

Problematika vývoje zboží ve společnosti Degas s. r. o.

Markéta Kalčíková

Bakalářská práce
2010



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky
Vyšší odborná škola ekonomická
akademický rok: 2009/2010

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Markéta KALČÍKOVÁ**
Studijní program: **B 6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Finanční řízení podniku**

Téma práce: **Problematika vývoje zboží ve společnosti
Degas s. r. o.**

Zásady pro vypracování:

1. Prostudujte doporučenou literaturu vztahující se k řízení zásob.
2. Provedte analýzu současného stavu zboží v uvedené firmě s využitím podnikových zdrojů.
3. Zhodnoťte výsledky analýzy a navrhňte doporučení ke zlepšení současného stavu zásob.

Rozsah práce:

Rozsah příloh:

Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná**

Seznam odborné literatury:

- [1] GRÜNWARD, R., HOLEČKOVÁ, J. Finanční analýza a plánování podniku. 1. vyd. Praha : VŠE v Praze, 1997. 197 s. ISBN 80-7079-257-4.
- [2] KISLINGEROVÁ, E., HNILICA, J. Finanční analýza krok za krokem. 1. vyd. Praha : C. H. Beck, 2005. 137 s. ISBN 80-7179-321-3.
- [3] TOMEK, J., HOFMAN, J. Moderní řízení nákupu podniku. 1. vyd. Praha : Management Press, Ringier ČR, a. s., 1999. 280 s. ISBN 80-85943-73-5.
- [4] TOMEK, G., VÁVROVÁ, V. Řízení výroby a nákupu. 1. vyd. Praha : Grada Publishing, a. s., 2007. 384 s. ISBN 978-80-247-1479-0.
- [5] VALACH, J. a kol. Finanční řízení podniku. 2. vyd. Praha : Ekopress, s. r. o., 2003. 324 s. ISBN 80-86119-21-1.
- [6] VALACH, J. a kol. Finanční řízení a rozhodování podniku 1. a 2. díl. Praha : Nad Zlato, 1993. 117 s., 121 s. ISBN 80-85626-12-8, 80-85626-13-6.

Vedoucí bakalářské práce:

Ing. Eva Heczková, Ph.D.

Vyšší odborná škola ekonomická


Datum zadání bakalářské práce:

9. října 2009

Termín odevzdání bakalářské práce:

11. prosince 2009

Ve Zlíně dne 6. listopadu 2009


PaedDr. Josef Rydlo
zast. děkanka




Ing. Eva Heczková, Ph.D.
zast. vedoucí katedry

PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Beru na vědomí, že

- odevzdáním bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby¹⁾;
- beru na vědomí, že bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k prezenčnímu nahlédnutí;
- na moji bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3²⁾;
- podle § 60³⁾ odst. 1 autorského zákona má Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- podle § 60³⁾ odst. 2 a 3 mohu užít své dílo – bakalářskou práci – nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen s předchozím písemným souhlasem Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše);
- pokud bylo k vypracování bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tj. k nekomerčnímu využití), nelze výsledky bakalářské práce využít ke komerčním účelům.

Ve Zlíně 6. 11. 2009

Kateřina Holčíková

1) zákon č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, § 47b Zveřejňování závěrečných prací;

(1) Vysoká škola nevydělečně zveřejňuje disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce, u kterých proběhla obhajoba, včetně posudků oponentů a výsledku obhajoby prostřednictvím databáze kvalifikačních prací, kterou spravuje. Způsob zveřejnění stanoví vnitřní předpis vysoké školy.

(2) Disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce odevzdané uchazečem k obhajobě musí být též nejméně pět pracovních dnů před konáním obhajoby zveřejněny k nahlížení veřejnosti v místě určeném vnitřním předpisem vysoké školy nebo není-li tak určeno, v místě pracoviště vysoké školy, kde se má konat obhajoba práce. Každý si může ze zveřejněné práce pořizovat na své náklady výpisy, opisy nebo rozmnoženiny.

(3) Platí, že odevzdáním práce autor souhlasí se zveřejněním své práce podle tohoto zákona, bez ohledu na výsledek obhajoby.

2) zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 35 odst. 3:

(3) Do práva autorského také nezasahuje škola nebo školské či vzdělávací zařízení, užije-li nikoli za účelem přímého nebo nepřímého hospodářského nebo obchodního prospěchu k výuce nebo k vlastní potřebě dílo vytvořené žákem nebo studentem ke splnění školních nebo studijních povinností vyplývajících z jeho právního vztahu ke škole nebo školskému či vzdělávacího zařízení (školní dílo).

3) zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:

(1) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení mají za obvyklých podmínek právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla (§ 35 odst. 3). Odpírá-li autor takového díla udělit svolení bez vážného důvodu, mohou se tyto osoby domáhat nahrazení chybějícího projevu jeho vůle u soudu. Ustanovení § 35 odst. 3 zůstává nedotčeno.

(2) Není-li sjednáno jinak, může autor školního díla své dílo užít či poskytnout jinému licenci, není-li to v rozporu s oprávněnými zájmy školy nebo školského či vzdělávacího zařízení.

(3) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení jsou oprávněny požadovat, aby jim autor školního díla z výdělku jím dosaženého v souvislosti s užitím díla či poskytnutím licence podle odstavce 2 přiměřeně přispěl na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložily, a to podle okolností až do jejich skutečné výše; přitom se přihledne k výši výdělku dosaženého školou nebo školským či vzdělávacím zařízením z užití školního díla podle odstavce 1.

ABSTRAKT

Bakalářská práce sleduje vývoj zboží ve společnosti Degas s. r. o. Jejím obsahem je uvedení do problematiky řízení zásob zboží ve společnosti, sledování současného stavu a jeho zhodnocení za účelem zjištění, zda je stávající řízení zásob efektivní či ne. Bakalářská práce má dvě části: teoretickou a analytickou. V části teoretické jsem se zaměřila na popis zásob, jak je členíme, dále způsoby řízení zásob a moderní přístupy k jejich řízení. V závěru této části jsem se zmínila o horizontální a vertikální analýze, kterou jsem provedla u každého sledovaného zboží. V části analytické jsem provedla výpočty za první 3 čtvrtletí roků 2008 a 2009 a posoudila vývoj zásob. Na závěr jsem vypracovala doporučení na případnou změnu v řízení zásob, která by mohla zlepšit situaci společnosti.

Klíčová slova: zásoby, zboží, nákup, prodej, množství, obrat (tržby), zisk, horizontální analýza, vertikální analýza, obrátka, doba obrá-tu, průměrná doba vázanosti

ABSTRACT

Abstrakt ve světovém jazyce

Bachelor thesis follows the development of goods at Degas Ltd. Its content is put into the issue of inventory management in the company, monitoring the current situation and an assessment to determine whether the current inventory management is effective or not. Bachelor thesis has two parts: a theoretical and analytical. In the theoretical part, I focused on the description of inventory, their structure, the inventory management methods and modern approaches to management. At the end of this section, I mentioned the horizontal and vertical analysis which I implement for each monitoring kind of goods. In the analysis part I've done the calculations for the first 3 quarters of 2008 and 2009 and examined the development of inventory. Finally, I made recommendations for possible change in inventory management, which could improve the situation of the company.

Keywords: inventory, goods, purchase, sale, quantity, turnover earnings, profit, horizontal analysis, vertical analysis, inventory turnover, time of turn over and the average time of fixture

MOTTO

Dokonalosti se dosahuje maličkostmi, ale není to maličkost.

Michelangelo Buonarroti

Ráda bych poděkovala všem zaměstnancům společnosti Degas s. r. o., kteří byli velice ochotni mi pomoci a poskytli mi potřebné informace o chodu podniku a podklady pro zpracování bakalářské práce. Poděkovat bych chtěla i paní Janě Hrubé za to, že mi umožnila vykonávat praxi v této společnosti. Dále bych ráda poděkovala slečně Kateřině Radolcové, která byla mou odbornou poradkyní z praxe, za pomoc při zpracování práce a za poskytnutí pokladů pro vypracování analytické části.

Ráda bych poděkovala vedoucí mé bakalářské práce, paní Ing. Evě Heczkové, Ph.D. za užitečné rady při řešení některých problémů.

V neposlední řadě pak děkuji také rodině a svému příteli, kteří mi umožňují dělat to, co dělám, za jejich maximální podporu, pochopení a trpělivost nejen během psaní této bakalářské práce ale i během celého studia.

OBSAH

ÚVOD	11
I TEORETICKÁ ČÁST	12
1 OBĚŽNÝ MAJETEK PODNIKU A JEHO ŘÍZENÍ	13
1.1 ZÁSoby.....	14
1.1.1 Členění zásob	14
1.1.2 Ocenění zásob	15
1.1.3 Zásobovací proces	16
2 ŘÍZENÍ ZÁSOb	18
2.1 PRŮMĚRNÁ VÝŠE ZÁSOb.....	21
2.2 VYUŽITÍ ZÁSOb	22
2.3 OPTIMALIZACE ZÁSOb.....	24
2.3.1 Náklady spojené s tvorbou a využíváním zásob	25
3 MODERNÍ PŘÍSTUPY PŘI ŘÍZENÍ ZÁSOb	27
3.1 METODA JIT	27
3.2 METODA ABC.....	28
4 FINANČNÍ ANALÝZA	30
5 HORIZONTÁLNÍ A VERTIKÁLNÍ ANALÝZA	31
5.1 HORIZONTÁLNÍ ANALÝZA	31
5.2 VERTIKÁLNÍ ANALÝZA	31
II ANALYTICKÁ ČÁST	32
6 PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI DEGAS S. R. O.	33
6.1 HISTORIE SPOLEČNOSTI	33
6.2 OBCHODNÍ ČINNOST SPOLEČNOSTI	33
6.2.1 Popis účetní jednotky	33
6.3 ORGANIZAČNÍ STRUKTURA SPOLEČNOSTI.....	34
6.4 TERITORIUM, DODAVATELÉ A ODBĚRATELÉ	34
6.5 SORTIMENT	36
Elektronářadí	37
Vzduchotechnika	37
Svařování.....	37
Brusivo	37
Strojařina	37
Autogenní technika.....	37
Měřicí technika.....	37
Spojovací materiály	37
Přídavné materiály.....	38
Ruční nářadí	38
Ochranné pomůcky.....	38
Doplňující sortiment.....	38
7 SKLADOVÉ ZÁSObY	39

8	ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU ZÁSOb NA SKLADĚ	40
8.1	ANALÝZA STAVU ZÁSOb ZBOŽÍ ZNAČKY ESAB	41
8.1.1	Elektroda EB 121 2.5	41
8.1.2	Drát OK ARISTOROD 12.50 1.0	44
8.1.3	Hubice PSF 250 standardní	46
8.1.4	Rukavice MIG Regular	48
8.2	ANALÝZA STAVU ZÁSOb ZBOŽÍ ZNAČKY MALINA-SAFETY	51
8.2.1	Průvlak 1.2, M6x8, rozměr 8x25, CuCrZr	51
8.2.2	Hubice kónická MB, NW=12, L=53	53
8.2.3	Rozdělovač plynu MB 24, 240 – bílý	55
8.2.4	Průvlak 0.8, M6x27, CuCrZr	57
8.3	ANALÝZA STAVU ZÁSOb ZBOŽÍ ZNAČKY KÜHTREIBER	61
8.3.1	Kabel svařovací 16 mm ²	61
8.3.2	Invertor KITin 150 LA	64
8.3.3	Invertor KITin 165	66
8.3.4	Zdroj svařovací AEK KIT 305 PROCESSOR	68
9	NÁVRH DOPORUČENÍ NA PŘÍPADNÉ ZMĚNY V SYSTÉMU ŘÍZENÍ ZÁSOb ZBOŽÍ	72
	ZÁVĚR	75
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	77
	SEZNAM OBRÁZKŮ	78
	SEZNAM GRAFŮ	79
	SEZNAM TABULEK	80
	SEZNAM PŘÍLOH	82

ÚVOD

V každém podniku, nejenom ve výrobním, se nachází oběžný majetek. Řízení zásob je pouze dílčí součástí řízení oběžného majetku, který musí téměř každý podnik řešit. Každá organizace řeší otázku o výši a způsobu řízení zásob již při jejím zakládání a dále také v průběhu podnikání. Proto je potřeba se na začátku podnikání rozhodnout, jakým směrem se bude podnik ubírat ve své podnikatelské strategii. V závislosti na tomto rozhodnutí se zvolí taková metoda řízení, která bude pro daný podnik nejvýhodnější. Vývoj zásob a problémy s řízením jsou u každého podniku individuální.

Společnost Degas s. r. o. se zabývá prodejem svařovacího materiálu, elektronářadí, vzduchotechniky, brusiva a další. Jde tedy o obchodní firmu, kdy se nakupované zboží skladuje a dále prodává v nezměněné podobě. O řízení zásob ve firmě se stará ekonomický úsek. Jeho náplní práce je mimo jiné také vytvořit vhodnou strategii řízení zásob, resp. zboží. Snahou podniku je uspokojit zákazníka a splnit jeho přání, ale zároveň se snaží dosáhnout svých podnikatelských cílů. Spokojenost zákazníka by se zvýšila, kdyby se rozšířil nabízený sortiment a byly dostatečné zásoby. To by ale zvýšilo náklady na skladování podniku, což je nežádoucí. Proto se podnik musí snažit najít kompromis mezi udržováním zásob a nulovými zásobami.

V bakalářské práci jsem se zaměřila na vývoj některých druhů zboží od tří největších dodavatelů, od společnosti ESAB, dále MALINA-Safety a KÜHTREIBER. Posuzovala jsem vybrané druhy zboží za první 3 čtvrtletí roku 2008 a 2009, tomuto období jsem přizpůsobila i výpočty některých ukazatelů, abych zachovala jejich význam.

Cílem této bakalářské práce je vyhodnocení provedené analýzy u vybraných druhů zboží a snaha najít takový způsob řízení zásob, kdy bude zákazník spokojený s kvalitou zboží, včasnou dodávkou a s požadovaným množstvím a zároveň bude společnost udržovat náklady na skladování v optimální výši. Optimální množství zboží na skladě je velice náročné stanovit, ale je to velmi důležité zejména pro zjištění vázání kapitálu v podniku.

Společnost Degas s. r. o. skladuje více než 20 000 položek, z toho důvodu jsem vybrala dva nejvíce a dva méně prodávané druhy zboží od dodavatelů uvedených výše. Na základě podkladů získaných z firemních interních materiálů jsem vypočítala horizontální a vertikální analýzu u vybraných položek, dále jsem vypočítala obrátku, dobu obratu a zjistila jejich průměrnou dobu vázanosti. Na základě zjištěných ukazatelů jsem navrhla doporučení na případné změny v řízení zásob, která by zlepšila situaci v podniku.

I TEORETICKÁ ČÁST

1 OBĚŽNÝ MAJETEK PODNIKU A JEHO ŘÍZENÍ

Oběžný majetek je nezbytnou a významnou součástí majetku podniku a jeho majetkové struktury. Setkáváme se s ním u všech podniků, bez ohledu na jejich organizačně právní formu, velikost, druh činnosti, věcné a ekonomické podmínky hospodaření.

Oběžným majetkem se rozumí ta část, resp. ty složky majetku podniku, která funguje a používá se krátkodobě, zpravidla v rámci jednoho roku (doba jednoho roku je uzanění). V zásadě se jednorázově spotřebovává (pokud jde o hmotné výrobní činitele – suroviny, základní materiál, pomocný materiál, polotovary), „vchází“ jednorázově do nových výrobků.

Podniky vždy hospodaří s více druhy oběžného majetku, a to tím pestřejšími, čím diferencovanější je struktura činnosti podniku. Strukturou oběžného majetku rozumíme skladbu oběžného majetku, vyjadřuje kvantitativní vztahy mezi složkami oběžného majetku a měří se procentními podíly skupin oběžného majetku na jejich celkové výši. [1, s. 5, 6]

V rozvaze se oběžný majetek uvádí v této struktuře:

A. Zásoby:

1. materiál (na skladě, na cestě),
2. nedokončená výroba a polotovary,
3. výrobky (vlastní výroby),
4. zvířata (stav, příchovky, přírůstky),
5. zboží (nakoupené, převzaté, na cestě),
6. zálohy (poskytnuté dodavatelům na zásoby).

B. Pohledávky

C. Finanční majetek

D. Ostatní aktiva

1.1 Zásoby

Zásoby jsou složky oběžného majetku získané nákupem nebo vlastní výrobou a určené k jednorázové spotřebě. Představují nejméně likvidní složku v oběžných aktivech a zahrnují dvě velké skupiny:

- nakupované (materiál, zboží, zvířata) a
- zásoby vlastní výroby (výrobky, nedokončená výroba, polotovary vlastní výroby).

Zásoby jsou pohotový zdroj, který není v daném časovém okamžiku plně využíván a jeho výše by měla být stanovena tak, aby z ekonomického hlediska umožňovala co nejrychlejší a nejflexibilnější krytí budoucí poptávky. [2]

1.1.1 Členění zásob

Obecně zásoby dělíme na:

- a) **skladovaný materiál** – základní suroviny, palivo, pomocné a provozovací látky, vratné obaly, náhradní díly, které budou tvořit hmotnou podstatu výrobku nebo se zcela spotřebují na prováděnou činnost,
- b) **nedokončená výroba** – jedná se o přímý materiál, který byl zhodnocený alespoň první výrobní operací a nebyl dohotoven ani v rámci jedné etapy zpracování a tedy tyto produkty již nejsou materiálem, ale ještě ani hotovým výrobkem,
- c) **polotovary vlastní výroby** – jde o nedokončený výrobek, který se od předchozího liší tím, že je výsledkem relativně uzavřeného výrobního stupně a je určen nejen k dohotovení do podoby výrobků, ale obvykle se může i samostatně prodávat,
- d) **výrobky** – jsou předměty dokončené z hlediska zpracování v rámci výrobního procesu, odpovídají technicko-hospodářským normám a podmínkám obchodních smluv uzavřených s odběrateli, jsou určeny k realizaci případně i ke spotřebě uvnitř podniku,
- e) **zvířata** – mladá chovná zvířata, zvířata ve výkrmu, drobné zvířectvo, kožešinová zvířata, včelstva, ryby, hejna slepic, kachen, krůt, perliček, hus na výkrm,
- f) **skladované zboží** – movité věci nabyté za účelem prodeje v nezměněné podobě, pokud účetní jednotka s těmito věcmi obchoduje. [3]

Na zásoby můžeme nahlížet ze dvou hledisek, mohou se projevovat buď pozitivním nebo negativním způsobem.

Pozitivní význam zásob je v tom, že přispívají:

- k řešení časového, místního, kapacitního a sortimentního nesouladu mezi výrobou a spotřebou,
- k tomu, aby se přírodní a technologické procesy mohly uskutečňovat ve vhodném rozsahu (v optimálních dávkách) a
- ke krytí nepředvídaných výkyvů a poruch (zajišťují plynulost výrobního procesu, pokrývají výkyvy v poptávce a při doplňování zásoby aj.).

Negativní vliv zásob spočívá v tom:

- že váží kapitál,
- vyvolávají náklady na jejich udržování (spotřebovávají další práci a prostředky) a
- nesou s sebou i riziko znehodnocení, nepoužitelnosti či neprodejnosti. [4]

1.1.2 Ocenění zásob

Zásoby oceňujeme ve třech okamžicích, při pořízení zásob a při úbytku, tzn. při výdeji zásob do spotřeby a při inventarizaci.

a) Při pořízení:

- nakupované zásoby se oceňují **v pořizovacích cenách**, tj. v cenách pořízení včetně vedlejších pořizovacích nákladů,
- zásoby vytvořené vlastní činností (výrobou) se oceňují **vlastními náklady** vynaloženými na jejich výrobu,
- zásoby nabyté bezplatně (získané darem, dědictvím) a vratný odpad z výroby se oceňují **reprodukční pořizovací cenou**.

b) Při úbytku, při výdeji zásob do spotřeby:

- ocenění **skutečnou pořizovací cenou** – metoda FIFO nebo vážený aritmetický průměr proměnlivý nebo periodický,
- ocenění **pevně stanovenou cenou pořízení**.

- c) Při inventarizaci – porovnáním **užité hodnoty zásob s jejich oceněním v účetnictví** může dojít k následujícím variantám:
- zásoby mají vyšší užitnou hodnotu než je ocenění v účetnictví,
 - užitná hodnota je nižší než cena zásob v účetnictví. [3]

1.1.3 Zásobovací proces

Zásobovací proces se skládá z následujících bodů:

- plánování potřeby materiálu,
- zajišťování materiálu,
- příjem materiálu,
- skladování,
- příprava k výrobě a
- výdej do spotřeby.

Uvedené dílčí činnosti se zaměřují zejména na zásobovací proces materiálu. Tato bakalářská práce je zaměřena spíše na zboží, proto se podrobněji zmíním pouze o vybraných bodech.

a) Zajišťování materiálu (zboží)

Zajišťování materiálu (zboží) provádí oddělení nákupu, jehož úkolem je zajistit požadovaný materiál (zboží) v potřebném množství, druzích, kvalitě, ve stanovené době a za výhodných cenových podmínek.

Při nákupu materiálu (zboží) a projednávání cenových podmínek se setkáváme s pojmy:

- **rabat** – srážka z ceny při odebrání většího množství, je udána v % z ceny bez DPH,
- **skonto** – jedná se o slevu při okamžitém placení zboží v hotovosti,
- **provize** – představuje odměnu v % z účtované ceny,
- **bonifikace**.

b) Příjem materiálu (zboží)

Příjem materiálu (zboží) se děje na základě dodacího listu a zahrnuje kontrolu přebraného materiálu (zboží) z hlediska kvality, kvantity a splnění podmínek kupní smlouvy.

Skladník přejímá materiál (zboží) na sklad dokladem o převzetí materiálu (zboží) tzv. přejímkou a materiál (zboží) je zapsán do skladové karty.

c) Skladování

Skladování představuje činnost, při níž se materiál nebo zboží soustřeďují na určitém místě a připravují se na vydání do výroby či obchodní sítě. [5]

2 ŘÍZENÍ ZÁSOB

Zásoby jsou činitelem, který významně ovlivňuje výsledek hospodaření každého podniku i jeho pozici na trhu. Velikost zásob by měla být na jedné straně co nejmenší kvůli vázání kapitálu, ale na druhé straně co největší kvůli dostatečné pohotovosti dodávek. Obě hlediska jsou ovšem protichůdná, proto musí vedení podniku volit mezi nimi určitý kompromis. Investování do zásob mnohdy představuje jednu z největších finančních položek našich podniků, proto i rozhodnutí týkající se systému řízení zásob patří mezi strategická rozhodnutí. [6, s. 126]

Řízení zásob lze charakterizovat jako soubor řídicích činností (analýza, rozhodování, kontrola, hodnocení), jejichž smyslem je nalézt a zajistit takovou výši zásob jednotlivých materiálových druhů, aby byl zajištěn plynulý průběh výrobního procesu při optimální vázanosti kapitálu, spotřebě dodatečné práce a přijatelném stupni rizika. Úroveň řízení zásob zejména ovlivňují následující faktory:

- **vnější** – nákupní marketing, doprava, umístění podniku a pružnost dodavatelů,
- **vnitřní** – technická příprava výroby, úroveň logistických procesů, charakter výrobního procesu, rozsah sortimentu, charakter spotřeby (trend), úroveň řízení a zainteresovanost.

