita podniku (v %)

Ukazatel	Rok				
	2006	2007	2008	2009	2010
Rentabilita celkového kapitálu	8,83	-2,31	6,21	-1,67	1,23
Rentabilita vlastního kapitálu	15,71	-5,00	9,75	-2,94	1,68
Rentabilita dlouhodobého kapitálu	13,47	-3,58	9,41	-2,33	1,75
Rentabilita tržeb	5,88	-1,84	3,56	-1,83	0,90
Rentabilita nákladů	5,94	-1,72	3,35	-1,59	0,84
Nákladovost	94,40	101,75	96,76	101,61	99,17

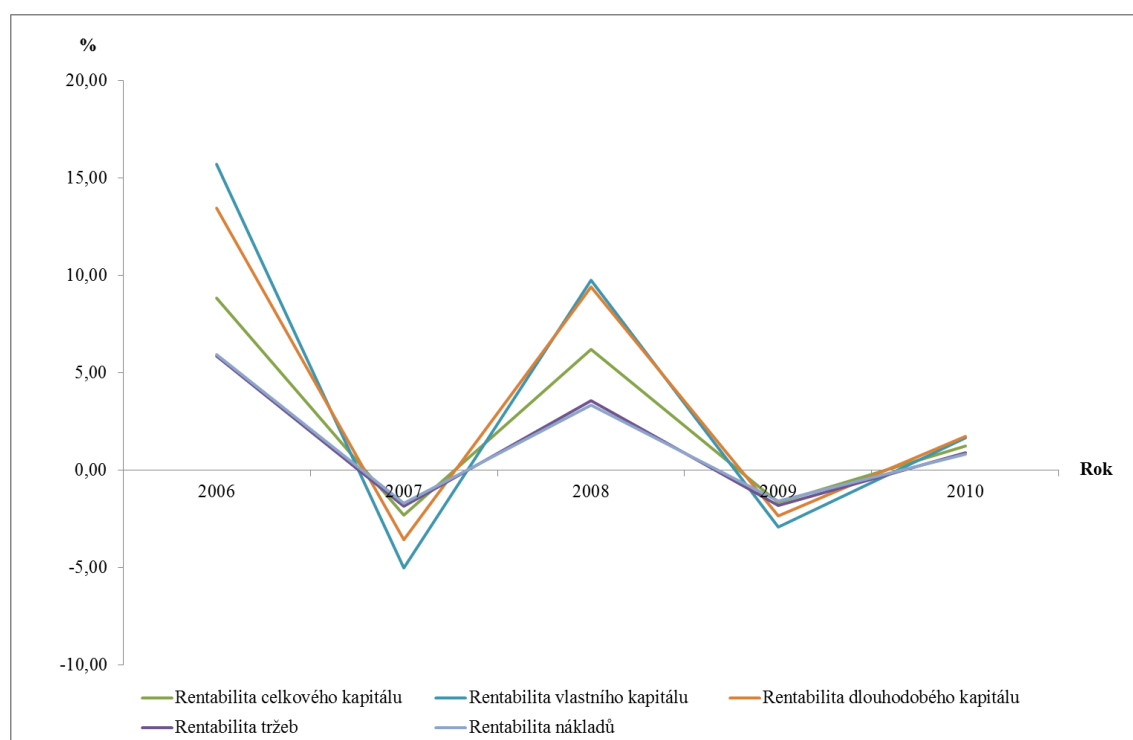
Zdroj: Vlastní zpracování

Tabulka 27: Průměrné hodnoty rentability pro průmysl (v %)

Ukazatel	Rok			
	2006	2007	2008	2009
Rentabilita celkového kapitálu	6,00	7,91	5,43	4,69
Rentabilita vlastního kapitálu	12,00	15,20	11,11	9,42
Rentabilita tržeb	6,00	6,61	4,76	4,55
Rentabilita nákladů	5,00	6,45	4,30	4,18
Nákladovost	95,00	93,94	95,88	95,98

Zdroj: Český statistický úřad, 2011

Graf 7: Vývoj rentability podniku



Zdroj: Vlastní zpracování

6 ZÁVĚREČNÉ ZHODNOCENÍ

Cílem práce byla analýza výnosů, nákladů a výsledků hospodaření, která byla provedena v MOTOR JIKOV Strojírenská, a. s. Společnost se zabývá výrobní činností, proto zde byl předpoklad, že fungování společnosti nejvíce zajišťuje provozní činnost.

