

UNIVERZITA PARDUBICE
Dopravní fakulta Jana Pernera

Hospodaření dopravní firmy

Jana Suchá

Bakalářská práce
2009

Univerzita Pardubice
Dopravní fakulta Jana Pernera
Katedra dopravního managementu, marketingu a logistiky
Akademický rok: 2008/2009

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Jana SUCHÁ**

Studijní program: **B3709 Dopravní technologie a spoje**

Studijní obor: **Dopravní management, marketing a logistika**

Název tématu: **Hospodaření dopravní firmy**

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

Úvod


1. Charakteristika hospodaření dopravní firmy
2. Analýza firmy EURO-Šarm, spol. s r.o.
3. Návrh zlepšení výsledku hospodaření firmy EURO-Šarm, spol. s r.o.

Závěr


Rozsah grafických prací: **dle doporučení vedoucího**
Rozsah pracovní zprávy: **40 - 50 stran**
Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná**
Seznam odborné literatury:
dle pokynů vedoucího práce

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Jindřich Ježek, Ph.D.**
Katedra dopravního managementu, marketingu
a logistiky

Datum zadání bakalářské práce: **28. listopadu 2008**
Termín odevzdání bakalářské práce: **1. června 2009**


prof. Ing. Bohumil Culek, CSc.
děkan

L.S.


prof. Ing. Vlastimil Melichar, CSc.
vedoucí katedry

V Pardubicích dne 28. listopadu 2008

Prohlašuji:

Tuto práci jsem vypracovala samostatně. Veškeré literární prameny a informace, které jsem v práci využila, jsou uvedeny v seznamu použité literatury.

Byla jsem seznámena s tím, že se na moji práci vztahují práva a povinnosti vyplývající ze zákona č. 121/2000 Sb., autorský zákon, zejména se skutečností, že Univerzita Pardubice má právo na uzavření licenční smlouvy o užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 autorského zákona, a s tím, že pokud dojde k užití této práce mnou nebo bude poskytnuta licence o užití jinému subjektu, je Univerzita Pardubice oprávněna ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložila, a to podle okolností až do jejich skutečné výše.

Souhlasím s prezenčním zpřístupněním své práce v Univerzitní knihovně.

V Pardubicích dne 30.05.2009

Jana Suchá

ANOTACE

Bakalářská práce je zaměřena na hospodaření podniku a s tím související snižování dopravních nákladů. Práce je zpracována na konkrétní firmu, v jejím závěru je uvedeno doporučení pro snížení nákladů. Porovnávali se 2 softwary, které se zabývají plánování tras nákladní dopravy.

KLÍČOVÁ SLOVA

Výnosy, náklady, hospodářský výsledek, tržby, zisk, cash-flow.

TITLE

Economics of a transport company.

ANNOTATION

Bachelor's thesis is focused on Economics of a company and the associated reduction in transport costs. The bachelor thesis is processed on a particular enterprise, its conclusion is referred to recommendations for cost reductions. Compared with 2 software, which are involved in planning routes freight.

KEYWORDS

Revenues, cost, economic result, incomes, profit, cash-flow.

OBSAH

	strana
Úvod	8
1 Charakteristika hospodaření dopravní firmy	9
1.1 Výnosy podniku.....	9
1.2 Tržby podniku.....	10
1.3 Náklady podniku.....	11
1.4 Příjmy podniku.....	16
1.5 Výdaje podniku.....	16
1.6 Hospodářský výsledek.....	17
1.6.1 Zisk.....	19
1.7 Cash-flow.....	23
2 Analýza firmy	25
2.1 Historie.....	25
2.2 Skladování a balení.....	27
2.3 Doprava a logistika.....	28
2.4 Zaměstnanci.....	28
2.5 SWOT analýza.....	30
2.6 Vedení podniku.....	31
2.7 Hospodaření ve firmě.....	36
3 Návrh zlepšení výsledku hospodaření firmy EURO-Šarm, spol. s.r.o.	38
3.1 IS LORI.....	39
3.2 PLANTOUR.....	40
3.3 Výkonové zpoplatnění.....	42
3.4 Microsoft Dynamics CRM.....	44
3.5 Vyhodnocení.....	45
Závěr	48
Použitá literatura	49
Seznam zkratk	51
Seznam obrázků	52

Seznam tabulek.....	53
Seznam příloh.....	54

Úvod

Tématem bakalářské práce „Hospodaření dopravní firmy“ je snižování dopravních nákladů zavedením nového softwaru ve firmě EURO-Šarm, spol. s.r.o., která se zabývá distribucí chemikálií na trhu v České republice. Společnost EURO-Šarm jsem si vybrala z důvodu, že je jednou z významných firem v místě mého bydliště. Rovněž skutečnost, že jsem ve firmě byla na praxi bylo jedním z hlavních důvodů proč jsem se pro tuto firmu rozhodla.

Bakalářská práce je zpracována do kapitol a podkapitol a je rozdělena do 3 hlavních částí.