Řízení nákupu a zásob musí vycházet z následujících informací: stav objednávek, termíny objednávek, výše objednávek a rozsah skladování. Problém určení optima jednotlivých veličin, které mohou mít z hlediska přibližování k maximu či minimu opačné tendence, musí být řešen na základě požadavku minimalizace celkových nákladů. V úvahu přicházejí zejména náklady:

- **náklady opatření** – tj. náklady na opatrovací činnost, na objednání od okamžiku sdělení spotřeby až po realizaci objednávky v příjmu zboží,
- **náklady skladovací** – náklady na prostory, manipulaci, úroky, ztráty ze skladování (u jednotlivých manipulačních činností jde o komplexní kalkulaci nákladů),
- **náklady nedostatku** – tj. zejména náklady vzniklé chybným určením výše a času spotřeby, ale i cenové diference, pokuty, ušlý zisk, prostoje kapacit, ztráta zboží a ztráta goodwillu.

Uvedené náklady je třeba brát v úvahu při každém rozhodování konkrétního případu. Tzn. že při určování optimálního okamžiku objednání, optimálního stavu zásob a optimálního objednacího množství. Vlastní řízení nákupu a zásob můžeme charakterizovat několika základními systémy řízení, které vycházejí ze stavu zásob, nákladů na skladování, organizačních zásad apod.:

- systém **jednorázové objednání** – jde o případ jednorázového zajišťování pro zakázku, nebo i pro průběžnou spotřebu, pokud je časově ohraničena a nejsou problémy se stanovením množství a termínu spotřeby,
- systém **opakované objednání** – zpravidla se týká časově neohraničené spotřeby a podle dalších okolností rozlišujeme:
 - a) objednání s pevným rytmem – při rozdílném čerpání ze skladu se volí různá objednacích množství; nepoužívá se jen u materiálu spotřebovávaného ze skladu, ale i u přímých dodávek v rámci synchronizovaného dodávání do výroby,
 - b) objednání na základě signálního množství – signální množství zásoby zaručuje, že objednávka bude provedena s dostatečným předstihem; pokud jde o objednávku, vychází se zpravidla z předem stanoveného optimálního množství,
 - c) objednání volné – jestliže nedostatek nemůže ohrozit chod podniku; zajišťuje se např. nákupem v běžných obchodních organizacích, např. i maloobchodě (režijní materiál). [7, s. 303, 304]

Jinými slovy, úkolem řízení zásob je jejich udržování na úrovni, která umožňuje kvalitní splnění jejich funkce, tedy vyrovnávat časový nebo množství nesoulad mezi procesem výroby u dodavatele a spotřeby u odběratele a dále tlumit či zcela zachycovat důsledky náhodných výkyvů v průběhu těchto dvou navazujících procesů včetně jejich logistických propojení. [8, s. 229]

Řízení zásob se orientuje zejména na usměrňování:

- objemu zásob,
- struktury zásob a
- míry užívání zásob.

Věcně zahrnuje řízení výrobních zásob, nedokončené výroby, hotových výrobků a zboží. Zahrnuje rovněž analýzu minulého, současného a zejména určování budoucího předpokládaného vývoje zásob a jeho hodnocení. Je součástí celkového řízení aktiv (majetku a majetkové struktury) podniku. Je rovněž podkladem pro finanční, kapitálové krytí zásob. K tomu se využívá různých metod. Rozumíme jimi technické postupy, kterými lze určit účelnou, optimální výši potřebných zásob.

Volba metody vychází z účelu stanovení zásob (operativní řízení zásob, stanovení zdrojů financování a jejich struktury, optimalizace zásob), charakteru jejich potřeby (k datu, průměrná, resp. trvalá potřeba), informačních podkladů, ekonomických podmínek pro jejich použití (např. optimalizační metody předpokládají mj. možnost vzájemného přizpůsobování se mezi dodavateli a odběrateli). Metody vycházejí přirozeně z hlavních technicko-ekonomických faktorů ovlivňujících zásoby. [1, s. 9, 10]

Úspěšné řízení zásob předpokládá jejich vhodné rozčlenění z hlediska funkce, jakou v celkovém logistickém řetězci plní. Rozlišujeme:

- **obratovou (běžnou) zásobu**, jejíž vznik a pohyb je dán tím, že její „pořízení“ se uskutečňuje v dávkách, zatímco čerpání je uskutečňováno v častějších a menších dávkách, slouží pro každodenní dodávky do výroby,
- **pojistnou zásobu**, která má tlumit náhodné výkyvy jednak na straně vstupu (ve velikosti a intervalu dodávek), jednak na straně výstupu (velikosti a času – intervalu čerpání) ze zásoby, tzn. že kryje zpoždění v dodávce materiálu nebo náhle zvýšenou spotřebu v důsledku výkyvu poptávky,
- **zásoba pro předzásobení**, která má vyrovnávat předpokládané větší výkyvy na vstupu nebo na výstupu (při silně sezónní výrobě či spotřebě, v případě dovolených u dodavatele, očekávané potíže u dodavatele či v dopravě),
- **zásobu strategickou**, která má zajistit přežití podniku při nepředvídaných událostech, např. pro krytí potřeb firmy při kalamitách v zásobování, při stávkách, konfliktech apod.,
- **zásobu spekulativní**, která se utváří za účelem dosažení mimořádného zisku vhodným nákupem (při dočasném snížení ceny, před předpokládaným zvýšením cen, v případě nákupu za účelem nikoli spotřeby či užívání, ale výhodného budoucího prodeje beze změny),

- **zásobu technickou** využívají podniky, které musejí materiál před použitím ve výrobě ještě upravit, není vždy nutná, jestliže je možné nebo vhodné nakupovat materiál již upravený. [7, s. 229]

2.1 Průměrná výše zásob

Zásoby zboží jsou vázány (skladovány) od jejich vstupu do podniku (od okamžiku přijetí dodávky na počátku dodávkového cyklu) do jejich předání do výroby (tj. spotřeby). Spotřeba probíhá postupně, rovnoměrně či nerovnoměrně. Jejich průměrná výše závisí na těchto hlavních faktorech:

- denní spotřebě zásob** (celková spotřeba za období : počet dní daného období),
- době jejich vázanosti** od „vstupu“ do podniku do jejich předání zákazníkovi (závisí na délce dodávkových cyklů, době pro pojistné zásoby, popř. dalších faktorech),
- průběhu spotřeby zásob.**

Lze ji proto stanovit takto:

$$PVZ = PDSZ * PDVZ,$$

kde: PVZ = průměrná výše zásob (Kč),

PDSZ = průměrná denní spotřeba zásob (Kč),

PDVZ = průměrná doba vázanosti zásob (dny).

Přičemž:

$$PDVZ = \frac{DC}{2} + PZ,$$

kde: DC = průměrný dodávkový cyklus (dny). Je váženým průměrem z dob jednotlivých dodávkových cyklů, kde váhami jsou objemy příslušných dodávek.

PZ = pojistná zásoba (dny).

Průměrná doba vázanosti zobrazuje, jak dlouho je zboží vázáno ve skladu podniku od přijetí na sklad až do vyskladnění, čili prodeje.

Dodávkový cyklus je doba mezi dvěma po sobě následujícími dodávkami téhož materiálu. Závisí na druhu zboží, vzdálenosti dodavatele a způsobu dopravy. Zobrazuje tedy, jaká průměrná doba je nutná pro udržování zásob do doby, než dojde k potřebě objednat další zboží.

S průměrnými veličinami se počítá proto, že podniky prodávají zpravidla více druhů zboží, dodávaných různými dodavateli v různých množstvích a v různě dlouhých dodávkových cyklech a postupně různě spotřebovávaných. Zatímco stav některých zásob se blíží k minimu, stav jiných se blíží k maximu a celkový stav zásob se vyrovnává na průměr. Tato skutečnost se respektuje tím, že průměrný dodávkový cyklus se uvažuje v poloviční výši. To odpovídá rovnoměrné spotřebě zásob.

Pro operativní řízení zásob lze využít i tzv. zásobovací rovnici, kterou lze vyjádřit takto:

$$KSZ = PSZ + NZ - SZ,$$

kde: KSZ = konečný stav zásob (na konci období),

PSZ = počáteční stav zásob (na začátku období),

NZ = nákup zásob během období,

SZ = spotřeba zásob během období.

Zásobovací rovnice předpokládá znalost a sledování vývoje zásob. Lze ji využít pro řízení jednotlivých druhů zásob (v Kč i v naturálních jednotkách), ale i skupin zásob, popř. všech zásob (pak jen v Kč).

Jsou-li známé (předpokládané) tři z uvedených veličin, lze zbývající dopočítat. Nedává však přehled o vývoji zásob v průběhu období. Pak by byla nespolehlivá i průměrná zásoba počítaná z konečného a počátečního stavu. [6, s.125-128]

2.2 Využití zásob

Zásoby vystupují v určitých kvantitativních vztazích k různým veličinám ekonomiky podniku (např. tržbám). Úroveň těchto vztahů charakterizuje míru využívání zásob. Měří se různými ukazateli, které lze využít pro řízení výše zásob, které zde vystupují jako závislé proměnné veličiny (závislé na zvolených nezávisle proměnných veličinách). Předpokladem toho je, že takováto závislost je ověřena a je reálná. Takovými ukazateli jsou zejména **rychlost obratu zásob, koeficient využití zásob, doba obratu zásob.**

Je-li $R = O / Z$

pak: R = rychlost obratu zásob (počet obrátek za období; výše obratu na 1 Kč zásob),

O = obrat zásob (zpravidla tržby, realizace),

Z = průměrný stav zásob.

Je-li $D_Z = d / (O / Z)$

pak: D_Z = doba obratu zásob ve dnech – jde o převrácenou hodnotou rychlosti jejího obratu a vyjadřuje dobu (ve dnech), po kterou postačí průměrná zásoba krýt průměrnou spotřebu

d = počet dní ve sledovaném období.

Obrátka neboli rychlost obratu zásob, udává kolikrát se zásoby během jednoho roku spotřebují a doplní. Žádoucí je, aby vycházela pokud možno co nejvyšší čísla. Obrátku je potřeba zvyšovat, což se provádí zvyšováním objemu prodeje např. pomocí marketingu. Zvyšování prodeje ovšem závisí na informovanosti kupujících o daném zboží, dále také na odborných znalostech prodávajících a jejich schopnostech vyzvednout přednosti a kvalitu zboží.

Doba obratu zobrazuje dobu, po kterou postačí průměrná zásoba krýt průměrný prodej, neboli vázanost oběžných aktiv ve formě zásob. Čím je doba obratu zásob kratší, tím rychleji se zásoby obrací a potřebujeme jich tedy k zabezpečení činnosti podniku méně. Doba obratu by měla být v každém případě nižší než je obrátka a vychází ve dnech.

Uvedené hodnoty lze počítat podle jednotlivých druhů zásob ve fyzických jednotkách, v hodnotovém či časovém vyjádření i podle agregovaných skupin nebo za zásobu celkem. [7, s. 230]

Využíváním zásob rozumíme činnost podniku směřující ke zlepšování těchto vztahů (zvyšování počtu obrátek, snižování výše zásob na 1 Kč obratu, zkracování doby obratu zásob). Tím se snižuje potřeba zásob.

Ukazatelé využívání zásob jsou přitom zcela rovnocenní. Lepší využití zásob lze naopak dosáhnout:

- všemi cestami snižujícími průměrnou výši zásob,
- všemi cestami zvyšujícími obrat (tržby).

Není však ideálem takové snižování zásob, které by vedlo k eventuálním ztrátám z nedostatku zásob (omezení výroby, tržeb, neuspokojení poptávky odběratelů). Žádoucí je proto optimální míra využívání zásob. [1, s. 16]

Pro řízení zásoby je nutné sledovat několik základních funkčních stavů (hladin) zásob. Nejčastěji se sleduje:

- okamžitá zásoba:
 - faktická fyzická zásoba, tj. skutečný stav zásob ve skladu,
 - dispoziční zásoba – je faktická zásoba zmenšená o již uplatněné požadavky (vnitropodnikové objednávky, doklady k výdeji),
 - bilanční zásoba je dispoziční zásoba zvětšená o velikost nevyřízených, ale potvrzených objednávek,
- průměrná zásoba má význam pro sledování a analýzu vázanosti prostředků v zásobách. Ideálně představuje aritmetický průměr denních stavů fyzické zásoby za určité období.

2.3 Optimalizace zásob

Základním metodickým přístupem k řízení zásob v podmínkách tržní ekonomiky je tzv. optimalizační přístup, který využívá bohaté matematicko-statistické základny teorie zásob. V praxi bývá aplikován model EOQ – princip modelu zůstává v podstatě stejný bez ohledu na to, zda se zboží vyrábí (v tomto případě se model označuje jako ELS – economic lot size, tj. jako model ekonomické velikosti dávky) nebo objednává u externího dodavatele. Princip, nejobecněji a zjednodušeně formulováno, vychází z porovnání nákladů spojených s příliš velkými zásobami a nákladů spojených s příliš malými zásobami.

Při uplatnění optimalizačních metod je základním kritériem minimalizace celkových nákladů na pořízení a udržování zásob v nejširším slova smyslu, přičemž se respektuje požadavek plného krytí předvídaných potřeb s jistou mírou jistoty (rizikem) i odchylek v průběhu dodávek a čerpání ze zásoby. Míra jistoty (rizika) je rovněž předmětem optimalizace.

V podmínkách tržní ekonomiky a dosažení přijatelného stupně dynamické rovnováhy mezi nabídkou a poptávkou se za základní optimalizační kritérium považuje nákladové kritérium. Běžnou a pojistnou zásobu udržujeme na takové úrovni, která vyvolává minimální náklady na pořizování, skladování a udržování zásob a minimální náklady při nekrytí či jen neúplném nebo při opožděném krytí potřeb. Při propočtu je nutné brát v úvahu i změny podmínek při různém režimu doplňování zásoby (např. slevy za množství nákupu, případně přírážky v případě nákupu v podlimitním množství apod.). [8, s. 195]

2.3.1 Náklady spojené s tvorbou a využíváním zásob

Při praktickém provádění optimalizace zásob se náklady na jejich tvorbu, doplňování, skladování, udržování a využití člení na tři základní skupiny:

- a) **náklady na objednávku, dodávku a přejímku** (objednací a pořizovací náklady, náklady na zajištění dodávky) – tyto náklady jsou vyvolány aktivitami a věcnými režijními výdaji, které souvisejí s pořízením a doplněním zásoby, patří sem náklady na:
 - přípravu a umístění objednávky: predikce, průzkum a volba dodavatele, příprava a dojednání dodávky, komunikace s dodavatelem před vyřízením objednávky,
 - dopravu – je to ta část nákladů, která je konstantní na jednu dodávku bez ohledu na její velikost, a to nákladů, které nejsou zahrnuty do ceny,
 - přejímku, kvantitativní a kvalitativní kontrolu, informační zpracovávání příjmu, naskladnění a zavedení do evidence,
 - aktivity při likvidaci a úhradě faktur atd.
- b) **náklady na udržování, skladování a správu zásob** zahrnující:
 - náklady vázanosti prostředků v zásobách (úroky z úvěru na zásoby, u krátkodobých propočtů průměrná úroková míra, u dlouhodobých propočtů se vychází z rentability kapitálu a místo úrokové míry se používá norma vnitřního výnosového procenta, které je stanoveno vedením podniku),

- náklady na skladování a správu zásob – zde kalkulujeme náklady související s provozem skladu, evidencí zásob (týkají se budov, skladového a manipulačního zařízení, spotřeby energie na osvětlení, otop, klimatizaci, mezd skladových pracovníků, mezd na ostrahu, na pojištění budov a skladovaného zboží atd.),
 - náklady z rizika – jedná se o náklady, které souvisejí s vyřazením nevyužitelných zásob (poškozených, zničených, zkažených, znehodnocených stářím, vyřazených neprodejných v důsledku změn výrobního programu, slev při prodeji nepotřebných zásob atd.) nebo vzniklé poklesem hodnoty zásob (poklesem nákupních cen), tyto náklady se obvykle odhadují jako procento z hodnoty průměrné zásoby, a to podle analytických skupin výrobků a materiálů, tento vliv se však může obrátit i v pozitivní efekt; pokud ceny vzrostou nebo pokud dodavatel přestane zajišťovat dodávky, bude mít podnik pozitivní efekt ze zásob,
- c) **náklady nedostatku** – deficitu, které vznikají v okamžiku, kdy zásoba nestačí k včasnému uspokojení potřeby vnitropodnikových odběratelů. Jde zejména o náklady vznikající:
- přímo v nákupu – vícenáklady, při urychleném zajišťování náhradního plnění (spoje, cestovné, vyšší ceny...),
 - ve výrobě v provozech a u dalších vnitropodnikových spotřebitelů v důsledku včasného neuspokojení potřeb z titulu improvizace, nevyužití kapacit, substitučního řešení situace, prodlužování průběžné doby výroby a hromadění výroby atd.,
 - při prodeji – náklady vyplývající z nesplnění závazků vůči odběratelům, ze ztráty zákazníků, z poškození pozice firmy na trhu, zvýšené náklady při urychlování expedice a dopravy atd. Tyto náklady lze většinou jen velmi obtížně určit, zejména ty, které vznikají z titulu ztráty konkurenční pozice a image firmy. V některých případech se proto přímá kalkulace těchto nákladů neprovádí, ale určuje se přímo požadovaný stupeň jištění, které má zabezpečit určitá výše pojistné zásoby.
- d) **náklady kapitálu** potřebného k financování zásob. [8, s. 232, 233]

3 MODERNÍ PŘÍSTUPY PŘI ŘÍZENÍ ZÁSOB

3.1 Metoda JIT

Jednou z metod, která podporuje principy procesního řízení, je metoda just-in-time. Tento systém se orientuje na trvalé a dlouhodobé snižování nákladů zejména zkracováním doby jednotlivých procesů, omezováním neproduktivních činností a aktivit a hledáním potenciálních úspor nákladů. Dále se JIT vyznačuje snahou o dosahování co nejvyšší kvality výrobků, rychlé přizpůsobování charakteru výkonů požadavkům zákazníků a důrazem na zvyšování hodnoty výkonů v očích zákazníků. [9, s. 520]

Zásobovací činnost a řízení zásob v podniku patří mezi tradiční fáze podnikatelského procesu. Udržování určité přiměřené výše zásob se považovalo a často se dodnes považuje za jeden z předpokladů pro hladký průběh výroby. Uvádí se několik důvodů, proč jsou zásoby nevyhnutelné. Jako příklad lze uvést následující důvody:

- snížení nákladů spojených s objednávaním a přijímáním nakupovaných zásob,
- snížení rizika udržováním pojistných zásob,
- vyrovnávání rozdílů v objemu aktivit jednotlivých na sebe navazujících fází výrobního procesu,
- možnost dosáhnout nižší nákupní ceny materiálu a zboží využíváním množstevních slev,
- dosažení rovnoměrného využití kapacit v případě sezónních výkyvů.

Všechny náklady spojené se zajištěním zásob patří do skupiny nákladů, které nezvyšují hodnotu výrobků nebo služeb pro zákazníky. Jejich omezení přispěje ke zvýšení efektivity podniku, aniž by se snížila hodnota výkonů. Lze se naopak setkat s přístupy (především v tradičních systémech řízení), které uvádějí, že existence zásob přináší úsporu nákladů díky nižším nákladům spojeným s pořízením zásob.

Využití metody Just-in-time naráží i na problémy v případech, kdy dochází k sezónním výkyvům. Sezónní výkyvy nastávají zejména ve třech případech:

- sezónní možnost pořízení materiálu,
- proces sám je možné uskutečňovat pouze v určitém období,
- poptávka po výrobcích a službách je sezónní.

První dva typy jsou spojeny pouze s určitými odvětvími. Sezónní možnost nákupu materiálu nebo sezónní výkyvy v cenách materiálu připadají v úvahu především v potravinářském průmyslu. Výkyvy v poptávce po výrobcích a službách určených konečným spotřebitelům se v různé míře vyskytují téměř ve všech oblastech. Je třeba hledat řešení k minimalizaci zásob na straně jedné a optimalizaci nákladů na straně druhé. Jednou z možností je poskytování slev a podpora prodeje v období s nižší poptávkou a přenesení nákladů a rizik spojených se skladováním zásob na odběratele. [10, s.42-43, 52-53]

Jedním z kritických přístupů k JIT je zdůrazňování následující skutečnosti. Na straně odběratele je zřejmá výhoda minimalizace zásob, která již nemusí být tak jasná u dodavatele. Ten vzhledem k variantním požadavkům odběratele musí trvale udržovat alespoň zásoby určitých polotovarů, aby pak mohl v relativně krátkém čase reagovat na konkrétní potřeby. Cenou za jistotu výrobního programu pro satelitního dodavatele je pak to, že břemeno zásob výrobních i nedokončené a rozpracované výroby přenáší odběratel na něho.

3.2 Metoda ABC

Zásoby zahrnují celou řadu položek a je téměř nereálné využít metody JIT u všech druhů nakupovaných zásob. Využití metody JIT má velký význam v případě základních materiálů, které většinou co do objemu, množství i hodnoty představují rozhodující podíl.

Při výběru zásob, u kterých se bude metoda JIT uplatňovat, lze využít analýzy ABC. Tato analýza vychází z rozdělení zásob do tří kategorií:

- kategorie A – zahrnuje základní materiál, který tvoří hlavní podíl na hodnotě celkových materiálových zásob, ale zároveň z hlediska počtu položek materiálu představuje jen několik druhů, většinou 5 – 15 % druhů představuje 60% až 80% podíl na celkové hodnotě spotřeby,

- kategorie B – zahrnuje materiál, který má menší podíl na hodnotě celkových zásob a je reprezentován větším množstvím položek, 15 – 25 % druhů představuje 15% až 25% podíl,
- kategorie C – představuje materiál doplňkový, pomocný, který představuje relativně malý podíl na celkových zásobách, ale je nejpočetnější co se týče počtu druhů, 60 – 80 % druhů představuje 5% až 15% podíl. [10, s. 53]

Počet položek	Podíl na hodnotě zásob
A	A
B	B
C	C

Obr. 1. Analýza ABC

Klasifikaci ABC a na ní navazující diferencované řízení lze výhodně použít i v dalších oblastech řízení výroby, např. při řízení zásob (věnujeme pozornost rozhodujícím položkám zásob), při řízení jakosti (věnujeme pozornost kritickým operacím), a při plánování výroby (věnujeme pozornost přetíženým pracovištím, významným zakázkám). [11, s. 88-89]

4 FINANČNÍ ANALÝZA

Řízení podniku spočívá v rozhodování a to v podmínkách nejistoty. Kvalita rozhodnutí, tedy pravděpodobnost jejich správnosti, záleží na informacích, které jsou k dispozici, a na jejich účelném zpracování. Úkolem podnikového plánování je získávat a zpracovávat informace pro rozhodovací proces a přispívat ke koordinaci opatření v jednotlivých úsecích činnosti podniku.