Ze skutečností uvedených v teoretické části můžeme vyvodit jisté závěry. Můžeme potvrdit předpoklad, že největší podíl výnosů a nákladů nese provozní činnost podniku. Naopak na základě analýzy výsledku hospodaření musíme vyvrátit tvrzení, že částky finančních výnosů a nákladů jsou pro společnost zanedbatelné. Je sice pravda, že oproti provozní činnosti tvoří finanční činnost podniku jen nepatrnou část, ale i takto nízký podíl dokázal přivést celkový výsledek hospodaření do záporných čísel. To je způsobeno převážně i tím, že výnosy z provozní činnosti převyšují náklady z této činnosti pouze o nepatrnou částku a jakýkoli pokles nákladů je následována poklesem i výnosů.

Za těmito výsledky však mohou stát i takové skutečnosti, které společnost může ovlivnit jen velmi těžce. Pokud se podíváme na průběh jednotlivých let, zjistíme, že rok 2006 byl pro společnost MOTOR JIKOV Strojírenská, a. s. nejúspěšnější jak ve sledovaném pětiletém období, tak (podle poskytnutých informací) i v celé její historii. Tržby poprvé překonaly hranici 650 mil. Kč, které se v následujících letech nepodařilo překonat. Pro společnost byl rekordní i dosažený zisk společnosti.

Tento úspěch byl způsoben díky prohloubení a rozšíření spolupráce jednotlivých divizí. Také zde došlo k uzavření kontraktu na výrobu a dodávku komponentů na téměř 1 000 nákladních automobilů – tento kontrakt byl realizován částečně v roce 2006 a pokračoval i v roce 2007.

Rok 2007 pro společnost již tak úspěšný nebyl. Výnosy se snížily o necelých 9 mil. Kč, ale došlo i k nárůstu nákladů a to přes 40 mil. Kč. Tento vývoj mělo na svědomí více příčin, ale nejpodstatnější byl posilující kurz české koruny vůči zahraničním měnám, protože společnost svou produkci směřuje i na zahraniční trhy. Největší vliv měly kurzy USD a GBP. Dále to bylo kvůli částečnému výpadku výroby a u některých výrobků se jednalo dokonce o ukončení výroby. V oblasti výroby došlo také ke změně filozofie – bylo zavedeno více outsourcingu.

Oproti tomu následující rok, tedy rok 2008, byl opět úspěšný. Společnosti se podařilo zvrátit nepříznivé trendy z předchozího roku – především eliminací výpadků výroby a vypořádání se s dopady kurzových vlivů. Také zde opět došlo k rozšíření spolupráce na nových komponentech a větší sériovosti dalších výrobků. Pokračoval i kontrakt dodávek na nákladní automobily.

Rok 2009 byl v důsledku celosvětové finanční a hospodářské krize velmi složitý. V této souvislosti společnost přijala řadu organizačních změn a restriktivních opatření ve snaze co nejvíce utlumit důsledky krize na podnik. Jednalo se o snížení počtu zaměstnanců a tím i snížení osobních nákladů. Počet zaměstnanců se meziročně snížil o 135 osob a osobní náklady tak klesly o 63 mil. Kč. Dále se snížily hodnoty zásob a to o 56 mil. Kč (oproti roku minulému).

Společnost se v roce 2010 opět dostává k normálnímu fungování. Podařilo se navýšit tržby o 15 % (oproti roku 2009) a to díky oživení výroby u tradičních zákazníků, ale i díky zavedení nových projektů. Byl podepsán nový kontrakt do konce roku 2012. V roce 2010 se společnost stabilizovala, zlepšovala firemní procesy a optimalizovala celý výrobní cyklus. Tyto skutečnosti se promítly i na zlepšení finančního zdraví firmy.

Při spojení výsledků z analýzy a skutečností, které k uvedeným výsledkům vedly, můžeme říci, že nepříznivé situace podnik zvládl celkem dobře. Roky 2007 a 2009 byly pro společnost sice ztrátové, ale vždy následující rok se firma s danou situací již zvládla vypořádat a opět vykazovala zisk. Také byly učiněny změny, které by z dlouhodobého hlediska měly být pro chod společnosti příznivé. Za těchto okolností můžeme předpokládat, že hospodářská činnost podniku se po těchto změnách stabilizuje a bude vykazovat vyšší výsledky hospodaření.