První část se zabývá obecným popisem pojmů hospodaření, náklady, výnosy a hospodářský výsledek a s tím související výsledky hospodaření zisk nebo ztráta. Hospodaření zkoumá důsledky vzniklé situace a podává návrhy a postupy pro další činnost podniku. Činnost podniku je taková, pro kterou byl podnik založen. U dopravního podniku je to přeprava zboží a osob. Náklady podniku musí vždy souviset s výnosy příslušného období, musí být zajištěna věcná a časová shoda výnosů a nákladů s vykazovaným období. To zajišťují tzv. časové rozlišení nákladů a výnosů, které spočívá na principu převodu některých výnosových a nákladových položek z jednoho období do období jiného. Tyto položky se pak nazývají přechodné. Základním požadavkem je, aby veškerá činnost podniku, ať již výrobní nebo řídicí byla efektivní a přinášela užitek.

Ve druhé části je představena firma, historie firmy, zaměstnanci, skladování a balení, logistika firmy, pokyny vedení vůči zaměstnancům, dodavatelům, komunitě a konkurentům.

Třetí část porovnává předchozí a stávající software a zabývá se výkonovým zpoplatněním.

Cílem práce je co nejefektivněji snižovat dopravní náklady. Rozhodnout zda zavedení nového softwaru stačí na dostatečné snížení nákladů nebo by měl podnik přistoupit k dalšímu snižování nákladů.

1 Charakteristika hospodaření dopravní firmy

Výnosy, náklady a především hospodářský výsledek patří k nejdůležitějším charakteristikám hospodaření každého podniku, jsou proto předmětem každodenního zájmu manažerů. V ekonomii, podnikání a účetnictví představuje náklad spotřeba ekonomického zdroje, které je i obvykle spojené se současným nebo budoucím výdejem peněz. Kvalitativně nejdůležitějším vnitřním zdrojem financování ve firmě je zisk jako kladný hospodářský výsledek hospodaření firmy za určité období.

1.1 Výnosy podniku

Jsou peněžní částky, které podnik získal z veškerých svých činností za určité účetní období (měsíc, rok), bez ohledu na to, zda v tomto období došlo k jejich úhradě. Výnosy se tak liší od příjmů. Výnosy se realizují v okamžiku vyskladnění zboží nebo poskytnutí služby.

Hlavní výnosy podniku:

- a) u výrobního podniku
 - tržby za prodej vlastních výrobků a služeb,
- b) u obchodního podniku
 - obchodní rozpětí (marže) = rozdíl mezi prodejní a kupní cenou,
- c) u bankovního podniku
 - rozdíl mezi úroky, které banka získá z úvěrů a úroky, které zaplatí za vklady.

„Hospodářskou činností podniku je ta činnost, pro kterou byl podnik založen. U výrobního podniku je to výroba a prodej výrobků včetně poskytování výrobních služeb, u dopravních podniků je to přeprava zboží a osob, u obchodního podniku prodej zboží a poskytování různých služeb a u bankovního podniku soustředování volného kapitálu a jeho půjčování a další bankovní operace.“¹

¹ SYNEK, Miloslav a kol. *Nauka o podniku*. 1. dotisk 2. vydání. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1995. [str. 94]. ISBN 80-7079-892-0

Výnosy podniku tvoří:

- a) Provozní V. – z provozně-hospodářské činnosti (tržby za prodej výrobků a služeb).
- b) Finanční V. – z finančních investic (výnosy z cenných papírů a vkladů v podobě úroků).
- c) Mimořádné V. – získané mimořádně (náhrada škody od pojišťovny, prodej odepsaných strojů).

Způsoby zvyšování výnosů

ZVÝŠENÍ CENY – hrozí riziko, že za vyšší cenu se bude výrobek méně kupovat.

ZVÝŠENÍ PRODEJE – výrobce se snaží najít širší uplatnění výnosů na trhu.

Výnosy příštích období - přeplatky výnosů, příjem byl uskutečněn, výnos ještě nenastal.
Např. nájemné přijaté předem.

1.2 Tržby podniku

Tržby jsou hlavní složkou výnosů většiny podniků, především průmyslových, zemědělských, dopravních a obchodních podniků.

Tržby jsou peněžní částkou, kterou podnik získal prodejem výrobků, zboží a služeb v daném účetním období (měsíc, rok). Jsou rozhodujícím finančním zdrojem podniku, který slouží k úhradě jeho nákladů a daní, k výplatě dividend a jeho rozšířené reprodukci. Jednotlivé složky tržeb (výnosů) se zjišťují z výkazu zisků a ztrát.

Tržby jsou ovlivněny fyzickým objemem výroby (ovlivněno poptávkou, nabídkou), změnou produkce na skladě (taktika v odbytových záměrech), cenou (produktem trhu), změnou struktury výroby, způsobem fakturace a úhrad (určen předpisy), kurzem měny (export).