V plánovacím procesu vznikají informace o cílech a způsobu jejich realizace, informace o dosažených výsledcích poskytuje kontrolní proces. Plánování a kontrola spolu tvoří podnikový plánovací systém.

Finanční analýza je oblast, která představuje významnou součást soustavy podnikového řízení. Je úzce spojena s finančním účetnictvím a finančním řízením podniku, propojuje tyto dva nástroje podnikového řízení, jejichž význam v tržní ekonomice vystupuje výrazně do popředí. Jejich vzájemný vztah je obvykle výstižně charakterizován tak, že účetnictví je jazykem financí v tom smyslu, že poskytuje data a informace pro finanční rozhodování prostřednictvím základních finančních výkazů: rozvahy, výkazu zisků a ztrát a přehledu o peněžních tocích (cash-flow). Tyto výkazy jsou sestaveny na podkladě finančního účetnictví jako procesu, který shromažďuje, eviduje, třídí a dokumentuje údaje o hospodaření podniku.

Účelem finanční analýzy je především vyjádřit pokud možno komplexně finanční situaci podniku, tzn. podchytit všechny její složky, případně při podrobnější analýze zhodnotit některou ze složek finanční situace. Finanční analýza představuje ohodnocené minulosti, současnosti a předpokládané budoucnosti finančního hospodaření podniku. [12, s. 7-8]

5 HORIZONTÁLNÍ A VERTIKÁLNÍ ANALÝZA

Výchozím bodem finanční analýzy je tzv. vertikální a horizontální rozbor finančních výkazů. Oba postupy umožňují vidět původní absolutní údaje z účetních výkazů v určitých relacích, v určitých souvislostech. V případě horizontální analýzy se sleduje vývoj zkoumané veličiny v čase, nejčastěji ve vztahu k nějakému minulému účetnímu období. Vertikální analýza sleduje strukturu finančního výkazu vztaženou k nějaké smysluplné veličině (např. celková bilanční suma).

5.1 Horizontální analýza

Chceme-li nějakým vhodným způsobem kvantifikovat meziroční změny, nabízí se hned několik možných postupů. Jednou z možností je využít různé indexy či difference (rozdíly). V tomto případě se nabízí zjistit, o kolik procent se jednotlivé položky bilance oproti minulému roku změnilo (tj. index), popř. o kolik se jednotlivé položky změnilo v absolutních číslech (tj. difference). [13, s. 11-12]

Pro výpočet horizontální analýzy používáme následující vzorce:

$$\text{Absolutní změna} = \text{rok } (t) - \text{rok } (t-1)$$

$$\text{Relativní změna} = [\text{rok } (t) / \text{rok } (t-1) - 1] * 100$$

$t = \text{sledovaný rok}$

5.2 Vertikální analýza

Vertikální analýza spočívá v tom, že se na jednotlivé položky finančních výkazů pohlíží v relaci k nějaké veličině. V případě rozvahy je volba sumy položek vcelku jednoznačná – (celková) bilanční suma. Jednotlivé položky rozvahy pak při tomto poměru odrážejí, z kolika procent se podílejí na (celkové) bilanční sumě.

Samozřejmě, že bilanční sumu lze chápat nejen jako sumu všech položek, ale i různých položek, které chceme analyzovat – oběžná aktiva, cizí zdroje apod. Nicméně při analýze celé rozvahy je běžné vždy začínat celkovou bilanční sumou a podpoložky pak počítat pro dokreslení, bude-li nás např. blíže zajímat nějaká podpoložka. Pokud by to byla např. oběžná aktiva, pak má smysl jednotlivé položky oběžných aktiv vztahovat k celkovým oběžným aktivům. [13, s. 15-16]

Vertikální analýza = velikost položky bilance / suma hodnot položek v rámci určitého celku

II ANALYTICKÁ ČÁST

6 PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI DEGAS S. R. O.

6.1 Historie společnosti

Historie firmy Degas s. r. o. se datuje od roku 1992. Zpočátku si společnost pronajímala halu, ve které měla sklad s prodejnou, a kanceláře byly až do roku 2000 umístěny v bytě.

V roce 2000 společnost koupila pozemek v Kroměříži, na kterém postavila areál s kanceláři, prodejnou a skladem. 1. 11. 2000 otevřela vlastní novou provozovnu s prodejní plochou 600 m² a technickým dvorem pro plyny 800 m².

6.2 Obchodní činnost společnosti

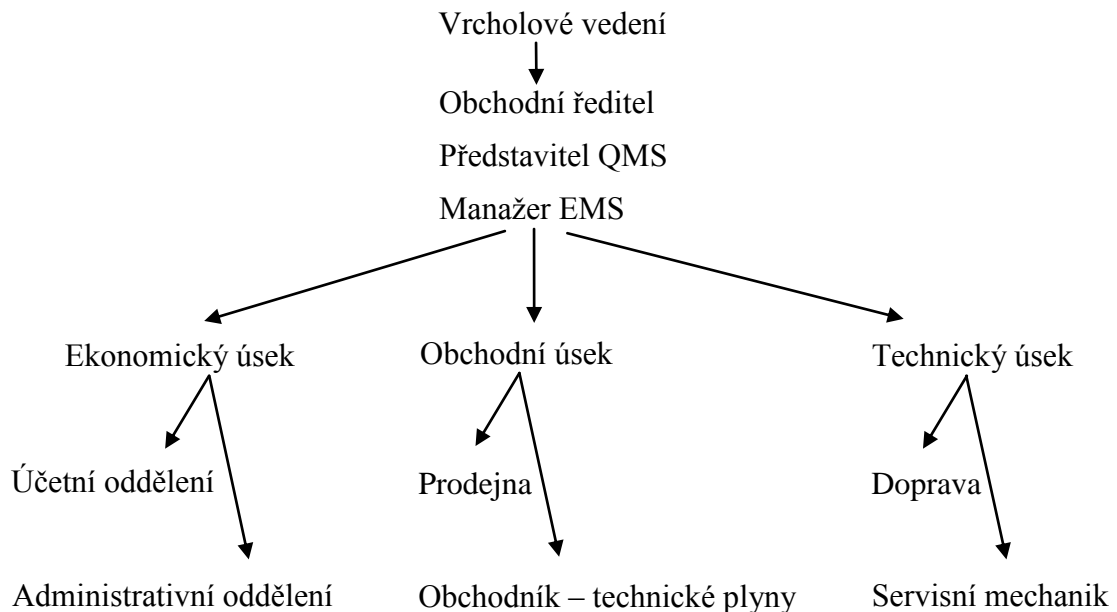
Zaměřením společnosti Degas s. r. o. je prodej materiálů a technických plynů pro oblast kovovýroby a to v takové šíři, aby zákazníci těchto firem nakoupili vše pod jednou střechou.

Disponují také vlastním vozovým parkem pro rozvozy jak technických plynů, tak i ostatního zboží. [15]

6.2.1 Popis účetní jednotky

Obchodní firma:	Degas s. r. o.
Sídlo:	Hulínská 1802/1A, 767 01 Kroměříž
Právní forma:	Společnost s ručením omezeným
Rozhodující předmět podnikání:	Specializovaný maloobchod, velkoobchod
Datum vzniku:	6. srpna 1992
IČ:	46967567
DIČ:	CZ46967567
Obchodní rejstřík:	Krajský soud v Brně, oddíl C, vložka 6918
Zdroj: vlastní	

6.3 Organizační struktura společnosti



Obr. 2. Organizační struktura společnosti Degas s. r. o.

Ve **vrcholovém vedení** je současná majitelka paní Jana Hrubá, která zároveň vykonává funkci obchodního ředitele, představitele QMS a manažera EMS.

Ekonomický úsek odpovídá za účetnictví společnosti a spadá pod něj také administrativní oddělení, které se zabývá fakturací a příjmem zboží do účetního programu.

Obchodní úsek zahrnuje prodejnu, která se stará o prodej zboží zákazníkům, dále je zde pomocná síla na vyřizování reklamací a servisu. Společnost také prodává technické plyny, které má na starosti specializovaný obchodník.

Technický úsek slouží společnosti pro rozvoz zboží k odběratelům, popř. dovoz zboží od dodavatelů a společnost má i vlastního servisního mechanika, který provádí opravy nářadí.

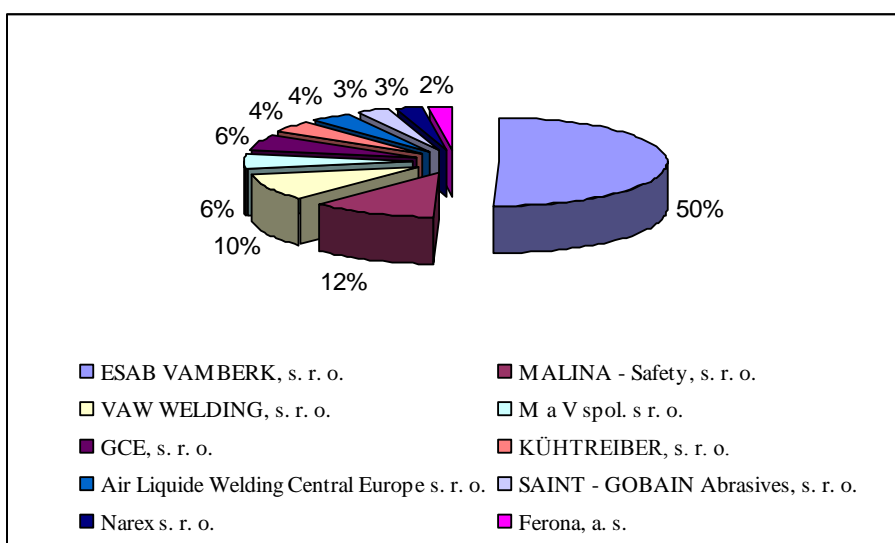
6.4 Teritorium, dodavatelé a odběratelé

Společnost Degas s. r. o. zásobuje a poskytuje své služby celé oblasti Moravy. Obchodníci zaváží zboží velkým odběratelům vlastními vozy, u některých smluvních partnerů je dojednan odvoz zboží službou PPL na náklady společnosti.

Společnost Degas s. r. o. uzavírá převážně rámcové smlouvy o prodeji zboží. Mezi největší dodavatele patří firmy ESAB, dále MALINA-Safety, SAINT-GOBAIN a GCE, které s firmou spolupracují od jejího založení.

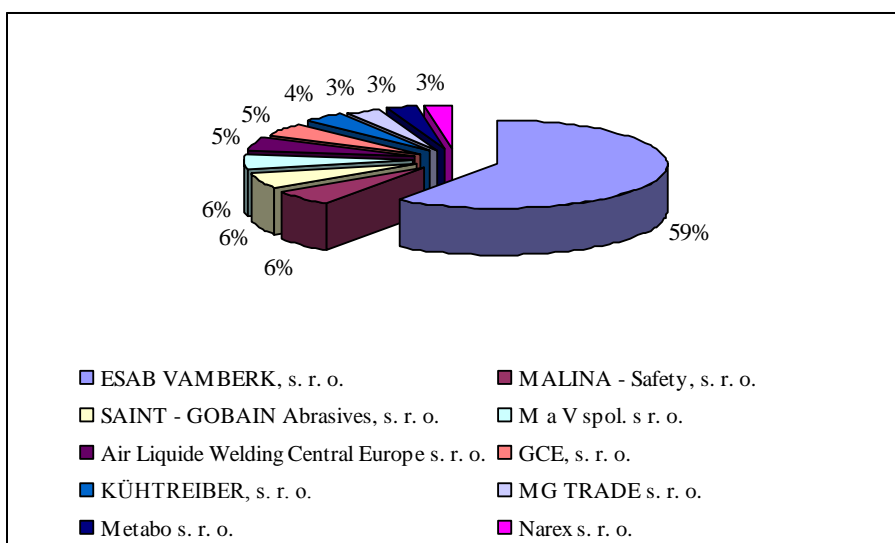
Mezi hlavní odběratele firmy patří velké strojírenské společnosti se zahraničním kapitálem. Společnost Degas s. r. o. je jejich hlavním dodavatelem svařovacího materiálu. V roce 2008 vytvořila TOP 10 odběratelů svařovacího materiálu roční obrat nad 10 milionů korun, přičemž celkový obrat zboží byl ve výši 78 milionů korun.

Obr. 1. TOP 10 dodavatelů zboží za první 3 čtvrtletí roku 2008



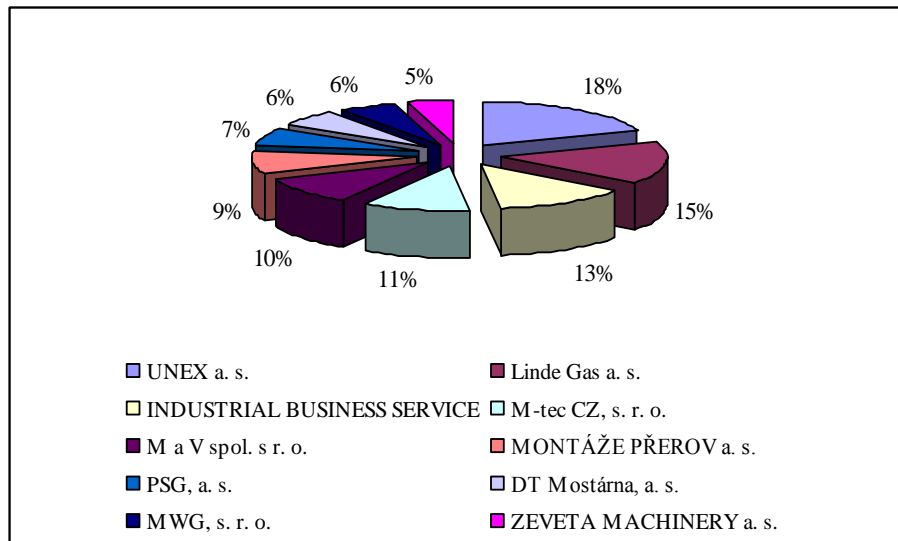
Zdroj: vlastní

Obr. 2. TOP 10 dodavatelů zboží za první 3 čtvrtletí roku 2009



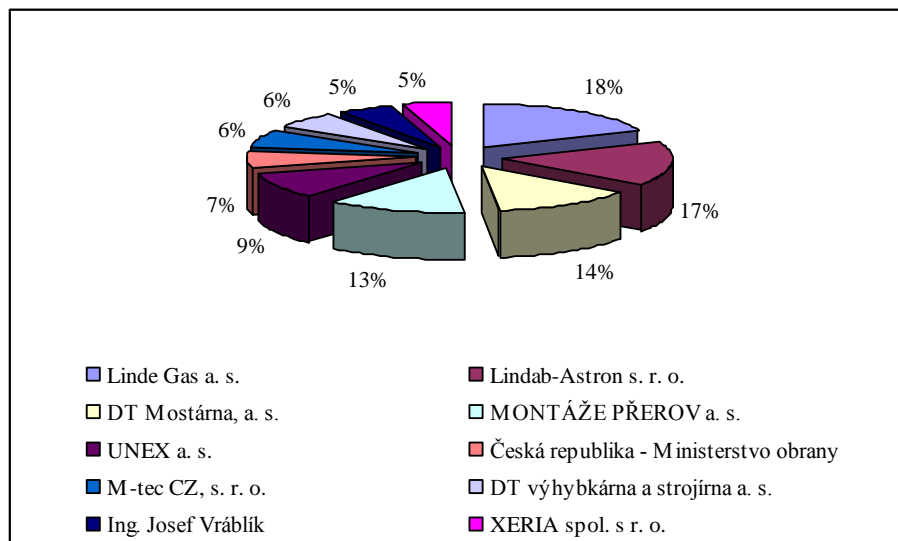
Zdroj: vlastní

Obr. 3. TOP 10 odběratelů zboží za první 3 čtvrtletí roku 2008



Zdroj: vlastní

Obr. 4 TOP 10 odběratelů zboží za první 3 čtvrtletí roku 2009



Zdroj: vlastní

6.5 Sortiment

Společnost Degas s. r. o. má více než 20 000 položek na skladě. Abychom se mohli lépe zorientovat, rozdělila jsem položky podle jejich funkčnosti do několika sekcí.

Elektronářadí

Mezi největší dodavatele elektronářadí patří firmy: Narex, Metabo, Milwaukee a Protool. V této sekci si mohou zákazníci vybrat bourací kladiva, vrtačky, brusky, hoblíky a průmyslové vysavače, včetně příslušenství, které zahrnuje zejména vrtáky, sekáče, řezné a brusné kotouče a také náhradní díly k některým strojům.

Vzduchotechnika

V sekci vzduchotechniky společnost nabízí zboží firem Schneider a VSK, jedná se např. o kompresory, brusky, utahováky, šroubováky, stříkací pistole a to včetně příslušenství, tzn. rychlospojky, hadice, nástavce, fitinky, spony a další.

Svařování

Mezi zbožím pro svařování nalezneme CO stroje, inventory, plazmy firem ESAB, ALFA-IN, KÜHTREIBER, samozřejmě včetně příslušenství jako jsou hořáky, kukly, rukavice, spreje, držák elektrod, kabely a náhradní díly.

Brusivo

Společnost Degas s. r. o. nabízí brusné a řezné kotouče, unášeče, kartáče, výseky a další značek Flexovit, Mrázek a Lessman.

Strojařina

Do tohoto oddílu patří výrobky pro strojařinu, různé závitníky, vrtáky, záhlubníky, svěráky, soustružnické nože a jiné od firem Nástroje CZ, York a M&V.

Autogenní technika

Do sortimentu autogenní techniky patří redukční ventily, hořáky, hadice, nástavce značek GCE, Rothenberger, MEVA a plyny Lindor.

Měřicí technika

Měřicí technika zahrnuje lasery, dálkoměry, metry, různá pásma a vodováhy značky STABILA.

Spojovací materiály

Zahrnují šrouby, vruty, matice, podložky, nýty, hmožděnky a další.

Přídavné materiály

Mezi přídavnými materiály najdeme elektrody, dráty a wolframové elektrody od firem ESAB a Oerlikon.

Ruční nářadí

Mezi dodavatele ručního nářadí patří Tona, Knipex, Narex, Pilana a MS nářadí. Do tohoto sortimentu patří šroubováky, kleště, klíče, hlavice, pilníky, dláta, pilky, boxy na nářadí, nýtovací kleště a jiné.

Ochranné pomůcky

Ochranné pomůcky od firmy 3M zahrnují ochranné brýle, respirátory, rukavice, ucpávky uší a helmy.

Doplňující sortiment

Doplňující sortiment pro prodej představuje sekery, svěrky, upínací pásy, silikony, různé typy sprejů (např. povalovače rzi a šroubů, WD sprej), razidla, popisovače a žebříky.

7 SKLADOVÉ ZÁSoby

Společnost Degas s. r. o. využívá účetní program POHODA. Tento program umožňuje sledovat stavy zásob na skladě, vytvářet skladní karty, stanovit minimální a maximální zásobu u každé položky zboží. Podle tohoto programu je snadné sledovat stav zásob a každý den se provádí objednání chybějícího zboží. Zboží přichází do společnosti buď dopravní službou PPL nebo Českou poštou na dobírku, popř. vlastním dopravním automobilem. Jakmile je zboží dovezeno do společnosti, udělá se jeho fyzická příjemka. Podle dodacích listů se zboží překontroluje, zda odpovídá počet kusů, zda došly všechny objednané položky či ne a zaeviduje se příjemka. Poté dochází k roznesení zboží do přihrádek na prodejně, popř. se odloží pro zákazníka. Na základě této fyzické příjemky se provede její účetní zápis do účetního programu.

Zboží, jak bylo již výše zmíněno, se objednává každý den, někdy i vícekrát za den. Někteří dodavatelé umožňují objednání zboží přes Internet (svůj internetový obchod), přičemž je poskytnuta sleva na objednané zboží ve výši 1 %. U jiných dodavatelů lze podávat objednávky elektronickou poštou (e-mailem) a pokud je zboží objednáno přímo na přání zákazníka, lze podat i telefonickou objednávku. S některými dodavateli je uzavřena dlouhodobá smlouva, na základě které má společnost Degas s. r. o. určitou slevu při objednání velkého množství.

8 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU ZÁSOb NA SKLADĚ

V bakalářské práci jsem se zaměřila na analýzu současného stavu zboží ve společnosti Degas s. r. o. V současné době má tato společnost na skladě více než 20 000 položek, proto jsem se zaměřila na 3 největší dodavatele zboží. Bude se jednat o zboží od firmy ESAB, dále MALINA-Safety a zboží značky KÜHTREIBER.

U vybraných druhů zboží jsem provedla horizontální analýzu (v absolutní i relativní změně), a to analýzu množství, obratu a zisku. Ve vertikální analýze jsem posuzovala nákup a prodej v měrných i peněžních jednotkách. Všechny hodnoty uvedené v tabulkách jsem vypočítala podle vzorců, uvedených v teoretické části. Jako podklady pro výpočty jsem použila firemní interní materiály.

Postupovala jsem následujícím způsobem. Po konzultaci s pracovníky firmy Degas s. r. o. jsme vybrali 2 nejvíce a nejčastěji prodávané druhy a 2 méně prodávané. Dále jsem si podle získaných podkladů zjistila, jaká je průměrná zásoba na skladě, která je velmi významná pro sledování a analýzu vázanosti prostředků v zásobách. Nezbytným ukazatelem pro posouzení vývoje zásob zboží je také dodávkový cyklus pro jednotlivé položky zboží, který udává dobu mezi dvěma po sobě následujícími dodávkami téhož materiálu ve dnech. Na základě těchto a dalších údajů jsem vypočítala obrátku, dobu obratu a dobu vázanosti. Uvedené výpočty budou za první 3 čtvrtletí roků 2008 a 2009, tzn že u výpočtu doby obratu zásob jsem počítala 273 dní.

Při výpočtu vertikální analýzy jsem použila hodnoty z tabulky v příloze VI. Měrnou jednotkou jsou kusy. Některé sledované zboží se prodává např. na kilogramy nebo metry. Do společnosti ale většinou přichází v balíčcích, např. po 18 kg, nebo na cívkách po 150 m. Přijetí zboží se do příjemky v účetním programu zapíše jako např. 6 ks balíků elektrod po 18 kg, nebo 3 ks cívky drátu po 180 m. Z daného balíčku nebo z cívky se odebere požadované množství (např. kg, nebo m), ale pracovníci společnosti i účetní program sledují, kdy jsou zásoby daného zboží na minimu, a automaticky nahlásí objednávku. Opět se požadované zboží objedná na kusy. Proto jsou měrnou jednotkou zboží při nákupu i prodeji kusy.