7 ZÁVĚR

Včasně a kvalitně zpracované analýzy jsou pro řídicí management velmi důležité. Díky nim management může sledovat vývoj hospodářské činnosti podniku a na jejich základě činit rozhodnutí o budoucím vývoji organizace. Především dlouhodobá rozhodnutí by měla být podložena řadou analýz.

Jako prvotní cíl podniku bylo vždy dosažení zisku. V dnešní době řada firem dává přednost dlouhodobým cílům, jako je například získání dobrého jména a pověsti, zvýšení tržního podílu apod. Tyto dlouhodobé cíle vedou také k dosažení zisku, ale výsledek se může dostavit až po pár letech. Pro podnik tento přístup může být mnohdy výhodnější. Pokud si firma na trhu získá dobrou pověst, je vysoká pravděpodobnost, že se k ní zákazníci budou dlouhodobě vracet a výhled ziskovosti tak může být dlouhodobější. Stejně tak investování do modernizace výrobního procesu. Všechna tato rozhodnutí by měla být podložena kvalitní analýzou, aby se co nejvíce eliminovalo riziko, že vedení učiní špatné rozhodnutí, které pro řadu podniků může být osudné.

8 SUMMARY

Timely and quality processed analysis are for management very important. Thanks to them management can monitor the development economic activity company and on this basis to make decisions on the future development of the organization. Especially long-term decisions should be documented by a series analysis. As an initial target was always a profit. Today many companies preferred long-term targets as may be for example getting good name and reputation, increase market share etc. These long-term targets lead also to profit but the result can appear after a few years. For the company this approach can be sometimes preferable. If the company on the market get good reputation, is a high probability that its customers will long-term return and view of profitability can be longer. Equally investment in the modernization manufacturing process. All these decisions should be based on quality analysis to eliminate as much risk that management will make a bad decision for many businesses it may be fatal.