Podnik může zvyšovat své tržby zvyšováním kvality a technické úrovně svých výrobků, zaváděním nových výrobků, zlepšováním servisu, účinnou reklamou, ale i zvyšováním cen svých produktů (pokud mu to trh dovolí).

- Tvoří je:**
- tržby z prodeje výrobků a služeb,
 - tržby za prodané zásoby, stroje, zařízení,
 - tržby za prodané licence atd.

Rozhodující pro podnik jsou tržby z prodeje výrobků a služeb

- fyzický objem výroby (prodeje) - dán vyr. kapacitou, poptávkou,
- cenami (nabídka a poptávka, produkt trhu),
- sortimentní struktura prodeje (optimalizace),
- fakturace a způsoby úhrad atd.(předpisy).

Fyzický objem výroby podniku je v krátkodobém pohledu omezen jeho výrobní kapacitou a poptávkou po jeho výrobcích.

Ceny jsou produktem trhu (kromě cen regulovaných) a jejich vývoj závisí i na typu trhu.

Změny struktury výroby jsou v určitém rozsahu v rukou podniku a jejich využíváním může zvyšovat tržby i zisk.

Způsob fakturace a úhrady faktur je určen předpisy.

1.3 Náklady podniku

Jsou peněžní částky, které podnik účelně vynaložil na získání výnosů. Jsou to v penězích vyjádřené vstupy do výroby. V podnikové ekonomice hrají náklady rozhodující úlohu, protože téměř každé manažerské rozhodnutí vychází ze srovnání N (kolik to stojí) s V (kolik z toho získáme).

Hlavní náklady podniku

- a) běžné provozní náklady – spotřeba materiálu a energie, osobní náklady,
- b) odpisy dlouhodobého majetku,
- c) ostatní provozní náklady,
- d) finanční náklady – úroky,
- e) mimořádné náklady – dary, mimořádné odměny.

Účetnické pojetí nákladů

- finanční (pro externí uživatele, banky, FÚ atd.),
- manažerské (pro řídicí pracovníky, hlavně se zajímá o „kolik něco stojí, co z toho dostaneme“).

Manažerské pojetí nákladů

- liší se od účetních nákladů:

a) pracují se skutečnými (relevantními) náklady, zahrnují i tzv.

Oportunitní (alternativní) náklady - částka peněz, která je ztracena, jestliže zdroje (práce, kapitál) nejsou použity pro jinou nejlepší alternativu.

Explicitní náklady - náklady, které musí firma reálně vynaložit v peněžní podobě na nákup nebo nájem výrobních faktorů.

- můžeme je zjistit v účetních výkazech.
- náklady, které firma platí.

Implicitní náklady - nemají formu peněžních výdajů a jsou tudíž obtížně vyčíslitelné.

- k měření proto používáme oportunitních nákladů.
- náklady, které firma reálně neplatí.

b) bere v úvahu tzv. přírůstkové náklady,

c) rozlišuje krátkodobý a dlouhodobý náklady a jejich vývoj.

Krátkodobý pohled – některé výrobní faktory (zdroje) se nemění (fixní) s objemem produkce - počet strojů, některé proměnné (variabilní), mění se s objemem produkce - množství spotřebovaných surovin.

Dlouhodobý pohled - veškeré faktory proměnné, neexistují žádné fixní náklady.

Členění nákladů:

A) Členění nákladů podle jejich vztahu k objemu výroby

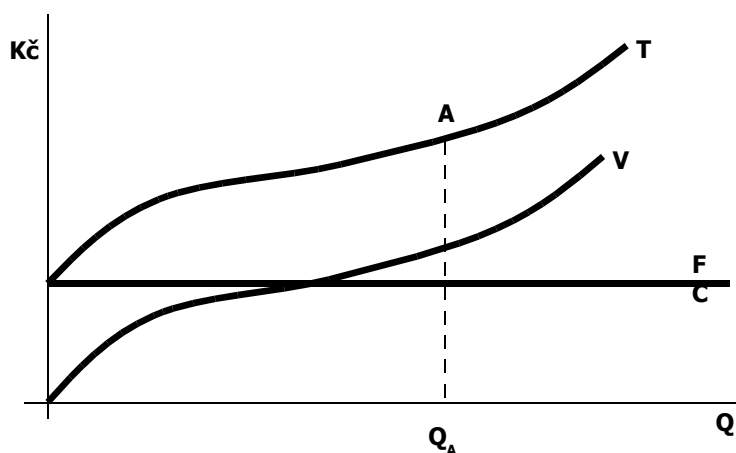
a) fixní náklady (FC)- nemění se v závislosti na objemu produkce

(př. náklady na pořízení nových strojů a zařízení, zavedení nových technologií, odpisy, nájemné)

b) variabilní náklady (VC)- mění se v závislosti na objemu produkce

(spotřeba materiálu, mzdy méně kvalifikovaných pracovníků (snadno nahradit), část nákladů na energii, úroky z půjček)

Obrázek č.1: Průběh celkových nákladů



Zdroj: [www: <http:// lide.uhk.cz>](http://lide.uhk.cz)

Vysvětlivky grafu:

T – celkové náklady

V – variabilní náklady

F – fixní náklady

Q – množství (výrobků)

Kč – cena (výrobků)

B) Podle místa vzniku rozdělujeme náklady na:

1. Interní – vznikají v rámci vnitropodnikové spolupráce (měří se na výstupu).

2. Externí – náklady vznikající mimo podnik (měří se na vstupu).

C) Podle druhů (tj. podle účetní evidence):

a) Provozní náklady - jsou přímo spojeny s výrobním procesem.