8.1 Analýza stavu zásob zboží značky ESAB

Pro posouzení stavu a vývoje zásob zboží od firmy ESAB jsem vybrala pouze některé druhy, protože společnost má na skladě několik položek od této firmy. Jedná se o následující zboží:

- elektroda EB 121 2.5, jejíž kód ve firmě je esp e12125,
- drát OK ARISTOROD 12.50 1.0, jehož kód je esp 125010,
- hubice PSF 250 standardní s kódem ess 0458464881 a
- rukavice MIG Regular pod kódem ruk ess 0700005008.

8.1.1 Elektroda EB 121 2.5

Elektroda EB 121 2,5 se používá ke svařování oceli. Toto zboží se prodává po kilech. Pro správný výpočet vertikální analýzy jsem množství přepočítala. Do společnosti Degas s. r. o. elektrody zasílány po 15 kilových balíčcích, které jsou přijímány na sklad po kusech. Z tohoto důvodu jsem nakoupené a prodané množství v kg vydělila 15 a tím získala počet nakoupených či prodaných balíků. Všechny měrné jednotky uvedené v tabulkách tedy představují počet balíků elektrod.

Pro lepší přehlednost jsem uspořádala většinu získaných údajů do tabulek, které jsou v přílohách VI.

Tabulka přehledně zobrazuje nákup a prodej za jednotlivé měsíce a také souhrnně za první 3 čtvrtletí roků 2008 a 2009. Údaje z této tabulky jsem použila i pro výpočet horizontální a vertikální analýzy.

Tab. 1. Přehled o množství nakoupených a prodaných elektrod

Období	2008		2009	
	Příjem	Výdej	Příjem	Výdej
Leden	300,00	138,00	140,00	93,00
Únor	3,00	95,00	111,00	121,00
Březen	166,00	147,00	222,00	143,00
CELKEM	466,00	381,00	472,00	357,00
Duben	333,00	234,00	55,00	118,00
Květen	0,00	98,00	44,00	134,00
Červen	55,00	141,00	166,00	118,00
CELKEM	388,00	474,00	265,00	359,00
Červenec	166,00	137,00	55,00	105,00
Srpen	239,00	161,00	111,00	94,00
Září	111,00	145,00	97,00	111,00
CELKEM	516,00	443,00	264,00	311,00

Zdroj: vlastní

Pozn. ve sloupci příjem v únoru 2008 se objevila záporná hodnota. Toto množství elektrod bylo odepsáno ze skladu do vlastní spotřeby.

V tabulce v příloze VI máme přehled o prodaném množství daného druhu zboží, dále jaký vytvořil ve firmě tržby (obrat) a také výši zisku, který přinesl společnosti.

Z těchto údajů jsem vypočítala horizontální analýzu v absolutní i relativní změně podle vzorců:

$$\text{Absolutní změna} = \text{rok } (t) - \text{rok } (t-1)$$

$$\text{Relativní změna} = [\text{rok } (t) / \text{rok } (t-1) - 1] * 100$$

Tab. 2. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření

Období	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
1. čtvrtletí	-24,00	10 150,52	-19 156,64	-6,30 %	1,98 %	-17,78 %
2. čtvrtletí	-115,00	-113 003,12	-25 753,03	-24,26 %	-17,74 %	-21,42 %
3. čtvrtletí	-132,00	-196 057,03	-40 119,11	-29,80 %	-29,78 %	-32,16 %

Zdroj: vlastní

Téměř všechny údaje z tabulky vychází v záporných hodnotách. Z tabulky vyplývá, že z počátku došlo k mírnému poklesu v prodeji množství, jen o 24 balíků. I přesto vychází obrat v kladné hodnotě, protože průměrná cena zboží v roce 2009 byla téměř o 10 Kč vyšší než v roce 2008 (v r. 2008 – Kč 99,38 a r. 2009 – Kč 108,4).

V dalších dvou čtvrtletích dochází k pozvolnému poklesu jak prodaného množství, tak i v tržbách za zboží, ale nedochází zde k tak výraznému pádu, jako mezi 1. a 2. čtvrtletím.

Následující tabulka ukazuje vertikální analýzu. Vertikální analýza, jak bylo popsáno v teoretické části této bakalářské práce, se týká poměru mezi určitou dílčí položkou k nějakému celku. Pro tuto analýzu jsem využila údaje o nákupu a prodeji elektrody EB 121 2.5 v měrných a peněžních jednotkách za sledované období a dala je do poměru k celkovému objemu všech nakupovaných a prodávanych zásob zboží od společnosti ESAB.

Tab. 3. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	0,31	6,14	0,44	8,97
2. čtvrtletí	0,50	8,64	0,51	9,64
3. čtvrtletí	0,50	9,80	0,44	9,00

Zdroj: vlastní

Podle těchto údajů můžeme posoudit, jak velký podíl zaujímá elektroda EB 121 2.5 na celkovém sortimentu zboží od společnosti ESAB. Ve sloupci nákup v měrných jednotkách můžeme vidět, že tento druh zboží se podílel na celkovém nakoupeném množství nejvíce ve 2. a 3. čtvrtletí roku 2008, a to 0,5 %. Ve sloupci prodej v měrných i peněžních jednotkách se dané zboží podílelo nejvíce na celkovém prodaném množství i tržbách opět ve 2. čtvrtletí.

Tab. 4. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	0,46	7,53	0,56	8,70
2. čtvrtletí	0,48	13,22	0,66	14,18
3. čtvrtletí	0,63	11,72	0,65	12,40

Zdroj: vlastní

Údaje v tabulce ukazují vzrůst celkového nákupu i prodeje elektrody EB 121 2.5 v porovnání s rokem 2008. Tentokrát se nakoupené množství ve 2. čtvrtletí roku 2009 pohybuje okolo půl procenta. Nejvyšší podíl v nákupu v MJ můžeme zhlédnout ve 3. čtvrtletí. Elektroda se podílela ve 2. čtvrtletí roku 2009 0,66 % na prodávaném množství z celého prodávajícího sortimentu značky ESAB, přičemž tržby tvořily více než 14 %.

8.1.2 Drát OK ARISTOROD 12.50 1.0

Drát OK ARISTOROD 12.50 1.0 se používá ke svařování oceli pod ochrannou atmosférou. Tento drát se prodává na váhu i na kusy, ale jeho měrnou jednotkou jsou kilogramy. I tento druh zboží přichází do společnosti v kartonech po 18 kg. Proto jsem přijaté a vydané množství drátu vydělila 18 a hodnoty měrných jednotek v tabulkách představují počet těchto kartonů.

V následující tabulce máme přehledně zobrazen nákup a prodej drátu, a to v jednotlivých měsících i souhrnně za každé sledované čtvrtletí. Údaje ze sloupců příjem a výdej byly použity ve vertikální analýze a hodnoty výdeje také při výpočtu horizontální analýzy.

Tab. 5. Přehled o množství nakoupených a prodaných drátů

Období	2008		2009	
	Příjem	Výdej	Příjem	Výdej
Leden	788,00	321,00	677,00	288,00
Únor	671,00	442,00	112,00	208,00
Březen	782,00	413,00	280,00	317,00
CELKEM	2 241,00	1 176,00	1 069,00	813,00
Duben	784,00	495,00	112,00	275,00
Květen	0,00	426,00	112,00	155,00
Červen	0,00	354,00	168,00	68,00
CELKEM	784,00	1 275,00	392,00	498,00
Červenec	392,00	271,00	112,00	184,00
Srpen	280,00	373,00	280,00	129,00
Září	280,00	407,00	56,00	70,00
CELKEM	952,00	1 051,00	448,00	383,00

Zdroj: vlastní

V příloze VI je tabulka vypovídající o prodaném množství daného druhu zboží, o obratu a o výši zisku, kterého společnost dosáhla ve sledovaném období.

Z těchto údajů jsem vypočítala horizontální analýzu v absolutní i relativní změně.

Tab. 6. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření

Období	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
1. čtvrtletí	-363,00	-177 550,10	-17 901,51	-30,87 %	-21,72 %	-14,69 %
2. čtvrtletí	-777,00	-529 557,23	-53 711,32	-60,94 %	-58,21 %	-42,58 %
3. čtvrtletí	-668,00	-551 435,53	-104 562,55	-63,56 %	-65,80 %	-70,62 %

Zdroj: vlastní

I u tohoto druhu zboží od firmy ESAB můžeme vidět, že všechny hodnoty vycházejí záporně. Poměrně veliký propad můžeme zaznamenat ve 3. čtvrtletí u obrátu. Mezi rokem 2008 a 2009 došlo k výraznému poklesu tržeb o necelých 66 %. V roce 2008 měla firma Degas s. r. o. tržby ve výši Kč 837 991,46, zatímco v roce 2009 byly tržby ve 3. čtvrtletí pouhých Kč 286 555,93. Samozřejmě tento pokles je způsoben nízkým množstvím prodaného zboží, rozdílově o 668 ks. V závislosti na prodaném množství poklesl i zisk společnosti, téměř o 71 %.

V následující tabulce je vypočítána vertikální analýza drátu OK ARISTOROD 12.50 1.0 za první 3 čtvrtletí roku 2008. Opět jsem použila údaje o celkovém nákupu a prodeji všech položek značky ESAB.

Tab. 7. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	1,51	16,94	1,34	14,32
2. čtvrtletí	1,01	9,31	1,38	13,77
3. čtvrtletí	0,92	10,45	1,04	11,46

Zdroj: vlastní

Podle výpočtů můžeme sledovat, že byl nejvyšší podíl nákupu v měrných jednotkách daného období v 1. čtvrtletí. Celkové nakoupené množství bylo 148 710 ks, přičemž společnost Degas s. r. o. nakoupila 2 241 kartonů za dané období. Ve sloupci prodej v Kč dochází k pozvolnému poklesu v poměru k celkovému prodeji. Ve 2. čtvrtletí dané zboží dosáhlo tržeb ve výši Kč 909 666,07, přičemž celkové tržby z celého sortimentu se pohybovaly ve výši Kč 6 606 199,7.

Tab.8. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	1,05	9,15	0,01	10,67
2. čtvrtletí	0,71	7,91	0,92	10,28
3. čtvrtletí	1,07	10,26	0,80	7,69

Zdroj: vlastní

Údaje v tabulce zobrazují nejvyšší podíl nakoupeného drátu v Kč na celkovém nákupu ve 3. čtvrtletí – 10 %. Nakoupené množství pokleslo o 0,36 % na hodnotu 0,71. Nakoupilo se 784 kartonů po 18 kg, přičemž celkové nakoupené množství bylo 55 170 ks. Ve sloupci prodeje došlo k poklesu podílu tržeb na rozdíl od předchozích období o více než 2 %.

8.1.3 Hubice PSF 250 standardní

Hubice PSF 250 standardní patří do kategorie méně prodávaného zboží značky ESAB. Tento druh zboží nakupují odběratelé po kusech na svařování. Je totiž součástí hořáku a slouží k ochraně dalších dílů v hořáku.

Pro výpočet horizontální a vertikální analýzy za roky 2008 a 2009 jsem použila hodnoty z následující tabulky.

Tab. 9. Přehled o množství nakoupených a prodaných hubic

Období	2008		2009	
	Příjem	Výdej	Příjem	Výdej
Leden	32,00	12,00	22,00	0,00
Únor	10,00	22,00	0,00	0,00
Březen	14,00	21,00	12,00	13,00
CELKEM	56,00	55,00	34,00	13,00
Duben	30,00	11,00	0,00	0,00
Květen	4,00	4,00	16,00	20,00
Červen	0,00	0,00	0,00	0,00
CELKEM	34,00	15,00	16,00	20,00
Červenec	2,00	1,00	18,00	15,00
Srpen	10,00	11,00	10,00	18,00
Září	6,00	5,00	0,00	0,00
CELKEM	18,00	17,00	28,00	33,00

Zdroj: vlastní

V příloze VI je tabulka, jejíž hodnoty byly podkladem pro výpočet horizontální analýzy.

Tab. 10. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření

Období	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
1. čtvrtletí	-42,00	-9 783,36	-2 791,71	-76,36 %	-76,45 %	-77,01 %
2. čtvrtletí	5,00	1 498,44	553,17	33,33 %	45,30 %	69,82 %
3. čtvrtletí	16,00	3 905,52	918,53	94,12 %	98,62 %	82,80 %

Zdroj: vlastní

V předchozí tabulce máme přehledně uspořádané údaje o změnách v množství, obratu a zisku společnosti Degas s. r. o. v prvních 3 čtvrtletích. Absolutní a relativní vyjádření je vypočítáno podle vzorců uvedených dříve. Ve srovnání množství v prvním čtvrtletí roků 2008 a 2009 dochází k záporným hodnotám. Důvodem je nulový prodej tohoto zboží v lednu a v únoru roku 2009. I ve 2. čtvrtletí téhož roku jsou nižší hodnoty, protože v dubnu a v červnu nebylo zboží prodáno vůbec.

Tab. 11. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	0,04	0,12	0,06	0,22
2. čtvrtletí	0,04	0,12	0,02	0,06
3. čtvrtletí	0,02	0,05	0,02	0,07

Zdroj: vlastní

Jak bylo již v úvodu napsáno, hubice PSF 250 standardní patří mezi méně prodávané zboží. Z tohoto důvodu jsou výsledky vertikální analýzy za oba roky v desetinných číslech. Nakoupené množství hubic (18 ks) se podílí ve 3. čtvrtletí pouhými dvěma setinami na celkovém nakoupeném množství (103 355 ks). V ostatních obdobích byl tento podíl nepatrně vyšší. U prodeje v peněžních jednotkách se hubice podílely (v 1. čtvrtletí) dvaadvaceti setinami na celkových tržbách za veškeré zboží značky ESAB.

Tab. 12. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	0,03	0,08	0,02	0,05
2. čtvrtletí	0,03	0,09	0,04	0,13
3. čtvrtletí	0,07	0,18	0,07	0,21

Zdroj: vlastní

Vertikální analýza za necelý rok 2009 zobrazuje skutečnost, že nakoupené množství v prvních dvou čtvrtletích je nižší než v roce 2008. Nakoupené množství v poměru k celkovým nakoupeným zásobám zboží značky ESAB vzrostlo ve 3. čtvrtletí o více než polovinu v porovnání s předchozími čtvrtletími. Prodané zásoby hubic v průběhu roku pozvolna vzrůstají (13, 20 a 33 ks) v podílu k celkovému prodanému množství za sledovaná období.

8.1.4 Rukavice MIG Regular

Rukavice MIG Regular značky ESAB představují ochrannou pomůcku pro svářeče. Prodávají se po párech, ale při přijímání zboží na sklad se množství udává v kusech.

Hodnoty z následující tabulky byly dosazeny do vzorečků pro výpočet horizontální a vertikální analýzy v letech 2008 a 2009. Je zde rozlišené množství nakoupených a prodaných rukavic v jednotlivých měsících.

Tab. 13. Přehled o množství nakoupených a prodaných rukavic

Období	2008		2009	
	Příjem	Výdej	Příjem	Výdej
Leden	59,00	55,00	69,00	23,00
Únor	0,00	4,00	24,00	14,00
Březen	84,00	80,00	12,00	12,00
CELKEM	143,00	139,00	105,00	49,00
Duben	0,00	4,00	24,00	7,00
Květen	132,00	17,00	36,00	56,00
Červen	0,00	6,00	0,00	0,00
CELKEM	132,00	27,00	60,00	63,00
Červenec	0,00	47,00	46,00	9,00
Srpen	0,00	12,00	0,00	10,00
Září	0,00	1,00	24,00	12,00
CELKEM	0,00	60,00	70,00	31,00

Zdroj: vlastní

V příloze VI nalezneme tabulku s hodnotami důležitými pro výpočet horizontální analýzy, tedy hodnoty o prodaném množství za sledovaná období roků 2008 a 2009, dále jaký byl ve společnosti Degas s. r. o. obrat a jakého zisku dosáhla.

Tab. 14. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření

Období	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
1. čtvrtletí	-90,00	-12 024,30	-2 854,70	-64,75 %	-64,51 %	-60,42 %
2. čtvrtletí	36,00	4 568,34	1 081,74	133,33 %	129,15 %	117,29 %
3. čtvrtletí	-29,00	-3 771,10	-972,07	-48,33 %	-46,80 %	-43,26 %

Zdroj: vlastní

Rukavice MIG Regular značky ESAB patří opět do kategorie méně prodáváného zboží. Ve 2. čtvrtletí můžeme sledovat údaje v kladných hodnotách. Prodané množství rukavic bylo v roce 2009 téměř o polovinu vyšší než v roce 2008. V důsledku vyššího prodaného množství dosáhla firma také vyšších tržeb. V témže čtvrtletí vychází relativní změna ve vý-

ších přes 100 %, což znamená, že se prodalo jednou tolik rukavic v roce 2009 než v roce 2008.

Tab. 15. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v párech	v Kč	v párech	v Kč
1. čtvrtletí	0,10	0,18	0,16	0,33
2. čtvrtletí	0,17	0,26	0,03	0,05
3. čtvrtletí	nelze	nelze	0,06	0,11

Zdroj: vlastní

V tabulce vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008 se zaměřím na nákup ve 3. čtvrtletí. Ve druhém a třetím sloupci můžeme vidět setiny procent. To z toho důvodu, že firma Degas s. r. o. měla dostatečné zásoby rukavic na skladě a ve sledovaném období neměla potřebu zásobu zvyšovat. Proto jsem nemohla vypočítat vertikální analýzu, protože nulu nelze dát do poměru s jakýmkoliv číslem.

Tab. 16. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v párech	v Kč	v párech	v Kč
1. čtvrtletí	0,10	0,13	0,08	0,11
2. čtvrtletí	0,11	0,19	0,12	0,22
3. čtvrtletí	0,17	0,25	0,06	0,11

Zdroj: vlastní

Ve výše uvedené tabulce máme podíl nakoupených a prodaných rukavic k celkovému objemu nakoupeného a prodaného množství. Z tabulky je zřejmé, že i tento druh zboží je velmi málo prodáván v poměru k celkovým zásobám zboží značky ESAB. Např. za sledované období se prodalo 63 párů rukavic ve 2. čtvrtletí, přičemž celkové nakoupené množství bylo 41 845 ks. Hodnoty vycházejí v setinách procent.

Mezi další výpočty, které jsem prováděla u všech druhů zboží značky ESAB, patří např. obrátka, doba obratu a průměrná doba vázanosti.

Tab. 17. Vázanost zboží značky ESAB

Zboží	2008		2009	
	Obrátka	Doba obratu	Obrátka	Doba obratu
Elektroda EB 121 2.5	1 448,83	0,19	1813,80	0,15
Drát OK ARISTOROD 12.50 1.0	424,12	0,64	648,07	0,42
Hubice PSF 250 standardní	1 337,64	0,20	1 568,53	0,17
Rukavice MIG Regular	629,90	0,43	396,00	0,69

Zdroj: vlastní

Jak bylo již výše zmíněno, je velmi žádoucí, aby obrátka byla co nejvyšší. Např. u elektrody EB 121 2.5 jsem vypočítala, že se za první 3 čtvrtletí roku 2008 obrátí 1 449krát. Doba obratu vychází nižší než je obrátka, což ukazuje, že prodej tohoto zboží je velice efektivní. Vypočítané hodnoty jsou 0,19 a 0,15 dne. Obrátka za první 3 čtvrtletí roku 2009 je 1813,8. Dodávkový cyklus daného zboží je v roce 2008 19 a v roce 2009 15 dní. V roce 2008 vychází průměrná doba vázanosti na 9,5 dne a v roce 2009 dokonce 7,5.

Na základě podkladů, které jsem pro tuto práci dostala, jsem vypočítala průměrný dodávkový cyklus. Drát OK ARISTOROD se za první 3 čtvrtletí roku 2008 obrátí ve společnosti 424krát. V roce 2009 se obrátka zvýšila na hodnotu 648. Zároveň ale v tomto roce došlo ke snížení průměrné zásoby z hodnoty 6 048 ks na 2 016 ks na skladě. Tržby poklesly také, téměř o celou polovinu. Zásoby drátu dokážou pokrýt průměrný prodej po dobu 0,64 dne, tedy málo přes 15 h v roce 2008 a v roce 2009 to bylo po dobu 10 h. Dodávkový cyklus je 21 a 18 dní. Průměrná doba vázanosti tohoto zboží za sledovaná období je v podstatě stejná, v roce 2008 je to 10,5 dne a v roce 2009 pouze 9 dní, což znamená, že se velice rychle ve skladu obrátí..

Další posuzované zboží značky ESAB je hubice PSF 250 standardní. U této položky se mi podařilo vypočítat následující. Obrátka v roce 2008 se pohybovala okolo hodnoty 1 338. Za první čtvrtletí roku 2008 se celkově prodalo 55 kusů, přičemž průměrná zásoba na skladě je pouze 15 kusů. V roce 2009 obrátka vystoupala až na hodnotu 1 569, ve 3. čtvrtletí se podařilo prodat 33 kusů a průměrný stav zásoby bylo pouze 10 kusů. V roce 2008 se doba obratu pohybovala okolo hodnoty 0,20 a v následujícím roce se nepatrně snížila na dobu 0,17 dne, což představuje 4 h. Průměrně byla hubice vázaná ve skladě 13 a 14 dní a dodávkový cyklus je 26 a 28 dní.

Poslední posuzované jsou rukavice MIG Regular. V roce 2008 se zboží obrátí 630krát a v roce 2009 je hodnota obrátky 396, tedy téměř o polovinu nižší. Rozdíl mezi roky je dán tím, že v roce 2008 byly tržby za rukavice přes Kč 30 000,- a v roce 2009 utržila společnost Degas s. r. o. jen cca Kč 19 000,-. Rukavice na skladě dokázaly pokrýt průměrný prodej po dobu 0,43 a 0,69 dne, tedy 10 a půl hodiny a necelých 17 h. Dodávkový cyklus vyšel na 15 a 18 dní. Průměrná doba vázanosti byla ve sledovaných obdobích 7,5 dne a 9 dní.

8.2 Analýza stavu zásob zboží značky MALINA-Safety

Pro analýzu stavu zásob zboží značky MALINA-Safety, která je dalším největším dodavatelem společnosti Degas s. r. o., jsem vybrala následující druhy zboží:

- průvlak 1.2, M6x8, rozměr 8x28, CuCrZr s kódem bnz 1400382,
- hubice kónická MB, NW=12, L=53 s kódem bnz 1450075,
- rozdělovač plynu MB 24, 240 – bílý s kódem bnz 0120183 a
- průvlak M6x27, 0.8 CuCrZr s kódem ess 0468500003.

8.2.1 Průvlak 1.2, M6x8, rozměr 8x25, CuCrZr

Průvlak 1.2 je součástí hořáku a slouží k vedení svařovacího drátu k materiálu. Prodává se po kusech.