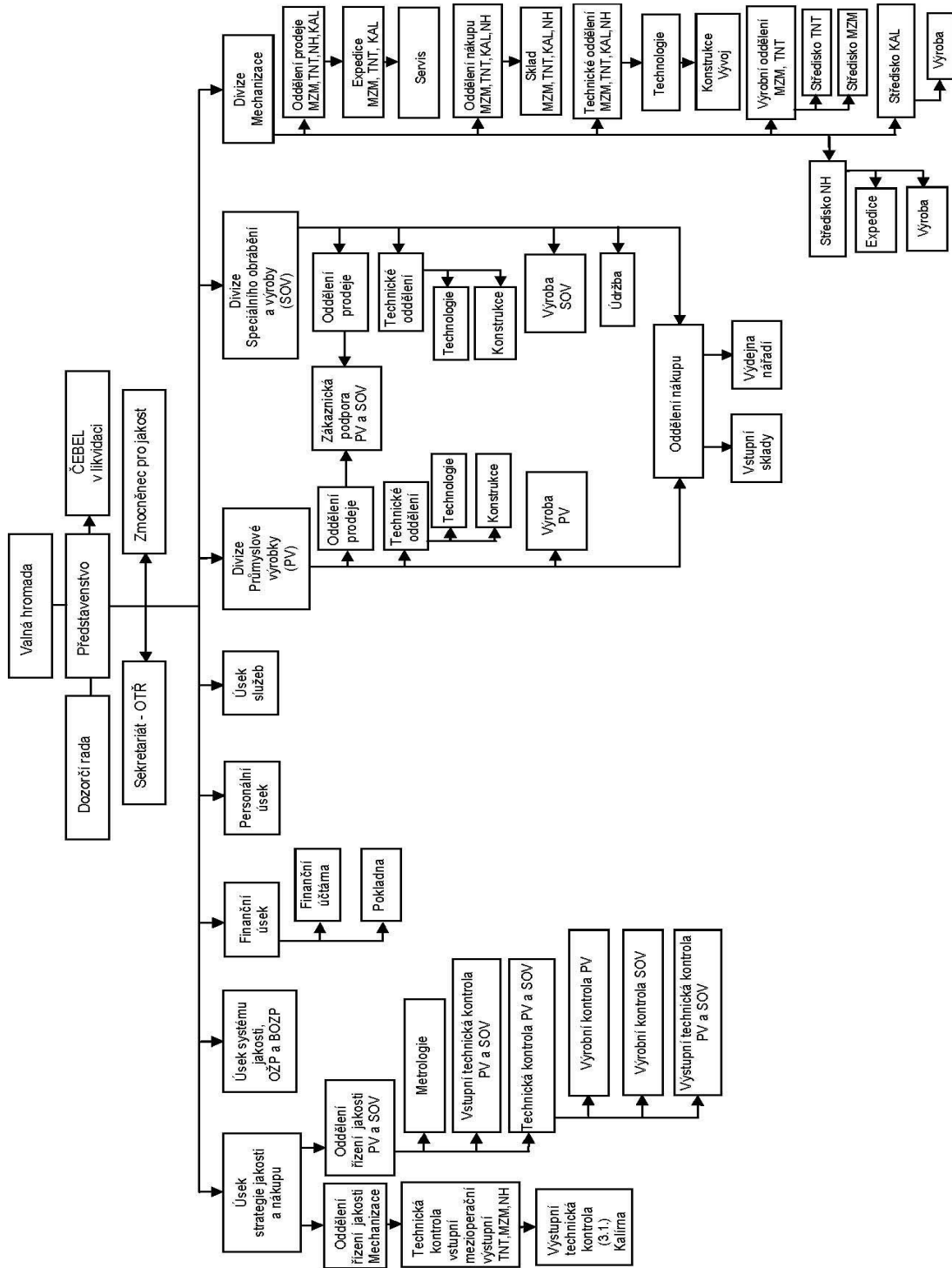
9 SEZNAM LITERATURY

1. SRPOVÁ, J., ŘEHOŘ, V. a kol.: *Základy podnikání*. Praha: GradaPublishing, a. s., 2010, počet stran 432, ISBN 978-80-247-3339-5
2. SYNEK, M a kol.: *Manažerská ekonomika*. Praha: GradaPublishing, a. s., 2000, počet stran 475, ISBN 80-247-9069-6
3. SYNEK, M., KISLINGEROVÁ, E. a kol.: *Podniková ekonomika*. Praha: C. H. Beck, 2010, počet stran 498, ISBN 978-80-7400-336-3
4. GRÜNWARD, R., HOLEČKOVÁ, J.: *Finanční analýza a plánování podniku*. Praha: Ekopress, s. r. o., 2009, počet stran 318, ISBN 978-80-86929-26-2
5. NEUMAIEROVÁ, I., NEUMAIER, I.: *Výkonnost a tržní hodnota firmy*. Praha: GradaPublishing, a. s., 2002, počet stran 216, ISBN 80-247-0125-1
6. KISLINGEROVÁ, E. a kol.: *Manažerské finance*. Praha: C. H. Beck, 2007, počet stran 745, ISBN 978-80-7179-903-0
7. KRÁL, B. a kol.: *Manažerské účetnictví*. Praha: Management Press, s. r. o., 2008, počet stran 622, ISBN 978-80-7261-141-6
8. KNÁPKOVÁ, A., PAVELKOVÁ, D.: *Finanční analýza*. Praha: GradaPublishing, a. s., 2010, počet stran 208, ISBN 978-80-247-3349-4
9. KISLINGEROVÁ, E., HNILICA, J.: *Finanční analýza – krok za krokem*. Praha: C. H. Beck, 2008, počet stran 135, ISBN 978-80-7179-713-5
10. FOTR, J., SOUČEK, I.: *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. Praha: GradaPublishing, a. s., 2005, počet stran 356, ISBN 80-247-0939-2
11. HRADECKÝ, M., LANČA, J., ŠIŠKA, L.: *Manažerské účetnictví*. Praha: GradaPublishing, a. s., 2008, počet stran 264, ISBN 978-80-247-2471-3
12. JAKUBÍKOVÁ, D.: *Strategický marketing, Strategie a trendy*. Praha: GradaPublishing, a. s., 2008, počet stran 272, ISBN 978-80-247-2690-8
13. LANG, H.: *Manažerské účetnictví – teorie a praxe*. Praha: C. H. Beck, 2005, počet stran 216, ISBN 80-7179-419-8
14. RŮŽIČKOVÁ, P.: *Finanční analýza – metody, ukazatele, využití v praxi*. Praha: GradaPublishing, a. s., 2010, počet stran 144, ISBN 978-80-247-3308-1

15. KAŠÍK, M., HAVLÍČEK, K.: *Podnikový marketing – jak získat a udržet zákazníka*. Praha: Eupress, 2004, počet stran 193, ISBN 80-86754-31-6
16. FOTR, J., SOUČEK, I.: *Investiční rozhodování a řízení projektů*. Praha: GradaPublishing, a. s., 2010, počet stran 416, ISBN 978-80-247-3293-0
17. POPESKO, B.: *Moderní metody řízení nákladů*. Praha: GradaPublishing, a. s., 2009, počet stran 233, ISBN 978-80-247-2974-9