1. *materiální náklady* - zahrnují veškeré vstupy materiálové povahy do výrobních procesů podniku. Vznikají spotřebou (např. spotřeba materiálu a energie),
- označují se také jako spotřebované nákupy.

2. *náklady za služby* - např. za opravy a údržby strojů a zařízení, náklady za služby pošty a spojů, cestovní náklady, nájemné, náklady na reprezentaci, náklady za chemické postřiky, ...

3. *osobní náklady* - mzdové náklady,

- příspěvky na sociální zabezpečení (skládá se z příspěvků na nemocenské pojištění, důchodové zabezpečení a státní politiku zaměstnanosti),
- příspěvky na všeobecné zdravotní pojištění.

4. *daně a poplatky* - zahrnuje daň z nemovitostí, silniční daň, daň dědickou, darovací a z převodu nemovitostí (tzn. daně, které mají povahu provozních nákladů),
- dále zahrnuje např. pojištění podnikatele, úrazové pojištění zaměstnanců, místní poplatky, ...

5. *odpisy* - odpisy jsou nákladem, nejsou však výdajem.

b) Finanční náklady - zahrnují náklady související s finančními operacemi např. úhrada úroku, náklady peněžního styku, kurzové ztráty, ...

c) Mimořádné náklady - patří zde náklady vznikající v souvislosti s operacemi neobvyklé povahy vzhledem k běžné činnosti podniku a náklady vzniklé z mimořádných událostí nahodile se vyskytujících (manka a škody při inventuře, tvorba rezerv, ...).

D) Kalkulační členění nákladů

a) Přímé náklady - náklady, jejichž spotřeba na kalkulační jednici je přímo a přesně zjištělná.

- týkají se pouze určitého výrobku (nebo odvětví výroby).

b) Nepřímé náklady - náklady, jejichž spotřebu na kalkul. jednici nelze přímo a přesně zjistit.

- jsou společně pro více výrobků (odvětví), musí se proto podle určitého postupu rozpočítat na konkrétní výrobky.

- členíme je na výrobní a správní režii.

1. *výrobní režie* - zahrnuje veškeré náklady spojené s řízením a obsluhou výroby.

2. *správní režie* - zahrnuje veškeré náklady spojené se správou a řízením podniku.

Nejčastější způsoby snižování nákladů:

Snižování spotřeby materiálu – zvýšení využití – menší odpad,

- užití vhodnějšího druhu,
- snížení nákupní ceny,
- zvýšení efektivity využití materiálu.

Snižování mzdových nákladů – lepší organizace práce – použití moderní techniky.

Snižování odpisů – lepším využitím stroje snížíme náklady na 1ks.

Náklady příštích období - přeplatky nákladů, byl sice uskutečněn výdaj, ale do daného období hospodářsky nepatří, nákladem bude až v období příštím. Např. nájemné placené předem. Pokud se časové rozlišování týká současně několika nákladových položek (např. náklady na technický rozvoj), účtujeme o tzv. komplexních nákladech příštích období.

Tabulka č.1: Rozdělení nákladů a výnosů

Činnost	Náklady	Výnosy
PROVOZNÍ (50-55; 60-65)	<ul style="list-style-type: none"> • Spotřebované nákupy (materiál, energie ...) • Služby (opravy a udržování, cestovné, přepravné ...) • Osobní náklady (mzdy, SZP) • Daně a poplatky • Odpisy • Jiné provozní náklady 	<ul style="list-style-type: none"> • Tržby za vlastní výkony (výrobky a služby) a zboží • Aktivace (vnitropodnikové služby) • Jiné provozní výnosy (prodej majetku)
FINANČNÍ (56-57; 66-67)	<ul style="list-style-type: none"> • Finanční náklady (úroky, bank. poplatky, pojistné) • Tvorba rezerv 	<ul style="list-style-type: none"> • Finanční výnosy (přijaté dividendy, úroky, nájemné)
MIMOŘÁDNÁ (58; 68)	<ul style="list-style-type: none"> • Mimořádné náklady (manka a škody) 	<ul style="list-style-type: none"> • Mimořádné výnosy (přebytky majetku, náhrady mank a škod)