V následující tabulce můžeme přehledně sledovat vývoj nakoupeného a prodaného zboží – průvlaku 1.2, v jednotlivých měsících. Na základě těchto údajů byla vypočítána horizontální a vertikální analýza pro rok 2008 a 2009.

Tab. 18. Přehled o množství nakoupených a prodaných průvlaků

Období	2008		2009	
	Příjem	Výdej	Příjem	Výdej
Leden	1 001,00	500,00	1 142,00	500,00
Únor	1 000,00	1 000,00	0,00	0,00
Březen	550,00	510,00	500,00	510,00
CELKEM	2 551,00	2 010,00	1 642,00	1 010,00
Duben	500,00	510,00	0,00	0,00
Květen	500,00	520,00	0,00	0,00
Červen	500,00	500,00	300,00	300,00
CELKEM	1 500,00	1 530,00	300,00	300,00
Červenec	1 000,00	1 000,00	0,00	0,00
Srpen	0,00	0,00	250,00	250,00
Září	600,00	500,00	250,00	500,00
CELKEM	1 600,00	1 500,00	500,00	750,00

Zdroj: vlastní

Dále máme také tabulku v příloze VII, ve které jsou přehledně uspořádány hodnoty pro výpočet horizontální analýzy. Jedná se o vydané množství za první 3 čtvrtletí roků 2008 a 2009, dále jde o obrat a zisk také za sledovaná období.

Tab. 19. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření

Období	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
1. čtvrtletí	-1 000,00	-24 339,30	-3 848,97	-49,75 %	-50,63 %	-43,36 %
2. čtvrtletí	-1 230,00	-29 053,31	-4 773,89	-80,39 %	-80,46 %	-76,09 %
3. čtvrtletí	-750,00	-17 640,40	-3 243,59	-50,00 %	-50,00 %	-46,37 %

Zdroj: vlastní

Podle zpracované horizontální analýzy průvlaku můžeme vidět nejnižší změnu v absolutním vyjádření u množství ve 3. čtvrtletí. Prodej zboží v roce 2009 se snížil o celých 50 %. Zatímco se v roce 2008 prodalo 1 500 ks, v roce 2009 se podařilo prodat jen 750 ks. Tyto údaje jsem získala z tabulky umístěné v příloze VII.

Tab. 20. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	5,06	3,00	5,28	3,12
2. čtvrtletí	4,60	1,91	4,87	1,95
3. čtvrtletí	5,73	3,11	5,16	2,64

Zdroj: vlastní

V předchozí tabulce jsou uvedené výpočty pro vertikální analýzu za sledovaná období roku 2008. Mezi zajímavé změny můžeme zařadit například hodnotu ve sloupci prodej v peněžních jednotkách ve 2. čtvrtletí. I přesto, že prodané množství v poměru k celkovému prodanému množství zásob je necelých 5 %, tržby za prodané kusy představují pouze necelá 2 % v poměru k celkovým tržbám za zboží značky MALINA-Safety.

Tab. 21. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	6,01	3,28	6,48	4,13
2. čtvrtletí	3,29	2,12	3,05	1,64
3. čtvrtletí	3,95	2,43	5,33	3,31

Zdroj: vlastní

Údaje v tabulce vypovídají o poměru nakoupeného a prodaného množství průvlaku 1.2 k celkovému nakoupenému a prodanému množství zboží za dané období. Poměrně vysokých výsledků dosáhlo např. prodané množství v 1. čtvrtletí, které činilo více než 6 % z celkového objemu prodaných zásob.

8.2.2 Hubice kónická MB, NW=12, L=53

Hubice kónická MB je další zboží, které firma Degas s. r. o. objednává od společnosti MALINA-Safety. Nasazuje se na hořák, slouží k ochraně dalších dílů v hořáku a používá se na svařování.

V tabulce v příloze VII je přehled o prodaném množství hubic kónických, dále jaké tržby přinesl jejich prodej do podniku a jaký vytvořil zisk. Hodnoty v tabulce jsem dosadila do vzorečků pro výpočet horizontální analýzy v absolutním a relativním vyjádření.

Hodnoty pro zpracování horizontální analýzy v absolutním a relativním vyjádření jsem použila ze sloupců výdej a hodnoty vypovídající o nákupu a prodeji jsem použila ve vertikální analýze.

Tab. 22. Přehled o množství nakoupených a prodaných hubic

Období	2008		2009	
	Příjem	Výdej	Příjem	Výdej
Leden	166,00	116,00	474,00	172,00
Únor	80,00	91,00	160,00	245,00
Březen	70,00	65,00	230,00	148,00
CELKEM	316,00	272,00	864,00	565,00
Duben	210,00	213,00	120,00	126,00
Květen	260,00	85,00	110,00	210,00
Červen	750,00	624,00	110,00	71,00
CELKEM	1 220,00	922,00	340,00	407,00
Červenec	50,00	85,00	0,00	33,00
Srpen	90,00	106,00	140,00	59,00
Září	170,00	155,00	0,00	89,00
CELKEM	310,00	346,00	140,00	181,00

Zdroj: vlastní

V příloze VII je tabulka s hodnotami pro výpočet horizontální analýzy v absolutní i relativní změně.

Tab. 23. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření

Období	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
1. čtvrtletí	293,00	8 890,39	1 636,79	107,72 %	85,64 %	52,95 %
2. čtvrtletí	-515,00	-18 777,41	-4 597,66	-55,86 %	-56,42 %	-53,09 %
3. čtvrtletí	-165,00	-6 191,80	-1 626,25	-47,69 %	-47,37 %	-42,11 %

Zdroj: vlastní

Vypočítaná horizontální analýza vykazuje kolísavé hodnoty. Např. v 1. čtvrtletí si můžeme povšimnout kladných výpočtů. Na základě údajů uvedených v příloze I. vidíme rozdíl

v prodaném množství ve výši necelých 300 ks. Procentuálně vyjádřeno vzrostl prodej o celých 107,72 %. Tento prodej se odrazil také ve výši obrátu, který se vyšplhal na 85,64 %.

Tab. 24. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	0,63	0,51	0,72	0,67
2. čtvrtletí	3,74	2,13	2,93	1,80
3. čtvrtletí	1,11	0,83	1,19	0,98

Zdroj: vlastní

Vertikální analýza hubic kónických je následující: nejvyšších hodnot bylo dosaženo ve 2. čtvrtletí a to jak u nákupu tak i prodeje. Např. prodané množství hubic vytvořilo necelá 3 % z celkového prodaného množství nabízeného sortimentu značky MALINA-Safety.

Tab. 25. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	3,16	2,40	3,62	3,35
2. čtvrtletí	3,72	3,33	4,14	3,37
3. čtvrtletí	1,11	0,94	1,29	1,29

Zdroj: vlastní

I tato tabulka ukazuje nejvyšší hodnoty dosažené ve 2. čtvrtletí u nákupu i u prodeje. Ve sledovaném období nakoupila firma Degas s. r. o. nejvíce v poměru k celkovému nákupu, nákup činil necelá 4 % v měrných jednotkách a přes 3 % v jednotkách peněžních.

8.2.3 Rozdělovač plynu MB 24, 240 – bílý

Rozdělovač plynu MB 24 je jedním ze dvou méně prodávaných výrobků značky MALI-NA-Safety, u kterých jsem sledovala jejich vývoj. Rozdělovač plynu se používá ve svařování, je součástí svařovacího hořáku a slouží ke stejnoměrnému rozvodu plynu na svařovaný materiál.

V následující tabulce můžeme porovnat vývoj nakoupeného a prodaného zboží (rozdělovače plynu) v jednotlivých měsících. Na základě těchto údajů byla vypočítána horizontální a vertikální analýza pro rok 2008 a 2009

Tab. 26. Přehled o množství nakoupených a prodaných rozdělovačů

Období	2008		2009	
	Příjem	Výdej	Příjem	Výdej
Leden	34,00	2,00	57,00	27,00
Únor	20,00	32,00	50,00	50,00
Březen	1 260,00	1 010,00	20,00	12,00
CELKEM	1 314,00	1 044,00	127,00	89,00
Duben	820,00	805,00	0,00	20,00
Květen	240,00	505,00	20,00	11,00
Červen	2 020,00	622,00	0,00	2,00
CELKEM	3 080,00	1 932,00	20,00	33,00
Červenec	650,00	2 010,00	20,00	10,00
Srpen	590,00	340,00	1 000,00	1 005,00
Září	1 050,00	1 275,00	30,00	20,00
CELKEM	2 290,00	3 625,00	1 050,00	1 035,00

Zdroj: vlastní

Hodnoty z následující tabulky jsou převzaty z tabulky v příloze VII, která vypovídá o prodaném množství, dále o tržbách a zisku společnosti za sledovaný druh zboží.

Tab. 27. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření

Období	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
1. čtvrtletí	-950,00	-24 877,83	-1 672,62	-91,00 %	-88,00 %	-57,79 %
2. čtvrtletí	-1 899,00	-50 821,46	-5 949,60	-98,29 %	-97,67 %	-92,98 %
3. čtvrtletí	-2 590,00	-69 747,70	-8 716,83	-71,45 %	-71,48 %	-68,88 %

Zdroj: vlastní

V předchozí tabulce můžeme posoudit vývoj rozdělovače plynu na první 3 čtvrtletí roků 2008 a 2009. Analýza ukazuje postupný pokles množství prodaných výrobků. Jak bylo již výše napsáno, tento druh zboží se prodává méně. Např. v roce 2009 došlo k téměř 100% poklesu prodaného množství ve druhém čtvrtletí než v roce 2008. Porovnála jsem tedy

hodnoty z tabulky v příloze VII., jedná se o hodnotu 1 932 ks a „pouhých“ 33 ks. I v následujících obdobích došlo k poklesu prodeje z tisícových hodnot na desítkové, popř. tisícové.

Tab. 28. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	2,61	1,93	2,74	0,67
2. čtvrtletí	9,44	4,71	6,15	1,80
3. čtvrtletí	8,21	5,54	12,48	0,98

Zdroj: vlastní

Jako další část posuzování vývoje daného zboží jsem vypočítala vertikální analýzu. Zde se zaměřím na prodej v měrných i peněžních jednotkách ve 3. čtvrtletí. Zatímco prodané množství (2290 ks) vzhledem k celkovému prodeji (27 900 ks) je ve výši 12,5 %, tržby za toto množství představují jen necelé 1 % z celkových tržeb, tedy Kč 13 070,50 z Kč 1 333 926,49.

Tab. 29. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	0,46	0,32	0,57	3,35
2. čtvrtletí	0,22	0,18	0,34	3,37
3. čtvrtletí	8,30	7,03	7,35	1,29

Zdroj: vlastní

V předchozí tabulce můžeme zaznamenat poměrně veliký nárůst ve 3. čtvrtletí na rozdíl od předchozích období. Zatímco v prvních dvou čtvrtletích tvořilo nakoupené i prodané množství necelé 1 % z celkového objemu, ve 3. čtvrtletí to bylo více než 7 %. Nakoupené množství se podílelo 8,3 % na celkovém nakoupeném množství a vytvořilo 7,03 % nákupu v peněžních jednotkách. Prodané množství vytvořilo ve stejném období 7,35% podíl na celkovém prodaném množství.

8.2.4 Průvlak 0.8, M6x27, CuCrZr

Posledním posuzovaným zbožím od firmy MALINA-Safety je průvlak M6x27, 0.8. Toto zboží je součástí hořáku a slouží k vedení svařovacího drátu k materiálu.

Následující tabulka vypovídá o vývoji nakoupeného a prodaného zboží, hodnoty o výdeji jsem použila při výpočtu horizontální analýzy a hodnoty o příjmu ve vertikální analýze.

Tab. 30. Přehled o množství nakoupených a prodaných průvlaků

Období	2008		2009	
	Příjem	Výdej	Příjem	Výdej
Leden	16,00	0,00	17,00	0,00
Únor	0,00	0,00	0,00	0,00
Březen	0,00	2,00	0,00	1,00
CELKEM	16,00	2,00	17,00	1,00
Duben	20,00	23,00	0,00	4,00
Květen	0,00	0,00	0,00	0,00
Červen	0,00	0,00	0,00	0,00
CELKEM	20,00	23,00	0,00	4,00
Červenec	10,00	11,00	0,00	5,00
Srpen	0,00	10,00	10,00	0,00
Září	10,00	0,00	0,00	0,00
CELKEM	20,00	21,00	10,00	5,00

Zdroj: vlastní

Na základě hodnot uvedených v tabulce v příloze VII jsem vypočítala horizontální analýzu v absolutním a relativním vyjádření. Použila jsem hodnoty ze sloupců množství, obrat a zisk.

Tab. 31. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření

Období	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
1. čtvrtletí	-1,00	-40,81	-18,39	-50,00 %	-54,71 %	-67,56 %
2. čtvrtletí	-19,00	-686,08	-228,95	-82,61 %	-82,50 %	-83,37 %
3. čtvrtletí	-16,00	-562,56	-163,87	-76,19 %	-74,55 %	-70,92 %

Zdroj: vlastní

Horizontální analýza udává rozdílné hodnoty mezi rokem 2008 a 2009. Ve sledovaných obdobích je nejmenší změnou prodané množství v 1. čtvrtletí a tím jsou také nejmenší změny i u obratu (tržbách) a zisku společnosti. V tomto období roku 2009 se prodalo pouze o jeden kus průvlaků méně než v roce 2008. V dalších dvou obdobích došlo také k poklesu prodeje, ale ten není nikterak dramatický.

Tab. 32. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	0,03	0,02	0,01	0,00
2. čtvrtletí	0,06	0,03	0,07	0,04
3. čtvrtletí	0,07	0,05	0,07	0,06

Zdroj: vlastní

Předchozí tabulka vypovídá o vertikální analýze pro daný druh zboží. Hodnoty jsou velmi nízké, necelé 1 % a to z toho důvodu, že se zboží příliš neprodává. Např. v 1. čtvrtletí se prodané množství (2 ks) podílelo jednou setinou procenta na celkovém objemu prodeje (tj. 38 036 ks). V důsledku tak nízkého prodeje vytvořil průvlak nulový podíl na celkových tržbách, protože tržba z prodeje 2 kusů byla Kč 74,60, zatímco celkové tržby za 1. čtvrtletí byly ve výši Kč 1 539 927,81.

Tab. 33. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	0,06	0,05	0,01	0,01
2. čtvrtletí	0,00	0,00	0,04	0,03
3. čtvrtletí	0,08	0,07	0,04	0,04

Zdroj: vlastní

Poslední tabulka, která zkoumá vývoj zásob, nám dává přehled o vertikální analýze za rok 2009. Nejvyšších hodnot dosahuje průvlak ve 3. čtvrtletí u sloupce nákup v měrných i peněžních jednotkách. Můžeme vidět podíl nakoupeného množství průvlaku na celkovém nakoupeném množství zboží značky MALINA-Safety, který je ve výši 0,08 %. Tzn. že nakoupené množství bylo tak malé (10 ks), že se nepodílelo ani jedním procentem na celkovém nákupu v měrných jednotkách (12 647 ks). Podobná hodnota vychází také ve sloupci nákup v peněžních jednotkách.

V tabulce níže mám přehledně uspořádané údaje o obrátce a době obratu za rok 2008 i 2009 u všech sledovaných druhů zboží od firmy MALINA-Safety.

Tab. 34. Vázanost zboží značky MALINA-Safety

Zboží	2008		2009	
	Obrátka	Doba obratu	Obrátka	Doba obratu
Průvlak 1.2, M6x8	217,20	1,26	161,43	1,69
Hubice kónická MB	226,94	1,20	406,56	0,67
Rozdělovač plynu MB 24	2269,39	0,12	1626,24	0,17
Průvlak 0.8, M6x27	166,08	1,64	37,13	7,35

Zdroj: vlastní

Tato tabulka zobrazuje přehled o obrátce a době obratu u jednotlivého zboží za rok 2008 i 2009. U všech položek byla splněna podmínka, že doba obratu je nižší než je obrátka. Prvním posuzovaným zbožím je průvlak 1.2, M6x8. Obrátka vyšla v roce 2008 na hodnotu 217. Společnost Degas s. r. o. prodala v tomto roce 5 040 kusů, přičemž tržby byly ve výši Kč 119 460,77 a průměrná zásoba na skladě byla 550 ks. V roce 2009 poklesla obrátka na hodnotu 161, to znamená že pracovníci společnosti objednali dané zboží 161krát. Prodané množství bylo ve výši 2 060 ks a průměrně udržovali na skladě zásobu ve výši 300 ks. Dalším posuzovaným ukazatelem je doba obratu, která byla v rozmezí od 1,26 dne do 1,69 dne. V prvním sledovaném roce byla doba obratu nižší než v následujícím a to v důsledku vyšší obrátky. Jak jsem již výše psala, v roce 2009 obrátka poklesla a úměrně k této skutečnosti musela tedy doba obratu vzrůst. Dodávkový cyklus byl v roce 2008 20 dní a v roce 2009 vzrostl na 50 dní. Zboží bylo vázáno ve skladu po dobu 10 a 25 dní.

Mezi druhé zboží patří hubice kónická MB, u které se obrátka pohybovala okolo hodnot 227 a 407. V roce 2008 se udržovala na skladě zásoba ve výši 250 ks, přičemž společnost za prodané kusy (1 540 ks) utržila celkem Kč 56 735. O rok později firma snížila stav zásob o 150 ks, za prodané množství (1 153 ks) utržila Kč 40 656,05. Tzn. že se hubice kónická MB obrátila ve firmě přibližně 407krát. Doba obratu se pohybovala okolo hodnot 1,2 a 0,67 dne. Tento ukazatel závisí na výši obrátky. V roce 2008 byla obrátka 227, tímto číslem jsem vydělila 273 dní (za sledovaná období, tedy první 3 čtvrtletí). V následujícím roce došlo ke snížení doby obratu v důsledku vyšší obrátky. Zboží bylo tedy vázáno ve skladě pouze 0,67 dne. A ještě poslední výpočet se týká doby vázanosti. Ta vyšla v roce 2008 4,5 a v roce 2009 vzrostla více než 2krát na 12 dní. Pro výpočet tohoto ukazatele jsem dosadila za dodávkový cyklus hodnoty 9 a 24 dní.

Nejvyšší obrátku má rozdělovač plynu MB 24. Během sledovaného období roku 2008 se ve společnosti obrátí 2 270krát. Průměrná zásoba na skladě se u tohoto zboží udržuje ve výši 25 ks, průměrná prodejní cena se pohybovala v rozmezí od Kč 24,6 do Kč 40,50. Celkové tržby v daném roce byly Kč 56 734,87. Také v roce 2009 byla nejvyšší obrátka ze všech sledovaných položek. Snížila se oproti roku 2008 na hodnotu 1627. Druhým ukazatelem je doba obratu. Hodnoty doby obratu (0,12 a 0,17) vycházejí co nejnižší, což zobrazuje efektivní prodej daného zboží. Průměrná doba vázanosti byla v roce 2008 jen 5 dní, přičemž v roce 2009 se tato doba zvýšila na 14,5 dne. V roce 2009 se totiž prodalo o 5 527 ks méně než v roce předchozím. Dodávkový cyklus byl 10 a 29 dní.

Jako poslední druh zboží jsem si vybrala průvlek 0.8, M6x27. Prvním ukazatelem je obrátka, která vypovídá o počtu objednávek, protože je potřeba doplnit chybějící zboží. V roce 2008 byla obrátka ve výši 166,08 zatímco v následujícím roce poklesla na hodnotu pouhých 37,13. Ve sledovaných obdobích se udržoval stav zásob na 10 ks. V roce 2008 firma utržila Kč 1 660,76 za prodané kusy (46 ks), přičemž v roce 2009 klesl prodej na 10 ks. V důsledku nízkého prodeje klesla obrátka na hodnotu uvedenou výše. Doba obratu je i u tohoto druhu zboží nižší než je obrátka. Pohybují se v rozmezí od 1,64 a 7,35. V roce 2009 je doba obratu poměrně vysoká, a to z toho důvodu, že došlo k poklesu prodaného množství, tím se snížily tržby a obrátka je poměrně nízká. Posledním ukazatelem je průměrná doba vázanosti, která je u průvleku 31,5 dne a 109 dní a k jejímuž výpočtu jsem použila ukazatel dodávkový cyklus (63 a 218 dní).

8.3 Analýza stavu zásob zboží značky KÜHTREIBER

Pro posouzení stavu a vývoje zásob zboží značky KÜHTREIBER jsem vybrala pouze některé druhy zboží, protože firma Degas s. r. o. má na skladě více položek od této firmy.

Jedná se o:

- kabel svařovací 16mm², jehož kód je kab 016,
- invertor KITin 150LA, jehož kód je kit tig150la
- invertor KITin 165, jehož kód je kit tig165,
- zdroj svařovací AEK KIT 305 PROCESSOR, jehož kód je kit mig305p.

8.3.1 Kabel svařovací 16 mm²

Kabel svařovací 16 mm² od dodavatele KÜHTREIBER slouží ke svařování a jeho měrnou jednotkou jsou metry, přičemž do společnosti Degas s. r. o. přichází namotán na cívku o délce 100 m.

Pro lepší orientaci jsem si vytvořila tabulku, ve které mám uvedeny informace o nakoupeném a vydaném množství pro dané období a rozdělila jsem si nákup a prodej i na jednotlivé měsíce roků 2008 a 2009.

Tab. 35. Přehled o množství nakoupených a prodaných kabelů

Období	2008		2009	
	Příjem	Výdej	Příjem	Výdej
Leden	3,32	0,72	4,85	1,74
Únor	1,00	1,30	0,00	0,88
Březen	1,00	0,97	0,00	0,40
CELKEM	5,32	2,99	4,85	3,02
Duben	0,00	0,45	0,00	0,32
Květen	1,00	1,34	0,00	0,18
Červen	0,00	0,53	2,00	0,45
CELKEM	1,00	2,32	2,00	0,98
Červenec	1,00	0,92	0,00	0,79
Srpen	1,00	0,63	0,00	0,36
Září	1,00	1,18	0,00	0,14
CELKEM	3,00	2,73	0,00	1,29

Zdroj: vlastní

V příloze VIII nalezneme tabulku s hodnotami důležitými pro výpočet horizontální analýzy ve absolutním i relativním vyjádření. Proto jsem se soustředila na sloupce množství, obrat a zisk.

Tab. 36. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření

Období	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
1. čtvrtletí	0,03	28,70	3 621,11	1,00 %	0,16 %	59,96 %
2. čtvrtletí	- 1,34	-7 858,62	-1 537,48	-57,76 %	-56,27 %	-30,69 %
3. čtvrtletí	-1,44	- 9 094,80	-3 278,94	-52,75 %	-55,18 %	-55,36 %

Zdroj: vlastní

Podle výpočtů z tabulky můžeme usoudit, že v prvním čtvrtletí roku 2008 a 2009 se dané zboží relativně dobře prodávalo. Rozdíl v prodaném objemu je nepatrný. Na rozdíl od 1. čtvrtletí můžeme vidět v dalších dvou obdobích znatelný pokles prodeje, kdy se prodávané množství snížilo o více než polovinu, prodej klesl o 58 a 53 %. Tím pádem firma utřžila méně a poklesl také její zisk.