10 PŘÍLOHY

Příloha 1: Blokové organizační schéma



Zdroj: Výroční zpráva MOTOR JIKOV Strojírenská, a. s., 2010

Příloha 2: Certifikát pro systém managementu jakosti dle ISO/TS 16949:2009

CERTIFIKÁT



pro systém managementu jakosti dle
ISO/TS 16949:2009
(3. Vydání, 2009-06-15)

V souladu s TÜV NORD CERT postupy je tímto potvrzeno, že

MOTOR JIKOV Strojírenská a.s.
provozovna Soběslav
Zátkova č.p. 495
392 01 Soběslav II
Česká republika

má zaveden systém jakosti v souladu s výše uvedenou normou pro následující obor platnosti

Výroba obráběných dílců pro automobilový průmysl.
Výroba a montáž strojírenských výrobků pro automobilový průmysl.

bez zodpovědnosti za vývoj výrobku (dle oddílu 7.3)

IATF-registrační číslo 0103689
Registrační číslo certifikátu 44 111 080473

Platný od 2010-05-13
Platný do 2013-05-12

Certifikační místo
TÜV NORD CERT GmbH

Essen, 2010-05-13

Tato certifikace byla provedena v souladu s TÜV NORD CERT certifikačními postupy a je podnětem k provádění pravidelných kontrolních audítů.

TÜV NORD CERT GmbH

Langemarkstrasse 20

45141 Essen

www.tuev-nord-cert.com



02-IAQ-QMC-01021

Strana 1/1

Zdroj: Výroční zpráva MOTOR JIKOV Strojírenská, a. s., 2010

Příloha 3: Certifikát pro systém managementu dle EN ISO 9001:2008

CERTIFIKÁT



pro systém managementu dle
EN ISO 9001 : 2008

V souladu s TÜV NORD CERT postupy je tímto potvrzeno, že

MOTOR JIKOV Strojírenská a.s.
provozovna Soběslav
Zátkova č.p. 495
392 01 Soběslav II
Česká republika

má zaveden systém managementu v souladu s výše uvedenou normou pro následující obor platnosti

Výroba dílců a skupin průmyslových strojů. Výroba strojních dílů a montážních podskupin pro strojírenský a automobilní průmysl. Výroba a montáž plnicích stanic CNG. Výroba a servis strojírenských výrobků a komponentů pro automobilní průmysl, výrobků pro vzduchové soustavy nákladních vozidel, nýtvacích nástrojů a komponentů pro nýtvací nástroje.

Registrační číslo certifikátu 04 100 980528
Audit, zpráva číslo 623 329/500

Platný do 2013-01-09
Počáteční certifikace 1998-08-01

Certifikační místo
TÜV NORD CERT GmbH

Praha, 2010-04-27

Tato certifikace byla provedena v souladu s TÜV NORD CERT certifikačními postupy a je podnětem k provádění pravidelných kontrolních auditů.

TÜV NORD CERT GmbH

Langemarckstrasse 20

45141 Essen

www.tuev-nord-cert.com



Zdroj: Výroční zpráva MOTOR JIKOV Strojírenská, a. s., 2010

Příloha 4: Certifikát pro systém managementu dle EN ISO 9001:2008

CERTIFIKÁT



pro systém managementu dle
EN ISO 9001 : 2008

V souladu s TÜV NORD CERT postupy se tímto potvrzuje, že

MOTOR JIKOV Strojírenská a.s.
Provozovna: Kněžskodvorská 2277/26, 370 04 České Budějovice
Zátkova č.p. 495
392 01 Soběslav II
Česká republika

má zaveden systém managementu v souladu s výše uvedenou normou pro následující
obor platnosti

**Tepelné zpracování s poloautomatickým a automatickým
počítačovým řízením.**

Registrační číslo certifikátu 44 100 060832
Audit, zpráva číslo 623 221/520

Platný do 2012-05-13
Počáteční certifikace 1996-09-01

Certifikační místo
TÜV NORD CERT GmbH

Praha, 2011-04-04

Tato certifikace byla provedena v souladu s TÜV NORD CERT certifikačními postupy a je podnětem k provádění pravidelných
kontrolních auditů.

TÜV NORD CERT GmbH

Langemarckstrasse 20

45141 Essen

www.tuev-nord-cert.com



Zdroj: Výroční zpráva MOTOR JIKOV Strojírenská, a. s., 2010