Zdroj: [www:<http://www.marketing-a-management/naklady-a-vynosy>](http://www.marketing-a-management/naklady-a-vynosy)

Obrázek č.2: Výpočet hospodářského výsledku

provozní výnosy	-	provozní náklady	=	provozní výsledek
finanční výnosy	-	finanční náklady	=	finanční výsledek
mimořádné výnosy	-	mimořádné náklady	=	mimořádný výsledek
výnosy	-	náklady	=	hospodářský výsledek před zdaněním
			-	daně
			=	hospodářský výsledek po zdanění

Zdroj: [www:<http://teenage.cz>](http://teenage.cz)

1.4 Příjmy podniku

Příjem je jakýkoliv přírůstek ekonomických zdrojů (peněžních prostředků). Jsou to všechny peníze, které podnik v daném období přijal (obdržel).

Peněžní příjmy

- prodej za hotové,
- inkaso pohledávek,
- půjčky, úvěry,
- vklady majitelů v hotovosti.

Příjmy příštích období - nedoplatky výnosů, výnos již existuje, ale příjem bude uskutečněn v následujícím období. Např. příjem nájemného placeného pozadu.

1.5 Výdaje podniku

Výdaj je jakýkoliv úbytek peněžních prostředků bez ohledu na to, za jakým účelem byly použity. Jsou to všechny peníze, které podnik v daném období vydal.

Peněžní výdaje

- platby za faktury,
- výplaty mezd,

- nákup strojů,
- odvody daní,
- splátky půjček a úvěrů,
- výplata dividend.

Rozdíl mezi příjmy a výdaji může být buď kladný (něco podniku zbylo) nebo nulový (nezbylo podniku nic). Jestliže vyjde rozdíl záporný, je ve výpočtech chyba. Buď firma na nějaké příjmy zapomněla nebo někomu něco dluží.

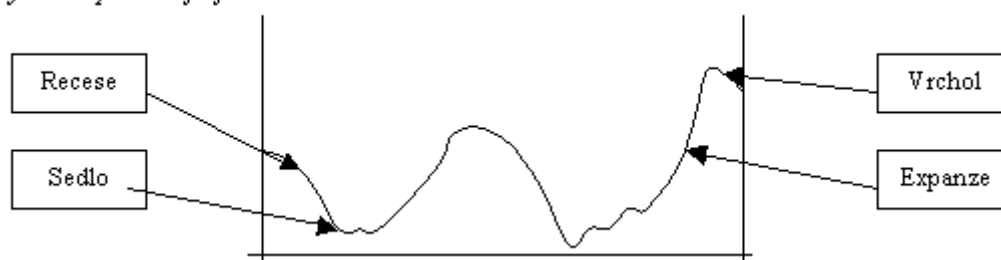
Výdaje příštích období - nedoplatky nákladů, náklad souvisí s běžným obdobím, ale výdaj nastane až v období příštím, např. nájemné placené pozadu.

1.6 Hospodářský výsledek

Je to ekonomický výsledek podniku za určité účetní období (nejčastěji měsíc nebo rok). Hospodářský výsledek podniku je rozdíl mezi celkovými výnosy a celkovými náklady podniku. Lze jej také charakterizovat jako rozdíl mezi zdroji majetku podniku na začátku a na konci účetního období. Převyšší-li výnosy náklady, vzniká zisk, v obráceném případě vzniká ztráta.

Obrázek č.3: Hospodářský cyklus

Graf 1: Hospodářský cyklus



Zdroj: [www: <http://www.miras.cz >](http://www.miras.cz)

„**Hospodářské cykly** jsou výkyvy celkové ekonomické aktivity vyznačující se současnou expanzí nebo kontrakcí produktu ve většině sektorů ekonomiky. K hospodářskému cyklu dochází, jestliže skutečný GNP vzhledem k potenciálnímu produktu roste (expanze) nebo klesá (kontrakce nebo recese). Dnes se hospodářský cyklus rozděluje na fáze a to na vrchol, recesi, sedlo a expanzi. Expanze následuje po recesi a body obratu leží mezi nimi. Průběh

cyklů je nepravidelný a je rozdílná i délka cyklů. Hospodářské cykly jsou si ale často velmi podobné.²

Hospodářský výsledek = celkové výnosy - celkové náklady

CV > CN zisk

CV < CN ztráta

CV = CN hospodářský výsledek je 0

Výsledek hospodaření se člení na výsledek hospodaření provozní, finanční a mimořádný. Součet provozních a finančního výsledku hospodaření se nazývá výsledek hospodaření z běžné činnosti.

Hospodářský výsledek rozlišujeme:

1. HV před zdaněním = hrubý účetní zisk (HÚZ)
2. HV po zdanění = čistý (disponibilní zisk) - od HÚZ odečteme daňovou povinnost účetní jednotky

Hlavní činitelé ovlivňující HV podniku

Výši HV ovlivňuje výše nákladů a výnosů.