V následujících dvou tabulkách je vypočítaná vertikální analýza za sledovaná období roku 2008 a 2009. Hodnoty uvedené v tabulce 35 jsem dala do poměru k celkovému nakoupenému a prodanému množství z celého sortimentu značky KÜHTREIBER a zároveň k celkovému nákupu a prodeji v peněžních jednotkách. Tyto údaje jsou uvedeny v příloze VIII.

Tab. 37. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	0,28	2,75	0,38	2,54
2. čtvrtletí	0,32	1,46	0,30	3,60
3. čtvrtletí	0,28	2,96	0,22	3,28

Zdroj: vlastní

Tabulka ukazuje vývoj kabelu svařovacího za první 3 čtvrtletí roku 2008. Nejvyšší hodnota v objemu nákupu je ve 2. čtvrtletí, tehdy se nakoupilo 100 m kabelu tedy 1 ks cívky, přičemž celkový nákup v měrných jednotkách byl ve výši 1 056 ks. I přesto v tomto období činil nákup necelá 3 % z celku, což je nejvyšší hodnota nákupu v měrných jednotkách. Pokud se zaměříme na sloupec prodej v měrných jednotkách, vidíme, že se prodej v jednotlivých čtvrtletích pohyboval v rozmezí od 0,22 do 0,33 % z celkového prodaného množství značky KÜHTREIBER. Také v posledním sloupci nedochází k výrazným změnám, podíl tržeb z prodeje kabelu se pohybuje okolo 3 % na celkových tržbách za zboží od dodavatele KÜHTREIBER.

Tab. 38. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	0,29	2,86	0,35	2,65
2. čtvrtletí	0,77	4,88	0,77	2,19
3. čtvrtletí	0,00	0,00	0,21	5,18

Zdroj: vlastní

Druhá tabulka ukazuje vývoj zásob za první 3 čtvrtletí roku 2009. Údaje představují podíl nákupu a prodeje kabelu k celkovému nákupu i prodeji v měrných a peněžních jednotkách veškerého odebíraného zboží firmou Degas s. r. o. Poměrně vysoké hodnoty dosáhl nákup kabelu v měrných jednotkách ve 2. čtvrtletí, kdy nákup tvořil přes tři čtvrtě procenta celkového nákupu. Ve sloupci prodej došlo k vyššímu podílu, na rozdíl od předchozích období, u tržeb, kdy prodané množství vytvořilo zisk, který se podílel na celkových tržbách z kabelů 6 %.

8.3.2 Invertor KITin 150 LA

Invertor KITin 150 LA je zdroj, který slouží ke svařování materiálu pod elektrickým obloukem. Tento invertor je s digitálním ovládáním.

Následující tabulka vypovídá o množství nakoupených a prodaných zásob invertoru v jednotlivých měsících i celkově za první 3 čtvrtletí. Údaje ze sloupců výdej byly použity při výpočtu horizontální analýzy a hodnoty výdeje ve vertikální analýze.

Tab. 39. Přehled o množství nakoupených a prodaných invertorů

Období	2008		2009	
	Příjem	Výdej	Příjem	Výdej
Leden	5,00	1,00	10,00	6,00
Únor	3,00	4,00	7,00	7,00
Březen	3,00	3,00	5,00	5,00
CELKEM	11,00	8,00	22,00	18,00
Duben	2,00	4,00	2,00	2,00
Květen	4,00	4,00	2,00	1,00
Červen	4,00	2,00	2,00	4,00
CELKEM	10,00	10,00	6,00	7,00
Červenec	2,00	4,00	0,00	0,00
Srpen	5,00	3,00	4,00	4,00
Září	7,00	8,00	6,00	5,00
CELKEM	14,00	15,00	10,00	9,00

Zdroj: vlastní

Na základě hodnot v tabulce v příloze VIII jsem vypočítala horizontální analýzu v absolutním i relativním vyjádření.

Tab. 40. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření

Období	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
1. čtvrtletí	10,00	55 281,54	15 034,13	125,00 %	88,48 %	65,05 %
2. čtvrtletí	-3,00	-22 098,86	-8 140,52	-30,00 %	-31,61 %	-33,12 %
3. čtvrtletí	-6,00	-43 770,40	-17 362,50	-40,00 %	-44,46 %	-54,87 %

Zdroj: vlastní

Horizontální analýza porovnává vývoj zboží za určitá období rozdílově. Srovnávala jsem vývoj za první 3 čtvrtletí roku 2008 a 2009. V prvním čtvrtletí roku 2009 byl prodej tohoto typu invertoru vyšší o 10 ks. Tím pádem došlo k lepšímu obratu, který byl vyšší o 88 %, než v roce 2008. V dalších dvou čtvrtletích se prodej v roce 2009 snížil, např. ve 3. čtvrtletí roku 2009 se prodalo o 6 ks méně než ve stejném období roku 2008. V důsledku poklesu prodaného množství se snížil i obrat společnosti a zisk poklesl o 55 %.

Tab. 41. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	0,62	6,99	1,39	8,90
2. čtvrtletí	3,25	18,14	1,50	18,04
3. čtvrtletí	1,33	15,77	1,65	19,59

Zdroj: vlastní

Hodnoty v předcházející tabulce vypovídají o podílu sledovaného typu inventuru k celkovému sortimentu zboží značky KÜHTREIBER. Ve sloupci prodej v měrných jednotkách se ve všech čtvrtletích pohybují hodnoty do 2 %, ale ve sloupci prodej v peněžních jednotkách roste podíl tržeb k celkovým tržbám výrazněji. Např. v 1. čtvrtletí se podílely tržby z prodeje necelými 10 %, zatímco ve 3. čtvrtletí tento podíl vystoupal až na 20 %.

Tab. 42. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	1,28	21,23	2,11	34,16
2. čtvrtletí	2,30	16,02	2,68	17,16
3. čtvrtletí	3,95	20,23	1,87	19,64

Zdroj: vlastní

Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009 vykazují následující. Nejvyšší podíl na vynaložených peněžních prostředcích na nákup inventuru je v 1. čtvrtletí, kdy tvořil 21 % z celkových peněžních prostředků na nákup zboží. Ve sloupci prodej představovaly tržby nejvyšší podíl na celkových tržbách v 1. čtvrtletí, kdy vytvořily celých 34,16 %.

8.3.3 Inventor KITin 165

Dalším posuzovaným zbožím je Inventor KITin typu 165 od značky KÜHTREIBER. Tento typ inventoru je velmi podobný typu předcházejícímu a používá se jako zdroj při svařování materiálu. Inventor je s analogovým ovládním a rozdíl mezi tímto modelem a předchozím je ve výkonu. Patří mezi méně prodávané zboží od tohoto dodavatele.

Hodnoty v tabulce níže jsem použila pro výpočet horizontální analýzy (sloupec výdej) a vertikální analýzy (sloupec příjem a výdej).

Tab. 43. Přehled o množství nakoupených a prodaných investorů

Období	2008		2009	
	Příjem	Výdej	Příjem	Výdej
Leden	1,00	1,00	1,00	0,00
Únor	0,00	0,00	0,00	0,00
Březen	2,00	1,00	3,00	3,00
CELKEM	3,00	2,00	4,00	3,00
Duben	0,00	0,00	2,00	2,00
Květen	1,00	1,00	1,00	1,00
Červen	0,00	0,00	2,00	2,00
CELKEM	1,00	1,00	5,00	5,00
Červenec	0,00	0,00	2,00	2,00
Srpen	1,00	2,00	5,00	4,00
Září	5,00	2,00	1,00	2,00
CELKEM	6,00	4,00	5,00	8,00

Zdroj: vlastní

V tabulce níže je vypočítaná horizontální analýza v absolutním i relativním vyjádření, podklady pro její výpočet jsem získala v tabulce v příloze VIII.

Tab. 44. Horizontální analýza v absolutním i relativním vyjádření

Období	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
1. čtvrtletí	1,00	2 064,55	-1 085,63	50,00 %	13,86 %	-18,98 %
2. čtvrtletí	4,00	22 056,39	4 983,47	nelze	341,85 %	220,31 %
3. čtvrtletí	4,00	17 828,46	372,52	nelze	75,92 %	5,24 %

Zdroj: vlastní

Horizontální analýzu jsem vypočítala podle vzorce, uvedeného v teoretické části. Podle výpočtů můžeme usoudit, že prodej tohoto typu inventoru byl v roce 2009 velmi úspěšný. V prvním čtvrtletí se objevují záporné hodnoty u zisku, vyplývá to z rozdílné prodejní ceny. V roce 2008 byla průměrná prodejní cena v 1. čtvrtletí Kč 7 449,50, zatímco v roce 2009 se inventor prodával za Kč 5 654,19,-. Další vývoj ve 2. čtvrtletí se prodalo o 4 ks

investorů více v roce 2009. Obrat (tržby) v roce 2008 byly pouze Kč 6 452,-, protože se prodal pouze jediný kus. V roce 2009 se prodalo až 5 ks za celkovou částku Kč 28 508,39.

Tab. 45. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	0,17	1,76	0,25	2,12
2. čtvrtletí	0,32	1,69	0,15	1,66
3. čtvrtletí	0,57	6,27	0,44	4,67

Zdroj: vlastní

Jak bylo v úvodu napsáno, inventar typu KITin 165 patří mezi méně prodávané druhy zboží, proto tvoří pouze malý podíl k celkovému nákupu a prodeji zboží v měrných i peněžních jednotkách. I přesto vytvořil nejvyšší podíl na nákupu v peněžních jednotkách ve 3. čtvrtletí, kdy dosáhl hodnoty něco přes 6 %. V daném období se nakoupilo 6 ks inventoru za Kč 24 760,- a celkový nákup činil Kč 394 945,81. Ve sloupcích o prodeji je nejvyšší podíl také ve 3. čtvrtletí, prodané množství tvoří 0,44 % z celkového prodaného množství (počet prodaných inventurů byl 4 ks a celkový počet prodaného zboží značky KÜHTREIBER byl 910 ks). V souvislosti s prodaným množstvím je nejvyšší podíl na tržbách také ve 3. čtvrtletí sledovaného roku, tržby z prodeje daného typu inventoru tvoří necelých 5 % z celkových tržeb.

Tab. 46. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	0,23	3,55	0,35	4,92
2. čtvrtletí	1,92	12,95	1,92	10,23
3. čtvrtletí	1,98	15,12	1,66	14,84

Zdroj: vlastní

Poslední tabulka u inventoru typu 165 zobrazuje vertikální analýzu za první 3 čtvrtletí roku 2009. Na rozdíl od předchozí tabulky, č. 45., můžeme pozorovat vyšší podíl na nakoupeném i prodaném množství i peněžních prostředcích na nákup či utržené z prodeje. Pokud se zaměříme na stejné období jako u předchozí tabulky, můžeme vidět, že nakoupené množství se pohybuje okolo necelých 2 % a peníze vynaložené na nákup 5 inventurů jsou, v poměru k celkovým penězům na nákup zboží značky KÜHTREIBER, ve výši 15 %, a sloupec prodej v peněžních jednotkách se podílí na celkových tržbách za zboží dané značky necelými 15 %.

8.3.4 Zdroj svařovací AEK KIT 305 PROCESSOR

Zdroj svařovací AEK KIT 305 PROCESSOR se používá ke svařování. Lidový název je „céóčko“, vytváří ochrannou atmosféru při svařování. Tento druh zboží patří také mezi méně prodávané, proto můžeme posoudit jeho vývoj spíše až ve 3. čtvrtletí obou roků.

Jeho měrnou jednotkou jsou kusy.

V následující tabulce máme zobrazen přehled o nakoupeném a prodaném množství za první 3 čtvrtletí roků 2008 a 2009, můžeme vyčíst také vývoj nákupu a prodeje v jednotlivých měsících. Hodnoty v tabulce jsem použila při výpočtu horizontální a vertikální analýzy.

Tab. 47. Přehled o množství nakoupených a prodaných zdrojů

Období	2008		2009	
	Příjem	Výdej	Příjem	Výdej
Leden	0,00	0,00	1,00	0,00
Únor	0,00	0,00	0,00	0,00
Březen	0,00	0,00	0,00	0,00
CELKEM	0,00	0,00	1,00	0,00
Duben	0,00	0,00	0,00	0,00
Květen	0,00	0,00	0,00	0,00
Červen	0,00	0,00	0,00	0,00
CELKEM	0,00	0,00	0,00	0,00
Červenec	1,00	1,00	0,00	1,00
Srpen	1,00	1,00	1,00	1,00
Září	0,00	0,00	1,00	0,00
CELKEM	2,00	2,00	2,00	2,00

Zdroj: vlastní

V tabulce v příloze VIII máme přehled o prodaném množství, dále o obratu společnosti a také o obdrženém zisku. Tyto údaje jsem použila pro výpočet horizontální analýzy v absolutní a relativní změně.

Tab. 48. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření

Období	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
1. čtvrtletí	0,00	0,00	0,00	nelze	nelze	nelze
2. čtvrtletí	0,00	0,00	0,00	nelze	nelze	nelze
3. čtvrtletí	0,00	0,00	-3 569,58	0,00 %	0,00 %	-16,53 %

Zdroj: vlastní

První tři sloupce v tabulce zobrazují horizontální analýzu, která se vypočítá podle vzorce uvedeného v teoretické části bakalářské práce. Další tři sloupce jsou vyjádřeny v %, zobrazují vývoj v procentuálním vyjádření. V prvních dvou čtvrtletích se hodnoty nedaly vypočítat, protože matematicky nelze dělit nulou. Proto můžeme posuzovat pouze 3. čtvrtletí.

V letech 2008 a 2009 se prodal ve 3. čtvrtletí stejný počet svařovacích zdrojů (po 2 kusech) a prodejní cena byla stále stejná, proto vychází hodnoty u množství a obratu nulové. Pouze došlo ke snížení zisku, a to o 16,53 %. Pravděpodobně společnost Degas s. r. o. prodala zboží pravidelnému odběrateli a vytvořila pro něj speciální cenu, kdy si snížila svůj zisk o Kč 3 569,58.

Tab. 49. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	0,00	0,00	0,00	0,00
2. čtvrtletí	0,00	0,00	0,00	0,00
3. čtvrtletí	0,19	11,84	0,22	13,60

Zdroj: vlastní

Jak bylo výše uvedeno, první 2 čtvrtletí roku 2008 zaznamenaly nulový nákup i prodej svařovacího zdroje. Proto se zaměřím na 3. čtvrtletí – nákup daného zboží v peněžních jednotkách představoval necelých 12 % z celkového nákupu v Kč podobného zboží od značky KÜHTREIBER. Prodej v měrných jednotkách je necelé 1 % z celkového prodaného množství, zatímco prodej v korunách českých představoval téměř 14 % z celkových tržeb za zboží značky KÜHTREIBER.

Tab. 50. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009 (v %)

Období	Nákup		Prodej	
	v ks	v Kč	v ks	v Kč
1. čtvrtletí	0,06	5,09	0,00	0,00
2. čtvrtletí	0,00	0,00	0,00	0,00
3. čtvrtletí	0,79	21,08	0,41	6,47

Zdroj: vlastní

V 1. čtvrtletí roku 2009 došlo k nákupu 1 ks svařovacího zdroje, peníze vynaložené na jeho nákup představovaly 5 % z celkových peněžních prostředků na nákup zboží značky KÜHTREIBER. Ve 2. čtvrtletí nedošlo ani k nákupu ani k prodeji tohoto druhu zboží, a proto se zaměřím na poslední posuzované čtvrtletí. V tomto období došlo k nákupu dvou kusů daného zdroje, které se také vzápětí prodaly. Jejich nákup v Kč tvořil 21 % z celkových vynaložených peněžních prostředků na nákup daného sortimentu a tržby z prodeje zdroje se podílely téměř 6,5 % na celkových tržbách za zboží značky KÜHTREIBER.

Následující tabulka vypovídá o obrátce a době obratu sledovaného zboží značky KÜHTREIBER za sledovaná období roků 2008 a 2009.

Tab. 51. Vázanost zboží značky KÜHTREIBER

Zboží	2008		2009	
	Obrátka	Doba obratu	Obrátka	Doba obratu
Kabel svařovací 16mm ²	118,94	2,30	119,13	2,29
Inventor KITin 150 LA	226,94	1,20	406,56	0,18
Inventor KITin 165	nelze	nelze	nelze	nelze
Zdroj svařovací AEK 305	nelze	nelze	nelze	nelze

Zdroj: vlastní

Jako první posuzované zboží je kabel svařovací 16 mm². Obrátka tohoto zboží v roce 2008 je ve výši 119, tzn. že se toto zboží obrátí v podniku 119krát za sledované období. Jeho průměrná spotřeba je 268 m za sledovaná období a stav zásob na skladě se udržuje ve výši 150 m. V následujícím období je obrátka nepatrně vyšší, jen o málo setin procenta. Doba obratu se v obou obdobích pohybuje okolo hodnoty 2,3, ukazatel vychází nižší než je obrátka a můžeme o něm říci, že se jedná o efektivní prodej. Posledním počítaným je průměrná doba vázanosti, která vychází v hodnotách 17,5 dne a 121,5 dne. Zboží se většinou objedná ve velkém množství (průměrně přes 300 m) a prodává se postupně po pár metrech, většinou do 10 m. V roce 2009 vzrostla hodnota na 121,5 dne, protože zásoba na skladě za poslední čtvrtletí byla 285 m, což stačilo pokrýt prodej (129 m) za poslední sledované čtvrtletí roku 2009.

Sledovaný vývoj druhého zboží, inventuru KITin 150LA, je následující. Obrátka u tohoto zboží vychází v 226,94 v roce 2008 a 406,56 v roce 2009. Za sledované období roku 2008 se prodaly průměrně 11 kusů inventuru. Jeho průměrná zásoba na skladě jsou pouhé 3 kusy. Tržby z prodeje za celé období 2008 se pohybovaly okolo Kč 230 836,-, přičemž prodejní cena se různě pohybovala mezi hodnotami Kč 4 788,- a Kč 8 797,-. V roce 2009 proběhly následující změny. Průměrně se prodaly také 4 kusy inventuru za sledované období, průměrná zásoba zůstala nezměněna, tržby klesly na Kč 220 248,-, nejnižší průměrná prodejní cena byla Kč 5 500,- a nejvyšší Kč 7 961,-. Vlivem takové obrátky vychází doba obratu v hodnotách 1,2 a 0,18. Průměrná doba vázanosti inventuru KITin 150LA v roce 2008 je 8 dní a v roce 2009 6,75. To znamená, že je zboží vázáno ve skladu od jeho příjmu (nákupu) do vyskladnění. Vypočítané hodnoty nejsou příliš vysoké, berme v úvahu, že se prodalo průměrně 4 kusy za sledovaná období, zásoba na skladě je ve výši 3 kusy. Ve sledovaných obdobích se nakoupené množství v podstatě prodalo všechno, až na 2. čtvrtletí, kdy se prodalo o jeden kus více, než bylo nakoupeno, ale na skladě byla zásoba ve výši 4 ks.

Mezi méně prodávané zboží značky KÜHTREIBER patří inventar KITin typu 165. Obrátku nemá cenu počítat, protože se průměrná zásoba na skladě neudržuje. Většinou dochází k tomu, že pokud některý zákazník poptává tento druh zboží, objedná se telefonicky nebo e-mailem u dodavatele a jakmile dojde do společnosti, oznámí se to zákazníkovi a ten si je hned převezme (koupí).

Poslední sledované zboží je zdroj svařovací. U tohoto druhu zboží jsem nemohla vypočítat ani obrátku ani dobu obratu, protože se na skladě neudržuje jeho stálá zásoba. Průměrnou zásobu potřebuji pro výpočet obrátky, od které se podle vzorce odvozuje také doba obratu. Většinou se toto zboží také objedná pro zákazníka a ihned po jeho přijetí se prodává tomuto odběrateli. Podařilo se mi vypočítat pouze průměrnou dobu vázanosti, která je v roce 2008 57,5 dne. Hodnota vyšla poměrně značně vysoká, protože se toto zboží objednalo pro zákazníka až v červenci a pak dále v srpnu. Jinak se za celé sledované období neprodalo vůbec. Pojistnou zásobu není potřeba skladovat, protože se jedná o málo prodávané zboží. V roce 2009 vyšla hodnota ještě o něco vyšší, doba vázanosti je za sledovaná 3 čtvrtletí téměř 61 dní. Zboží se objednalo hned začátkem roku, tento kus byl skladován až do července. Pravděpodobně si to zákazník rozmyslel a koupil toto zboží jinde. V červenci se tedy zdroj podařilo prodat a pak po něm byla poptávka až v srpnu a 1. září.

9 NÁVRH DOPORUČENÍ NA PŘÍPADNÉ ZMĚNY V SYSTÉMU ŘÍZENÍ ZÁSOb ZBOŽÍ

Na základě provedeného výzkumu a podrobné analýzy vybraných druhů zboží bych navrhla následující změny, které by čistě hypoteticky mohly společnosti zlepšit systém řízení zásob, ale nemusí být v dané situaci podniku použitelné v praxi.

1. Minimalizovat zásoby zboží zavedením systému řízení zásob Just-in-time.
2. Pokusit se prodat tzv. ležáky na skladě i pod jejich nákupní cenou, popř. darovat nějakému modernímu umělci k vytvoření uměleckého díla.
3. Znovu projednat smluvní podmínky s některými dodavateli.

Ad. 1.

Mezi metody, které pomáhají výrazně zlepšit systém řízení zásob, patří metoda JIT (v překladu „právě včas“). Tato metoda spočívá v minimalizaci zásob, tím i nákladů a inovaci celého systému. Podmínkou pro zavedení systému je změna smluvních podmínek s dodavateli, např. zajištění plynulého průběhu dodávek a další náležitosti s tím související.

Zavedení metody ve společnosti by bylo vhodné např. pro sezónní zboží. V letních měsících společnost nabízela čerpadla vody pro domácí i průmyslové užití, tento tah se vyplatil, protože prodeje byly velmi úspěšné. Nyní v zimních měsících se zásobovala sezónním zbožím na zimu, jednalo se o topidla. Prodej je také velmi úspěšný, zejména v chladných měsících potřebují stavební firmy vytápět místnosti, aby mohli dále pokračovat ve stavbě. Proto je potřeba, aby si společnost dohodla s dodavateli včasné dodávky zboží, neboť poptávka po tomto sezónním zboží bývá vysoká a nikdy nevíme, kdy bude aktuální. Vhodné je se také včas zásobovat, protože by nemělo smysl objednávat zboží uprostřed sezóny, ale pouze postupně doplňovat zásoby na skladě. Sezónní zboží se příliš nevyplatí udržovat na skladě po celý rok, protože je po nich poptávka pouze v období sezóny a mimo ni by vytvářely zbytečné náklady na skladování a udržování zásob.