Výše výnosů závisí na: - objemu prodané produkce,
- ceně za jednotku produkce.

Výše nákladů závisí na: - množství spotřebované živé a zvěcnělé práce,
- ceně spotřebované živé a zvěcnělé práce.

Hospodářský výsledek se zjišťuje z Výkazu zisku a ztrát (výsledovky). Je to souhrnný závěrečný účetní výkaz, který podává přehled o výnosech, nákladech a hospodářském výsledku za sledované období. Sestavuje se měsíčně a hospodářský výsledek se uvádí kumulovaně od počátku roku. Tyto informace jsou důležité zejména pro obchodní partnery, zaměstnance, banky, finanční úřad, management firmy a veřejnost. Má předepsanou formu

² *Hospodářský cyklus* [online]. Praha, aktualizováno 26.3.2007 [citováno 2009-03-24].
Dostupný na [www:< http://www.miras.cz/mikroekonomie.php>](http://www.miras.cz/mikroekonomie.php)

(Výnosy jsou ve výkazu zisku a ztráty označeny římskou číslicí, náklady velkým písmenem abecedy.), a obsah a je přílohou daňového přiznání daně z příjmu právnických osob. Sestavuje se z obrátů příslušných účtů za účetní období.

Má stanovenou osnovu členění na:

- prodejní činnost
 - výrobní činnost
 - finanční činnost
 - mimořádnou činnost
- } udává hospodářský výsledek za určité období

Ve výsledovce se HV člení podle oblastí, ve kterých byl vytvořen, a to na:

1. HV z běžné činnosti
 - a) HV provozní
 - b) HV finanční

2. HV mimořádný

Mimořádný hospodářský výsledek se získá tak, že od mimořádných výnosů se odečtou mimořádné náklady a daň z příjmů z mimořádné činnosti splatnou a odloženou. Hospodářský výsledek za účetní období před zdaněním se získá sečtením hospodářského výsledku za běžnou činnost před zdaněním a mimořádného hospodářského výsledku před zdaněním.

Hospodářský výsledek za účetní období (zisk po zdanění) se získá tak, že od součtu hospodářského výsledku za běžnou činnost s mimořádným hospodářským výsledkem se odečte převod podílu na hospodářském výsledku společníkům.

1.6.1 Zisk

Zisk je rozdílem nákladů a výnosů. Je vyjádřením úspěšnosti hospodářské činnosti firmy, je hlavním zdrojem dalšího rozvoje a jeho zdanění je hlavním zdrojem příjmů státního rozpočtu. Firma volí takový výstup, aby dosáhla maximálního celkového zisku. Toto se nazývá rovnováha firmy. „Zisk je cílem a podnětem veškerého podnikání, ne vale jediným. U drobného výrobce může nad ziskovým hlediskem převážit jeho celkové uspokojení ze

samostatné, nezávislé činnosti. U velkých akciových společností může dojít i k určitému rozporu mezi zájmy vlastníků (akcionářů) na co největších dividendách a zájmy placených manažerů na co největším růstu firmy.³

Je nutno rozlišovat zisk ekonomický a zisk účetní.

Účetní zisk

Účetní zisk je rozdíl mezi příjmy a explicitními náklady. Podklady pro jeho výpočet poskytuje účetnictví. V účetnictví se za zisk považuje kladný výsledek hospodaření, záporný výsledek hospodaření je ztráta. Zjednodušeně lze říci, že tomu odpovídá rozdíl mezi náklady a výnosy.

Ekonomický zisk

Ekonomický zisk není na základě účetnictví možno určit. Je to rozdíl mezi příjmy a všemi náklady, explicitními (platba za užití prostředku) i implicitními (hodnota využitých prostředků, i když není provedena žádná přímá platba), a proto se musí pro odhad ekonomického zisku zmenšit účetní zisk o náklady.

Ekonomický zisk, který je rozdílem mezi celkovým příjmem (výnosem) a ekonomickými náklady. Často se setkáváme s tvrzením, že firmy dosahují nulového ekonomického zisku. To neznamená, že by podnikatel strádal, neměl vůbec žádný zisk (účetní zisk), ale že dosahuje právě takového zisku, kterého by dosahoval, kdyby se věnoval své nejvýhodnější alternativě (např. podnikal v jiném oboru).

Zisk před zdaněním (provozní zisk)

Zahrnuje celkový zisk hospodářské jednotky po odečtení úroků a před odečtením daně z příjmů.

Zisk po zdanění (čistý provozní zisk)

Vypočítá se jako zisk před zdaněním minus daně. Používá se při výpočtu ekonomické přidané hodnoty.

³ SYNEK, Miloslav a kol. *Nauka o podniku*. 1. dotisk 2. vydání. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1995. [str. 108]. ISBN 80-7079-892-0

Dělení zisku

Vypočítaný čistý zisk je nezbytně určitým způsobem rozdělit. Předem stanovená část musí být přednostně přidělena do rezervního fondu, a to v případě pokud tento fond nedosáhl zákonem stanovené výše. Teprve ta část zisku, která zbude se přidělí do ostatních fondů. Dále může být jeho část rozdělena mezi akcionáře formou přiznaných dividend, mezi družstevníky a společníky formou přiznaných podílů na zisku, nebo použita k navýšení základního kapitálu.

Funkce zisku

- kritériální – je kritériem pro rozhodování o všech základních otázkách ekonomiky podniku (o objemu výroby, nových výrobcích, o investicích),
- rozvojová – je hlavním zdrojem akumulace (tvorby finančních zdrojů pro další rozvoj podniku),
- rozdělovací – je základem rozdělování čistých důchodů mezi podnik a stát,
- motivační – je podnětem veškerého podnikání a může být i základem hmotné zainteresovanosti pracovníků.

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

- 1) snižování nákladů,
- 2) zvyšování výnosů.

Obě veličiny stejně jako samotný zisk jsou vysoce komplexní a jsou ovlivňovány řadou dalších činitelů. Tato vysoká komplexnost zisku je i jeho nevýhodou : v zisku splývají kladné i záporné způsoby jeho získávání. Zisk lze zvýšit nejen zvyšováním hospodárnosti ve výrobě, ale i zanedbáváním bezpečnosti práce a ochrany životního prostředí, využíváním monopolního postavení, využitím mezer v legislativě.

Zisk a jeho použití

1. Odvod daně z příjmů PO v zákonem stanovené výši (20%) nebo daně z příjmů FO
2. Použitelný (čistý, disponibilní) zisk se rozdělí:
 - a) k přidělům do peněžních fondů podniku,

- b) k financování dlouhodobých (rozvojových) potřeb podniku,
- c) k osobní spotřebě vlastníků podniku – výplata dividend atd.,
- d) slouží pro hodnocení hospodaření podniku a srovnání podniku mezi sebou.

Takto definované zisky se pak používají pro různé ekonomické analýzy a výpočet ukazatelů.

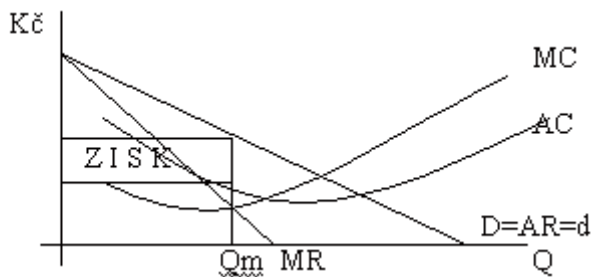
Ekonomické ukazatele – aktivita,

- likvidita,
- zadluženost,
- rentabilita.

Rozdělení zisku :

- ze zisku se vytváří zákonný rezervní fond, případně další fondy,
- zbytek tvoří nerozdělený čistý zisk, který zvyšuje vlastní kapitál a umožňuje rozvoj podniku.

Obrázek č.4: Rovnováha monopolu



Zdroj: [www:<http://www.mikroekonomie-06-nedokonala-konkurence.php>](http://www.mikroekonomie-06-nedokonala-konkurence.php)

Peněžní fondy tvořené ze zisku

- část peněžního majetku podniku, která je určena na předem stanovený účel, vytváří se z čistého zisku. Způsob vytváření určuje obchodní zákoník.

- a) rezervní fond – vytváří ho povinně státní podniky, a. s., s. r. o. a družstva (u družstva se nazývá nedělitelný fond). Slouží ke krytí případných ztrát a financování nepříznivého průběhu hospodaření. Vytváří se v prvním roce dosažení čistého zisku a to 1 x ročně určitým procentem z čistého zisku až do dosažení min. procentuální výše základního kapitálu.

- b) FKSP (sociální fond) – povinně ho vytváření státní podniky. Slouží na příspěvky na stravování, rekreace, kulturní a sportovní akce, výhodnější půjčky pro zaměstnance. Tvoří se z čistého zisku buď ve výši 2 % objemu vyplacených hrubých mezd nebo alespoň 760 Kč na zaměstnance.
- c) Ostatní peněžní fondy – např. rizikové, investiční fondy.
- d) Nerozdělený zisk – souhrn čistých zisků, který nebyl použit k tvorbě peněžních fondů, výplatě dividend nebo k osobní potřebě vlastníků.

1.7 CASH FLOW

Rozdíl mezi peněžními příjmy a výdaji. Je to toková veličina, která ukazuje přírůstek nebo úbytek peněžních prostředků při hospodaření podniku za určité období.

Podnik může vytvářet velkou sumu zisku, ale nemusí vytvářet velké množství peněžních prostředků. Častá je u podniku situace, kdy jsou vykazovány velké tržby a účetní zisk, ale firma nemá peníze na mzdy, na úhradu dodav. faktur, na úroky apod., protože jde o zisk nezaplacený, vázaný v pohledávkách, které jsou často obtížně vymahatelné nebo nedobytné. V podmínkách tržního hospodářství nelze firmu finančně řídit jen z pohledu výnosů, nákladů a zisku.