Ad 2.

Společnost Degas s. r. o. má na skladě také určité množství tzv. ležáků, jedná se o zboží, které se stále nedaří prodat, jejich dodavatelé zkrachovali a tak nelze toto zboží vrátit zpět. Mohlo se také stát, že si odběratelé objednali určité množství pro výrobu výrobků, ale buď si našli vhodnější alternativu za výhodnějších podmínek, nebo změnili předmět podnikání či zkrachovali a tudíž o zboží nejevili zájem. Toto nevyužitelné zboží zbytečně zabírá místo ve skladových prostorách a vytváří náklady na skladování.

Společnosti bych doporučila, aby se pokusila prodat toto zboží klidně i značně pod cenou, protože by se ušetřily náklady na skladování, i když by společnost nedosáhla zisku z prodeje. Pracovníci by se mohli pokusit vyhledat jiný způsob využití daného zboží, např. darovat je modernímu umělci nebo začínajícím umělcům (designérům) pro vytvoření moderního uměleckého díla.

Ad. 3

Poslední doporučení se týká projednání smluvních podmínek s některými dodavateli. Při zpracovávání analýz jsem došla k následujícímu. Společnost Degas s. r. o. odebírá pravidelně velké množství některých druhů zboží od jistých dodavatelů. Docela mě překvapilo, že firma nakupovala zboží ve velkém za stále stejnou cenu. Např. u drátu OK ARISTOROD od společnosti ESAB se nakoupené množství pohybovalo od 1 008 kg až do 9 138 kg za stále stejnou průměrnou cenu Kč 32,38. Zaskočil mě fakt, že i při devíti násobném zvýšení množství byla nákupní cena stále stejná. Proto bych doporučila, aby pracovníci společnosti nebo i externí pracovníci (např. s pomocí outsourcingu) přehodnotili smluvní podmínky s některými dodavateli. Společnost Degas s. r. o. by tak ušetřila značné finanční prostředky, které by mohla využít pro rozšíření prodávaného sortimentu nebo si tak zvýšit svou likviditu, popř. investovat nějaké peněžní prostředky do reklamy a propagace, protože prozatím neposkytují žádné letáky ohledně akčních cen, popř. výprodejích, ke kterým ve firmě dochází poměrně často. Pravidelní zákazníci se o těchto akcích samozřejmě dozvědí, ale mohlo by to přilákat i ostatní drobné zákazníky.

Pro lepší představu jsem vypočítala likviditu za rok 2008 a rok 2009, který sice ještě není uzavřen, ale hodnoty z rozvahy společnosti Degas s. r. o. použité ve vzorečku se nezmění.

$$\text{Pohotov likvidita} = \frac{\text{obžn aktiva - zásoby}}{\text{krtkodob závazky}}$$

Do vyše uvedeného vzorce jsem dosadila následující hodnoty:

- Obžn aktiva byla v roce 2008 ve vyši Kč 43 087 000,- a v roce 2009 Kč 37 310 000,-.
- Zásoby činily v roce 2008 Kč 35 692 000,- a v roce 2009 25 619 000,-.
- Krtkodob závazky byly v roce 2008 Kč 3 738 000,- a v roce 2009 činily závazky Kč 6 793 000,-.

Výsledky jsou následující:

V roce 2008 vyšla pohotov likvidita ve vyši 1,98. Doporuen hodnoty pro tento druh likvidity jsou 1 – 1,5, tzn. že společnost Degas s. r. o. presahovala doporučenou hranici a byla nelikvidní.

V roce 2009 vyšla tatáž likvidita ve vyši 1,72. Opět je prekroena doporučení hodnota pohotov likvidity, ale jíž méně, než v předchozím roce. Jak jsem jíž vyše psala, společnost nakupovala obrovsk množství drátu OK ARISTOROD za stále stejnou cenu. Kdyby se iste hypoteticky zmnily smluvní podmínky ohledně nákupní ceny zvisl na odebranm objemu, snížila by se vyše krátkodobých závazků a snížila by se hodnota pohotov likvidity.

Společnost Degas s. r. o. by nakupovala za množstevn slevu, snížily by se tedy závazky vui dodavatelům, ale zároveň by se zvyšila zásoba na skladě. Nkter hodnoty z roku 2009 jsem upravila a výpočet je následující:

Vyše oběžných aktiv by zůstala stejn, tedy Kč 37 310 000, zásoby by vzrostly na hodnotu Kč 26 937 000, ušetřily by se penen prostředky v důsledku množstevn slevy, proto by vyše oběžných aktiv byla na stejn urovni. Dále by došlo ke snížení závazků vui dodavatelům, např. na vyši Kč 6 718 000. Hodnota pohotov likvidity by sice vycházela 1,54, což je tsne za hranicí, ale rozhodne by byla lepší než 1,72. I přesto by podnik likvidní nebyl.

ZÁVĚR

V teoretické části bakalářské práce jsem se zaměřila především na shrnutí nejdůležitějších poznatků z oblasti zásob, jako je jejich členění, ocenění, řízení zásob nebo také moderní přístupy při řízení zásob. V závěru teoretické části jsem také stručně popsala, co je to finanční analýza a k čemu slouží, dále o čem vypovídá horizontální a o čem vertikální analýza.

V úvodu analytické části jsem čtenáři představila společnost Degas s. r. o., zmínila jsem se o její historii, uvedla jsem její předmět podnikání, organizační strukturu, popsala teritorium prodeje, představila jsem sortiment a uvedla 10 největších dodavatelů a odběratelů za roky 2008 a 2009.

Hlavním cílem této práce bylo provedení analýzy současného stavu zásob zboží a posouzení jejího vývoje. Abych mohla zhodnotit vývoj zboží, musela jsem provést horizontální a vertikální analýzu a dále jsem vypočítala obrátku, dobu obratu a průměrnou dobu vázanosti.

Má doporučení pro zlepšení řízení zásob ve společnosti Degas s. r. o. jsou následující:

1. Minimalizovat zásoby zboží zavedením systému řízení zásob Just-in-time – společnost Degas s. r. o. by mohla zkusit uplatnit tuto metodu zejména pro sezónní zboží (např. čerpadla a topidla). Tyto druhy zboží se nejvíce prodávají v sezóně a když se budou zásoby topidel či čerpadel nakupovat před sezónou, nebudou tak společnosti vznikat zbytečné náklady na skladování a prodej v sezóně bude velice efektivní.
2. Pokusit se prodat tzv. ležáky na skladě i pod jejich nákupní cenou, popř. darovat nějakému modernímu umělci k vytvoření uměleckého díla – prodejem tzv. ležáků by se společnosti snížily náklady na skladování. Buď by firma mohla prodat dané zboží značně pod cenou, tím by přišla o zisk, ale na druhé straně by vznikl prostor pro rozšíření sortimentu nebo by se ušetřily peněžní prostředky např. na reklamu nebo lepší propagaci společnosti Degas s. r. o.
3. Znovu projednat smluvní podmínky s některými dodavateli – při posuzování vývoje zásob zboží jsem došla ke zjištění, že někteří dodavatelé nemají snahu spolupracovat a zlepšovat smluvní podmínky se svými stálými odběrateli. Společnost Degas s. r. o. např. nakupovala velké zásoby např. drátu OK ARISTOROD v množství od 1 000 kg až po 9 000 kg. Přičemž nákupní cena za měrnou jednotku byla stále stejná.

RESUMÉ

In the theoretical part of the bachelor thesis, I focused primarily on the summary of key findings from the inventory, such as their structure, measurement, inventory management, or modern approaches to inventory management. Finally, the theoretical part, I also briefly describe what a financial analysis and what it does, what tells the horizontal and vertical analysis of what.

In the introduction, analytical part, I introduced readers by Degas Ltd., I mentioned about its history, said I was her business, organizational structure, described the sales territory, I introduced the range and put the 10 largest suppliers and customers for the years 2008 and 2009.

The main objective of this work was to analyze the current state of stocks of goods and assessment of its development. To be able to evaluate the development of goods, I had to make horizontal and vertical analysis, and I calculated the turnaround, turnover period and average period tied.

My recommendations for improving inventory management in the company Degas Ltd. are as follows:

1st – Minimize inventory of goods by introducing a system inventory management Just-in-time – the Degas Ltd. could try to apply this method especially for seasonal goods (such as pumps and heaters). These types of goods are sold most of the season and when will supply heaters and pumps to buy the season, the company will rise to unnecessary costs for storage and sale of the season will be very effective.

2nd – Trying to sell so-called lager in stock and under their buying price, respectively give it to modern artists to creative works of art – sale will reduce the company's storage costs. Either the company could sell the goods well below cost, thereby losing profits, but on the other hand, there would be space for extended range, or would save money for advertising or promotion of a better Degas Ltd.

3rd – Renegotiate contract terms with some suppliers – in assessing the development of the goods, I came to find that some suppliers do not desire to cooperate and improve the contractual terms with his regular customers. Degas Company Ltd. bought large stocks such as wire OK ARISTOROD in quantities of 1 000 kg to 9 000 kg. The purchase price per unit of measurement is still the same.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- [1] VALACH, J. a kol. *Finanční řízení a rozhodování podniku 2. díl*. Praha : Nad Zlato, 1993. 121 s. ISBN 80-85626-13-6.
- [2] *Charakteristika zásob*. [online]. Dostupný z WWW:
<<http://seminarky.cz/Logistika-a-zasoby-6878>>.
- [3] Vlastní studijní materiály
- [4] *Pozitivní a negativní význam zásob*. [online]. Dostupný z WWW:
<<http://seminarky.cz/Pusobeni-logistickyh-technologii-na-optimalizaci-zasob-rocnikovy-projekt-12280>>.
- [5] *Zásobovací proces*. [online]. Dostupný z WWW:
<<http://seminarky.cz/obezny-majetek-14521>>.
- [6] VALACH, J. a kol. *Finanční řízení podniku*. 2. vyd. Praha : Ekopress s. r. o., 2003. 324 s. ISBN 80-86119-21-1.
- [7] TOMEK, G., VÁVROVÁ, V. *Řízení výroby a nákupu*. 1. vyd. Praha : Grada Publishing, a. s., 2007. 384 s. ISBN 978-80-247-1479-0.
- [8] SYNEK, M. a kol. *Manažerská ekonomika*. 3. vyd. Praha : Grada Publishing, a. s., 2003. 472 s. ISBN 80-247-0515-X.
- [9] KRÁL, B. a kol. *Manažerské účetnictví*. 1. vyd. Praha : Management Press, 2003. 547 s. ISBN 80-7261-062-7.
- [10] ŠOLJAKOVÁ, L. *Manažerské účetnictví pro strategické řízení*. 1. vyd. Praha : Management Press, 2003. 146 s. ISBN 80-7261-087-2.
- [11] KEŘKOVSKÝ, M. *Moderní přístupy k řízení výroby*. 1. vyd. Praha : C. H. Beck, 2001. 115 s. ISBN 80-7179-471-6.
- [12] GRÜNWALD, R., HOLEČKOVÁ, J. *Finanční analýza a plánování podniku*. 1. vyd. Praha : Vysoká škola ekonomická v Praze, 1997. 197 s. ISBN 80-7079-257-4.
- [13] KISLINGEROVÁ, E., HNILICA, J. *Finanční analýza – krok za krokem*. 1. vyd. C. H. Beck, 2005. 137 s. ISBN 80-7179-321-3.
- [14] *Historie společnosti, obchodní činnost společnosti*. [online]. Dostupný z WWW:
<<http://www.Degas-km.cz/stranka.asp?strankaid=1>>

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obr. 1. Analýza ABC	29
Obr. 2. Organizační struktura společnosti Degas s. r. o.....	34

SEZNAM GRAFŮ

Graf č. 1. TOP 10 dodavatelů zboží za první 3 čtvrtletí roku 2008	35
Graf č. 2. TOP 10 dodavatelů zboží za první 3 čtvrtletí roku 2009	35
Graf č. 3. TOP 10 odběratelů zboží za první 3 čtvrtletí roku 2008	36
Graf č. 4. TOP 10 odběratelů zboží za první 3 čtvrtletí roku 2009	36

SEZNAM TABULEK

Tab. 1. Přehled o množství nakoupených a prodaných elektrod	42
Tab. 2. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření.....	42
Tab. 3. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008	43
Tab. 4. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009	43
Tab. 5. Přehled o množství nakoupených a prodaných drátů	44
Tab. 6. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření.....	44
Tab. 7. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008	45
Tab. 8. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009	45
Tab. 9. Přehled o množství nakoupených a prodaných hubic	46
Tab. 10. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření	46
Tab. 11. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008	47
Tab. 12. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009	47
Tab. 13. Přehled o množství nakoupených a prodaných rukavic	48
Tab. 14. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření.....	48
Tab. 15. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008	49
Tab. 16. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009	49
Tab. 17. Vázanost zboží značky ESAB	49
Tab. 18. Přehled o množství nakoupených a prodaných průvlaků	51
Tab. 19. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření.....	52
Tab. 20. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008	52
Tab. 21. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009	52
Tab. 22. Přehled o množství nakoupených a prodaných hubic	53
Tab. 23. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření	53
Tab. 24. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008	54
Tab. 25. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009	54

Tab. 26. Přehled o množství nakoupených a prodaných rozdělovačů.....	55
Tab. 27. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření.....	55
Tab. 28. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008.....	56
Tab. 29. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009.....	56
Tab. 30. Přehled o množství nakoupených a prodaných průvlaků.....	57
Tab. 31. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření.....	57
Tab. 32. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008.....	58
Tab. 33. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009.....	58
Tab. 34. Vázanost zboží značky MALINA-Safety.....	58
Tab. 35. Přehled o množství nakoupených a prodaných kabelů.....	61
Tab. 36. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření.....	62
Tab. 37. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008.....	62
Tab. 38. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009.....	63
Tab. 39. Přehled o množství nakoupených a prodaných investorů.....	64
Tab. 40. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření.....	64
Tab. 41. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008.....	65
Tab. 42. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009.....	65
Tab. 43. Přehled o množství nakoupených a prodaných investorů.....	66
Tab. 44. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření.....	66
Tab. 45. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008.....	67
Tab. 46. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009.....	67
Tab. 47. Přehled o množství nakoupených a prodaných zdrojů.....	68
Tab. 48. Horizontální analýza v absolutním a relativním vyjádření.....	68
Tab. 49. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2008.....	69
Tab. 50. Vertikální analýza za první 3 čtvrtletí roku 2009.....	69
Tab. 51. Vázanost zboží značky KÜHTREIBER.....	70

SEZNAM PŘÍLOH

- P I Interní firemní materiál – měsíční obrátkovost hubice kónické
- P II Interní firemní materiál – skladové pohyby hubice kónické
- P III Interní firemní materiál – skladní karta elektrody EB 121 2.5
- P IV Interní firemní materiál – skladní karta rozdělovače plynu
- P V Interní firemní materiál – skladní karta inventuru KITin 150 LA
- P VI Podklady pro zpracování horizontální analýzy uvedeného zboží značky ESAB
- P VII Podklady pro zpracování horizontální analýzy uvedeného zboží značky MALI-NA-Safety
- P VIII Podklady pro zpracování horizontální analýzy uvedeného zboží značky KÜH-TREIBER
- P IX Podklady pro zpracování vertikální analýzy uvedeného zboží všech značek

PŘÍLOHA P I: INTERNÍ FIREMNÍ MATERIÁL – MĚSÍČNÍ OBRÁTKOVOST HUBICE KÓNICKÉ
Měsíční obrátkovost

DEGAS s.r.o.

IČ: 46967567

Rok: 2009

Dne: 02.12.2009

Strana 1
 Tisk vybraných záznamů

Kód	Název	Měsíc	Množství	Obrat	Zisk
bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12, L=53				
		Leden 2009	172 ks	6 176,25	1 731,63
		Únor 2009	245 ks	8 127,80	1 828,18
		Březen 2009	148 ks	4 967,55	1 167,99
		Duben 2009	126 ks	4 243,50	1 009,69
		Květen 2009	210 ks	7 299,00	1 910,89
		Červen 2009	71 ks	2 963,25	1 141,83
		Červenec 2009	33 ks	1 413,00	566,42
		Srpen 2009	59 ks	2 313,90	800,39
		Září 2009	89 ks	3 151,80	868,95
			1 153 ks	40 656,05	11 025,97
			Celkem:	40 656,05	11 025,97

Tisk vybraných záznamů: Kód = 1450075, Datum >= 01.01.2009, Datum < 01.10.2009

PŘÍLOHA P II: INTERNÍ FIREMNÍ MATERIÁL – SKLADOVÉ POHYBY HUBICE KÓNICKÉ
Skladové pohyby

Strana 1

DEGAS s.r.o.

IČ: 46967567

Rok: 2009 Dne: 02.12.2009

Tisk vybraných záznamů

Datum	Kód	Název	Agenda	Doklad	Pohyb	Množství	Jedn. cena
01.01.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKP	29P100764	Příjem	244	25,88
05.01.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP00006	Výdej	2	45,00
07.01.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP00061	Výdej	5	45,00
09.01.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL100098	Výdej	30	39,60
13.01.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29K200026	Výdej	1	45,00
14.01.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29K200052	Výdej	1	45,00
14.01.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29K300052	Výdej	1	45,00
14.01.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL100196	Výdej	20	45,00
16.01.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL100244	Výdej	50	31,50
20.01.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKP	29P100136	Příjem	120	25,65
22.01.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29K300162	Výdej	1	45,00
26.01.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29K200216	Výdej	1	45,00
26.01.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29K200226	Výdej	1	45,00
27.01.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29K200239	Výdej	2	45,00
28.01.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL100448	Výdej	50	31,50
28.01.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL100457	Výdej	5	34,65
28.01.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29K300255	Výdej	2	45,00
30.01.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKP	29P100247	Příjem	110	25,65
06.02.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL100620	Výdej	2	45,00
09.02.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL100647	Výdej	2	45,00
10.02.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL100658	Výdej	10	39,60
11.02.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL100699	Výdej	50	31,50
16.02.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP00654	Výdej	1	45,00
17.02.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL100830	Výdej	30	39,60
18.02.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL100393	Výdej	60	31,50
23.02.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKP	29P100467	Příjem	160	25,65
23.02.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP00866	Výdej	2	45,00
24.02.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKMP	29SPr00012	Výdej	20	25,69
25.02.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL100914	Výdej	1	45,00
25.02.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP00915	Výdej	2	45,00
26.02.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP00972	Výdej	3	45,00
26.02.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL100965	Výdej	60	31,50
27.02.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP00992	Výdej	1	45,00
28.02.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP01026	Výdej	1	45,00
06.03.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP01223	Výdej	20	33,75
09.03.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP01296	Výdej	1	45,00
11.03.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKP	29P100618	Příjem	110	25,65
11.03.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL101189	Výdej	50	31,50
16.03.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL101239	Výdej	20	39,60
16.03.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP01513	Výdej	3	41,85
26.03.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKP	29P100815	Příjem	120	25,65
26.03.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL101420	Výdej	50	31,50
26.03.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP01831	Výdej	3	45,00
26.03.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP01835	Výdej	1	45,00
09.04.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP02313	Výdej	1	45,00
15.04.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP02461	Výdej	10	43,65
16.04.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP02499	Výdej	1	45,00
21.04.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL101852	Výdej	100	31,50
21.04.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP02677	Výdej	2	45,00
24.04.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKP	29P101064	Příjem	120	25,65
28.04.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP02867	Výdej	1	45,00
28.04.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP02897	Výdej	1	45,00
30.04.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL102012	Výdej	10	38,70
07.05.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP03147	Výdej	4	45,00
07.05.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP03157	Výdej	10	40,50
14.05.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP03334	Výdej	2	40,50
15.05.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP03392	Výdej	1	45,00
18.05.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL102218	Výdej	10	38,25
18.05.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL102221	Výdej	10	33,75
20.05.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP03526	Výdej	4	45,00
20.05.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL102279	Výdej	60	35,55
25.05.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKP	29P101291	Příjem	110	25,65
25.05.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP03711	Výdej	3	45,00
26.05.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP03767	Výdej	2	45,00
29.05.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL102451	Výdej	100	31,50
29.05.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP03887	Výdej	1	45,00
29.05.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP03900	Výdej	3	45,00
02.06.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKP	29P101356	Příjem	110	25,65

PŘÍLOHA P II: INTERNÍ FIREMNÍ MATERIÁL – SKLADOVÉ POHYBY HUBICE KÓNICKÉ
Skladové pohyby

Strana 2

DEGAS s.r.o.

IČ: 46967567

Rok: 2009 Dne: 02.12.2009

Tisk vybraných záznamů

Datum	Kód	Název	Agenda	Doklad	Pohyb	Množství	Jedn. cena
02.06.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP03982	Výdej	1	41,85
03.06.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP04026	Výdej	1	45,00
03.06.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL102510	Výdej	30	39,60
04.06.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP04056	Výdej	2	45,00
09.06.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL102592	Výdej	10	45,00
15.06.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL102711	Výdej	6	34,65
17.06.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP04466	Výdej	1	45,00
18.06.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP04502	Výdej	2	45,00
25.06.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL102901	Výdej	10	45,00
26.06.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP04789	Výdej	2	45,00
29.06.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL102934	Výdej	2	45,00
29.06.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP04866	Výdej	2	45,00
29.06.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL102938	Výdej	1	40,50
29.06.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL102945	Výdej	1	45,00
02.07.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL103037	Výdej	5	40,50
08.07.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP05128	Výdej	2	45,00
08.07.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP05133	Výdej	4	45,00
09.07.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL103122	Výdej	2	36,00
13.07.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL103161	Výdej	3	45,00
14.07.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL103187	Výdej	3	45,00
16.07.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL103245	Výdej	2	29,25
21.07.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL103305	Výdej	10	45,00
29.07.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP05746	Výdej	1	45,00
31.07.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP05836	Výdej	1	45,00
05.08.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL103559	Výdej	20	42,75
06.08.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL103576	Výdej	10	27,00
06.08.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP06008	Výdej	1	45,00
06.08.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL103582	Výdej	1	40,50
07.08.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKP	29P101954	Přijem	140	25,65
07.08.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP06045	Výdej	3	45,00
11.08.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP06133	Výdej	10	40,50
12.08.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP06166	Výdej	2	45,00
13.08.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP06216	Výdej	1	45,00
21.08.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP06448	Výdej	1	45,00
21.08.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP06451	Výdej	1	45,00
25.08.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP06556	Výdej	1	45,00
26.08.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL103942	Výdej	2	42,75
31.08.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL104005	Výdej	6	34,65
03.09.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL104094	Výdej	10	42,75
07.09.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP06908	Výdej	1	45,00
08.09.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL104172	Výdej	2	27,45
09.09.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP07000	Výdej	3	45,00
11.09.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP07052	Výdej	1	45,00
11.09.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP07057	Výdej	2	38,25
14.09.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP07108	Výdej	1	45,00
15.09.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP07148	Výdej	4	45,00
15.09.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP07191	Výdej	1	45,00
17.09.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP07278	Výdej	1	45,00
18.09.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL104382	Výdej	50	31,50
23.09.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL104456	Výdej	4	32,85
23.09.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL104489	Výdej	5	33,30
25.09.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL104519	Výdej	2	45,00
30.09.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP07577	Výdej	2	45,00
01.10.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL104604	Výdej	5	33,30
07.10.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP07796	Výdej	1	45,00
08.10.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP07826	Výdej	1	45,00
12.10.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP07950	Výdej	1	45,00
13.10.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL104783	Výdej	10	42,75
13.10.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP07977	Výdej	10	40,50
14.10.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL104818	Výdej	3	45,00
14.10.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL104830	Výdej	50	31,50
16.10.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP08079	Výdej	2	45,00
20.10.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKMP	29SPr00082	Výdej	10	25,65
20.10.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL104907	Výdej	2	27,90
22.10.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL104951	Výdej	10	29,25
23.10.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP08292	Výdej	1	45,00
23.10.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP08299	Výdej	10	40,50
26.10.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKP	29P102663	Přijem	10	25,65

PŘÍLOHA P II: INTERNÍ FIREMNÍ MATERIÁL – SKLADOVÉ POHYBY HUBICE KÓNICKÉ

Skladové pohyby

Strana 3

DEGAS s.r.o.

IČ: 46967567

Rok: 2009 Dne: 02.12.2009

Tisk vybraných záznamů

Datum	Kód	Název	Agenda	Doklad	Pohyb	Množství	Jedn. cena
26.10.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL105000	Výdej	5	27,90
27.10.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP08383	Výdej	2	45,00
29.10.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKP	29P102689	Příjem	20	25,65
29.10.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL105065	Výdej	5	32,85
04.11.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKP	29P102737	Příjem	10	25,65
09.11.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP08764	Výdej	2	45,00
11.11.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP08822	Výdej	1	45,00
11.11.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL105291	Výdej	60	31,50
11.11.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP08847	Výdej	5	45,00
11.11.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP08849	Výdej	4	45,00
12.11.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL105321	Výdej	10	29,25
12.11.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP08887	Výdej	5	45,00
13.11.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL105339	Výdej	10	27,90
16.11.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKP	29P102860	Příjem	100	25,65
18.11.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP09037	Výdej	1	45,00
20.11.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKP	29P102879	Příjem	30	25,65
23.11.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL105456	Výdej	20	27,90
23.11.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	SKV	29DL105459	Výdej	10	31,50
25.11.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP09226	Výdej	1	45,00
02.12.2009	bnz 1450075	Hubice kónická MB, NW=12,	PH	29PHP09392	Výdej	1	45,00

Agenda: FP - faktura přijatá, FV - faktura vydaná, PO - pokladna, PH - prodejna, OP - ostatní pohledávka, OZ - ostatní závazek, SKP - sklad příjem, SKV - sklad výdej, SKMV - výroba, SKMP - převod

Tisk vybraných záznamů: Název = Hubice kónická MB, NW=12, L=53

PŘÍLOHA P III: INTERNÍ FIREMNÍ MATERIÁL – SKLADNÍ KARTA ELEKTRODY EB 121 2.5

Zásoba

Strana 1

DEGAS s.r.o.

IČ: 46967567

Rok: 2009

Dne: 02.12.2009

Tisk vybraných záznamů

Typ	Karta		
Druh	Zboží	Účet zásob	
Kód	esp e12125	DPH nákup	19%
Čar. kód	7330129154661	DPH prodej	19%
Název	Elektroda EB 121 2.5		
Text			
M.j.	kg		
Koeficient		831,6	
Členění	01/Svař. materiály/elektrody/nelegované/bazické/ESAB		
Skupina	ESAB neleg		
Nákupní	80,82	Vážená n.c.	81,38
Prodejní	123,00	Prodejní s DPH	146,37
Min. limit	831,6	Stav zásoby	488,109
Max. limit		Objednávky přijaté	63
Hmotnost	728 244	Objednávky vydané	12,6
Objem		Rezervace	0

PŘÍLOHA P IV: INTERNÍ FIREMNÍ MATERIÁL – SKLADNÍ KARTA ROZDĚLOVAČE PLYNU

Zásoba

Strana 1

DEGAS s.r.o.

IČ: 46967567

Rok: 2009

Dne: 02.12.2009

Tisk vybraných záznamů

Typ	Karta		
Druh	Zboží		Účet zásob
Kód	bnz 0120183		DPH nákup 19%
Čár. kód	4036584086334		DPH prodej 19%
Název	Rozdělovač plynu MB 24,240 - bílý		
Text			
M.j.	ks		
Koeficient		10	
Členění	01		
Skupina	SH Binzel		
Nákupní	23,09	Vážená n.c.	23,09
Prodejní	40,50	Prodejní s DPH	48,20
Min. limit	20	Stav zásoby	30
Max. limit	30	Objednávky přijaté	0
Hmotnost	726 331	Objednávky vydané	0
Objem		Rezervace	0

PŘÍLOHA P V: INTERNÍ FIREMNÍ MATERIÁL – SKLADNÍ KARTA INVENTORU KITin 150 LA

Zásoba

Strana 1

DEGAS s.r.o.

IČ: 46967567

Rok: 2009

Dne: 02.12.2009

Tisk vybraných záznamů

Typ	Karta		
Druh	Zboží		Účet zásob
Kód	kit tig150la		DPH nákup 19%
Čár. kód			DPH prodej 19%
Název	Inventor KITin 150 LA		
Text	AKCE 09-12/2008 Akční cena 6908,- bez DPH		
M.j.	ks		
Koeficient			
Členění	01		
Skupina	SZ		
Nákupní	4 490,00	Vážená n.c.	4 479,52
Prodejní	8 846,00	Prodejní s DPH	10 526,74
Min. limit	3	Stav zásoby	4
Max. limit		Objednávky přijaté	0
Hmotnost		Objednávky vydané	0
Objem		Rezervace	0

PŘÍLOHA P VI: PODKLADY PRO ZPRACOVÁNÍ HORIZONTÁLNÍ ANALÝZY UVEDENÉHO ZBOŽÍ ZNAČKY ESAB

1. Údaje o množství, obratu a zisku za sledovaná období roků 2008 a 2009 pro Elektrodu
EB 121 2.5

Období	2008			2009		
	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
Leden	2 075,90	190 413,89	44 748,05	1 394,40	135 227,79	22 479,63
Únor	1 429,71	127 441,67	27 118,57	1 814,40	179 572,74	32 997,34
Březen	2 208,00	193 890,52	35 871,39	2 147,94	207 096,07	33 104,40
CELKEM	5 713,61	511 746,08	107 738,01	5 356,74	521 896,60	88 581,37
Duben	3 512,93	300 655,70	46 453,87	1 763,01	173 661,25	31 055,64
Květen	1 473,06	138 601,09	32 032,39	1 856,90	170 718,35	27 019,10
Červen	2 117,20	197 905,35	41 730,35	1 771,58	179 779,42	36 388,84
CELKEM	7 103,19	637 162,14	20 216,61	5 391,49	524 159,02	94 463,58
Červenec	2 060,75	207 027,35	44 504,03	1 576,20	165 242,60	37 400,55
Srpen	2 416,13	233 722,38	37 917,20	1 415,10	134 274,92	19 376,27
Září	2 167,85	217 610,62	42 311,76	1 668,15	162 785,80	27 837,06
CELKEM	6 644,73	658 360,35	124 732,99	4 659,45	462 303,32	84 613,88

Zdroj: vlastní

2. Údaje o množství, obratu a zisku za sledovaná období roků 2008 a 2009 pro Drát OK
ARISTOROD 12.50 1.0

Období	2008			2009		
	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
Leden	5 781,00	222 308,02	35 937,60	5 184,00	229 139,48	33 128,43
Únor	7 956,00	306 743,75	49 016,53	3 744,00	164 549,17	26 146,22
Březen	7 434,00	288 351,01	36 938,23	5 706,00	246 164,03	44 716,20
CELKEM	21 171,00	817 402,78	121 892,36	14 634,00	639 852,68	103 990,85
Duben	8 910,00	342 080,02	33 153,45	4 950,00	211 510,99	40 683,91
Květen	7 668,00	313 907,45	54 709,96	2 790,00	119 240,41	25 195,98
Červen	6 372,00	253 678,60	38 289,16	1 224,00	49 357,44	6 561,36
CELKEM	22 950,00	909 666,07	126 152,57	8 964,00	380 108,84	72 441,25
Červenec	4 878,00	206 487,55	32 159,28	3 312,00	130 788,30	12 836,73
Srpen	6 714,00	294 111,09	50 350,03	2 322,00	85 816,81	4 137,65
Září	7 326,00	337 392,82	65 558,89	1 260,00	69 950,82	26 531,27
CELKEM	18 918,00	837 991,46	148 068,20	6 894,00	286 555,93	43 505,65

Zdroj: vlastní

3. Údaje o množství, obratu a zisku za sledovaná období roků 2008 a 2009 pro Hubici PSF
250 standardní

Období	2008			2009		
	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
Leden	12,00	2 786,40	805,20	0,00	0,00	0,00
Únor	22,00	5 108,40	1 434,25	0,00	0,00	0,00
Březen	21,00	4 902,00	1 385,60	13,00	3 013,44	833,34
CELKEM	55,00	12 796,80	3 625,05	13,00	3 013,44	833,34
Duben	11,00	2 554,20	709,75	0,00	0,00	0,00
Květen	4,00	753,36	82,56	20,00	4 806,00	1 345,48
Červen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CELKEM	15,00	3 307,56	792,31	20,00	4 806,00	1 345,48
Červenec	1,00	219,30	51,60	15,00	3 540,42	888,63
Srpen	11,00	2 580,00	735,30	18,00	4 325,40	1 139,30
Září	5,00	1 161,00	322,50	0,00	0,00	0,00
CELKEM	17,00	3 960,30	1 109,40	33,00	7 865,82	2 027,93

Zdroj: vlastní

4. Údaje o množství, obratu a zisku za sledovaná období roků 2008 a 2009 pro Rukavice
MIG Regular

Období	2008			2009		
	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
Leden	55,00	7 375,50	1 595,65	23,00	3 099,20	871,65
Únor	4,00	536,40	149,00	14,00	1 907,20	551,30
Březen	80,00	10 728,00	2 980,00	12,00	1 609,20	447,00
CELKEM	139,00	18 639,90	4 724,65	49,00	6 615,60	1 869,95
Duben	4,00	543,85	156,45	7,00	908,90	230,95
Květen	17,00	2 242,45	596,00	56,00	7 196,70	1 773,10
Červen	6,00	750,96	169,86	0,00	0,00	0,00
CELKEM	27,00	3 537,26	922,31	63,00	8 105,60	2 004,05
Červenec	47,00	6 299,72	1 747,77	9,00	1 189,02	317,37
Srpen	12,00	1 609,20	447,00	10,00	1 309,80	341,30
Září	1,00	149,00	52,15	12,00	1 788,00	616,18
CELKEM	60,00	8 057,92	2 246,92	31,00	4 286,82	1 274,85

Zdroj: vlastní

PŘÍLOHA P VII: PODKLADY PRO ZPRACOVÁNÍ HORIZONTÁLNÍ ANALÝZY UVEDENÉHO ZBOŽÍ ZNAČKY MALINA-SAFETY

1. Údaje o množství, obratu a zisku za sledovaná období roků 2008 a 2009 pro Průvlak 1.2,
M6x8, rozměr 8x28, CuCrZr

Období	2008			2009		
	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
Leden	500,00	12 000,65	2 250,65	500,00	11 760,15	2 500,15
Únor	1 000,00	24 001,30	4 501,30	0,00	0,00	0,00
Březen	510,00	12 068,97	2 123,97	510,00	11 971,47	2 526,80
CELKEM	2 010,00	48 070,92	8 875,92	1 010,00	23 731,62	5 026,95
Duben	510,00	12 036,47	2 091,47	0,00	0,00	0,00
Květen	520,00	12 312,78	2 172,78	0,00	0,00	0,00
Červen	500,00	11 760,15	2 010,15	300,00	7 056,09	1 500,51
CELKEM	1 530,00	36 109,40	6 274,40	300,00	7 056,09	1 500,51
Červenec	1 000,00	23 520,30	4 497,31	0,00	0,00	0,00
Srpen	0,00	0,00	0,00	250,00	5 880,05	1 250,41
Září	500,00	11 760,15	2 497,42	500,00	11 760,00	2 500,73
CELKEM	1 500,00	35 280,45	6 994,73	750,00	17 640,05	3 751,14

Zdroj: vlastní

2. Údaje o množství, obratu a zisku za sledovaná období roků 2008 a 2009 pro Hubici
kónickou MB, NW=12, L=53

Období	2008			2009		
	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
Leden	116,00	4 547,76	1 461,07	172,00	6 176,25	1 731,63
Únor	91,00	3 131,20	678,25	245,00	8 127,80	1 828,18
Březen	65,00	2 702,25	951,69	148,00	4 967,55	1 167,99
CELKEM	272,00	10 381,21	3 091,01	565,00	19 271,60	4 727,80
Duben	213,00	7 662,74	2 163,26	126,00	4 243,50	1 009,69
Květen	85,00	3 172,17	893,93	210,00	7 299,00	1 910,89
Červen	624,00	22 448,25	5 602,88	71,00	2 963,25	1 141,83
CELKEM	922,00	33 283,16	8 660,07	407,00	14 505,75	4 062,41
Červenec	85,00	3 296,30	1 001,37	33,00	1 413,00	566,42
Srpen	106,00	4 248,00	1 415,34	59,00	2 313,90	800,39
Září	155,00	5 526,20	1 445,14	89,00	3 151,80	868,79
CELKEM	346,00	13 070,50	3 861,85	181,00	6 878,70	2 235,60

Zdroj: vlastní

3. Údaje o množství, obratu a zisku za sledovaná období roků 2008 a 2009 pro Rozdělovač plynu MB 24, 240 – bílý

Období	2008			2009		
	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
Leden	2,00	65,13	15,87	27,00	1 053,08	429,65
Únor	32,00	1 089,85	308,02	55,00	1 974,36	704,46
Březen	1 010,00	27 114,79	2 570,27	12,00	364,50	87,43
CELKEM	1 044,00	28 269,77	2 894,16	94,00	3 391,94	1 221,54
Duben	805,00	21 556,13	2 764,76	20,00	810,00	348,22
Květen	505,00	13 790,29	2 052,85	11,00	324,00	70,02
Červen	622,00	16 686,00	1 581,01	2,00	76,96	30,78
CELKEM	1 932,00	52 032,42	6 398,62	33,00	1 210,96	449,02
Červenec	2 010,00	54 002,70	6 382,51	10,00	376,65	145,76
Srpen	340,00	9 439,07	1 571,54	1 005,00	26 932,50	3 728,05
Září	1 275,00	34 141,58	4 701,31	20,00	526,50	64,72
CELKEM	3 625,00	97 583,35	12 655,36	1 035,00	27 835,65	3 938,53

Zdroj: vlastní

4. Údaje o množství, obratu a zisku za sledovaná období roků 2008 a 2009 pro Průvlak M6x27, 0.8 CuCrZr

Období	2008			2009		
	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
Leden	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Únor	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Březen	2,00	74,60	27,22	1,00	33,79	8,83
CELKEM	2,00	74,60	27,22	1,00	33,79	8,83
Duben	23,00	831,60	274,63	4,00	145,52	45,68
Květen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Červen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CELKEM	23,00	831,60	274,63	4,00	145,52	45,68
Červenec	11,00	370,56	96,35	5,00	192,00	67,20
Srpen	10,00	384,00	134,72	0,00	0,00	0,00
Září	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CELKEM	21,00	754,56	231,07	5,00	192,00	67,20

Zdroj: vlastní

PŘÍLOHA P VIII: PODKLADY PRO ZPRACOVÁNÍ HORIZONTÁLNÍ ANALÝZY UVEDENÉHO ZBOŽÍ ZNAČKY KÜHTREIBER

1. Údaje o množství, obratu a zisku za sledovaná období roků 2008 a 2009 pro Kabel svařovací 16 mm²

Obrat	2008			2009		
	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
Leden	72,00	4 290,00	1 447,43	174,00	10 441,20	5 660,22
Únor	130,00	7 821,00	2 679,55	88,00	5 155,92	2 789,54
Březen	96,80	5 729,80	1 911,87	39,50	2 272,38	1 210,20
CELKEM	298,80	17 840,80	6 038,85	301,50	17 869,50	9 659,96
Duben	45,00	2 791,80	1 020,68	35,00	2 138,40	1 197,22
Květen	134,00	8 085,00	2 911,60	18,00	1 062,60	578,56
Červen	53,00	3 090,12	1 078,21	45,00	2 907,30	1 697,23
CELKEM	232,00	13 966,92	5 010,49	98,00	6 108,30	3 473,01
Červenec	92,00	5 546,64	2 012,93	79,00	4 514,40	1 609,06
Srpen	63,00	3 880,80	1 439,10	36,00	2 056,68	732,71
Září	118,00	7 055,52	2 470,84	14,00	817,08	302,16
CELKEM	273,00	16 482,96	5 922,87	129,00	7 388,16	2 643,93

Zdroj: vlastní

2. Údaje o množství, obratu a zisku za sledovaná období roků 2008 a 2009 pro Invertor KITin 150 LA

Období	2008			2009		
	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
Leden	72,00	4 290,00	1 447,43	174,00	10 441,20	5 660,22
Únor	130,00	7 821,00	2 679,55	88,00	5 155,92	2 789,54
Březen	96,80	5 729,80	1 911,87	39,50	2 272,38	1 210,20
CELKEM	298,80	17 840,80	6 038,85	301,50	17 869,50	9 659,96
Duben	45,00	2 791,80	1 020,68	35,00	2 138,40	1 197,22
Květen	134,00	8 085,00	2 911,60	18,00	1 062,60	578,56
Červen	53,00	3 090,12	1 078,21	45,00	2 907,30	1 697,23
CELKEM	232,00	13 966,92	5 010,49	98,00	6 108,30	3 473,01
Červenec	92,00	5 546,64	2 012,93	79,00	4 514,40	1 609,06
Srpen	63,00	3 880,80	1 439,10	36,00	2 056,68	732,71
Září	118,00	7 055,52	2 470,84	14,00	817,08	302,16
CELKEM	273,00	16 482,96	5 922,87	129,00	7 388,16	2 643,93

Zdroj: vlastní

3. Údaje o množství, obratu a zisku za sledovaná období roků 2008 a 2009 pro Invertor
KITin 165

Období	2008			2009		
	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
Leden	1,00	8 447,00	3 457,00	0,00	0,00	0,00
Únor	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Březen	1,00	6 452,00	2 262,00	3,00	16 963,55	4 633,37
CELKEM	2,00	14 899,00	5 719,00	3,00	16 963,55	4 633,37
Duben	0,00	0,00	0,00	2,00	13 741,88	5 601,71
Květen	1,00	6 452,00	2 262,00	1,00	4 425,33	234,58
Červen	0,00	0,00	0,00	2,00	10 341,18	1 409,18
CELKEM	0,00	6 452,00	2 262,00	5,00	28 508,39	7 245,47
Červenec	0,00	0,00	0,00	2,00	14 760,00	5 897,00
Srpen	2,00	12 515,12	4 135,12	4,00	17 701,32	858,38
Září	2,00	10 968,40	2 968,40	2,00	8 850,66	720,66
CELKEM	0,00	23 483,52	7 103,52	0,00	41 311,98	7 476,04

Zdroj: vlastní

4. Údaje o množství, obratu a zisku za sledovaná období roků 2008 a 2009 pro Zdroj
svařovací AEK KIT 305 PROCESSOR

Období	2008			2009		
	Množství	Obrat	Zisk	Množství	Obrat	Zisk
Leden	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Únor	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Březen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CELKEM	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Duben	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Květen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Červen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CELKEM	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Červenec	1,00	32 386,50	8 996,25	1,00	32 386,50	8 996,25
Srpen	1,00	35 985,00	12 594,75	1,00	35 985,00	9 025,17
Září	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CELKEM	2,00	68 371,50	21 591,00	2,00	68 371,50	18 021,42

Zdroj: vlastní

PŘÍLOHA IX: PODKLADY PRO ZPRACOVÁNÍ VERTIKÁLNÍ ANALÝZY UVEDENÉHO ZBOŽÍ VŠECH ZNAČEK

1. Tabulka s údaji potřebnými pro výpočet vertikální analýzy u posuzovaného zboží značky ESAB

Zboží značky ESAB		Nákup		Prodej	
		MJ	Kč	MJ	Kč
Rok 2008	1. čtvrtletí	148 710,00	8 092 924,21	87 459,00	5 707 318,40
	2. čtvrtletí	77 459,00	4 914 724,54	92 566,00	6 606 199,70
	3. čtvrtletí	103 355,00	6 343 158,52	100 805,00	7 312 956,42
Rok 2009	1. čtvrtletí	101 559,00	7 614 945,19	64 091,00	5 997 621,15
	2. čtvrtletí	55 170,00	3 052 413,68	54 104,00	3 697 186,09
	3. čtvrtletí	41 845,00	2 741 686,16	48 145,00	3 728 461,13

Zdroj: vlastní

2. Tabulka s údaji potřebnými pro výpočet vertikální analýzy u posuzovaného zboží značky MALINA-Safety

Zboží značky MALINA-Safety		Nákup		Prodej	
		MJ	Kč	MJ	Kč
Rok 2008	1. čtvrtletí	50 409,00	1 655 689,76	38 036,00	1 539 927,81
	2. čtvrtletí	32 640,00	1 534 518,64	31 421,00	1 849 306,45
	3. čtvrtletí	27 900,00	954 503,32	29 053,00	1 333 926,49
Rok 2009	1. čtvrtletí	27 329,00	927 578,32	15 588,00	574 881,02
	2. čtvrtletí	9 128,00	261 906,62	9 820,00	430 301,58
	3. čtvrtletí	12 647,00	380 988,47	14 073,00	532 542,56

Zdroj: vlastní

3. Tabulka s údaji potřebnými pro výpočet vertikální analýzy u posuzovaného zboží značky KÜHTREIBER

Zboží značky KÜHTREIBER		Nákup		Prodej	
		MJ	Kč	MJ	Kč
Rok 2008	1. čtvrtletí	1 763,00	761 143,72	789,00	702 144,61
	2. čtvrtletí	308,00	247 835,89	668,00	387 482,10
	3. čtvrtletí	1 056,00	394 945,81	910,00	502 652,53
Rok 2009	1. čtvrtletí	1 714,00	459 196,22	853,00	344 772,71
	2. čtvrtletí	261,00	168 131,00	261,00	278 607,87
	3. čtvrtletí	253,00	221 933,48	482,00	278 363,50

Zdroj: vlastní