Podle účtu zisku a ztrát, ale je nutno udržet její platební schopnost – zajímat se o stav hotovosti. Z toho vyplývá, že růst či pokles peněžních prostředků firmy nesouvisí vždy s růstem či poklesem zisku. Tento rozpor je vysvětlován přehledem peněžních toků, který ukazuje pohyb peněžních prostředků v průběhu období mezi sestavením dvou po sobě následujících účetních výkazů.

Kromě zisku musí podnik sledovat i cash-flow je to proto, že:

- a) existuje rozdíl mezi pohybem hmotných prostředků a jejich peněžním vyjádřením (např. koupě stroje na úvěr, nebo firma obdrží fakturu za materiál, ale zaplatí až za měsíc),

- b) existuje časový nesoulad mezi hospodářskými operacemi vyvolávajícími náklady a jejich účetním zachycením (např. vznik mzdových nákladů a výplata mezd, vznik daňové povinnosti),
- c) používají se různé účetní metody (např. různé metody odpisování dlouhodobého majetku a oceňování zásob), což vede k rozdílům mezi výnosy a příjmy, mezi náklady a výdaji a mezi ziskem a cash-flow,
- d) zisk vychází vždy z rozdílu mezi výnosy a náklady, zatímco cash-flow je důsledně založena na příjmech a výdajích a vyjadřuje reálné toky peněz a jejich zásobu v podniku. Podnik může vykazovat zisk, přesto může mít nedostatek peněz a dostat se do finančních potíží.

Z těchto důvodů je třeba sledovat a produkovat jak zisk, tak cash-flow. Cash-flow se používá při rozpočtování peněžních příjmů a výdajů podniku, hodnocení investičních projektů i v řadě dalších výpočtů.

2 Analýza firmy

EURO-Šarm, spol. s.r.o. je největší česká firma zabývající se distribucí chemikálií na trhu v České republice. Společnost vznikla roku 1992. Pro řadu velkých výrobců chemikálií je fungující mezičlánkem mezi jejich výrobou a konečnými spotřebiteli, a pro řadu jiných podniků rychlým a spolehlivým dodavatelem.

EURO-Šarm chce být moderní, konkurenceschopnou firmou, která bude poskytovat svým zákazníkům vždy kvalitní zboží a služby. Jádrem podnikatelského záměru firmy je distribuce základních anorganických a organických chemikálií průmyslovým zákazníkům.

Společnost chce znát co nejlépe potřeby svých zákazníků, aby je mohli dlouhodobě zabezpečovat lépe a současně levněji než konkurence. Chce být rovněž odpovědným partnerem vůči svým dodavatelům, odpovědným zaměstnavatelem a členem komunity v okolí svých provozoven.

Silným a zdravým může být v dlouhodobém horizontu pouze distributor chemikálií, který naplní tři podmínky: široké portfolio spokojených zákazníků, sortiment výrobků, který uspokojí cílové segmenty a z toho plynoucí vztahy s výrobcí, a služby, které zákazníkovi poskytnou plný servis jeho potřeb.

„Chceme zákazníkům dodávat kvalitní, řádně označené zboží. Chceme naše dodávky zákazníkům realizovat bezpečně, včas, na správné místo a za dobré ceny.“⁴

Euro-šarm má partnerství s více než 220-ti renomovanými výrobci z celého světa. Více než tři a půl tisíce zákazníků a roční prodej má cca. 85 000 t chemikálií.

2.1 Historie

EURO-Šarm vznikl v září roku 1992 jako malá obchodní firma se širokým záběrem (petrochemikálie, chemikálie, papírové obaly, kulatina, zemědělské komodity, atd.).

1992

- první dodávky chemikálií v železničních cisternách (především hydroxid sodný),

⁴ *Vedení společnosti se zavazuje.* [online]. Ostrava: Šenov, aktualizováno 5.5.2009 [citováno 2009-04-15]. Dostupný na [www:< http://www.eurosarm.cz/>](http://www.eurosarm.cz/).

1995

- dodávky chemikálií také v autocisternách,
- v sortimentu zejména základní anorganické chemikálie (hydroxid sodný, kyselina chlorovodíková, kyselina sírová, atd.),

1996 - 1998

- postavení dominantního dovozce hydroxidu sodného do ČR,
- výrazný nárůst tržního podílu se základními chemikáliemi,
- rozvoj spolupráce s dodavateli z Česka, Slovenska, Polska a západní Evropy,
- další realizované podnikatelské záměry - obchod se zemědělskými komoditami, papírovými obaly, hutními výrobky, významnou činností byl prodej těžkého topného oleje,

1999

- nákup skladových prostor pro chemikálie ve Slatiňanech (okres Chrudim) a v Mrzkovicích (okres Havlíčkův Brod),
- rozšíření služeb o dodávky chemikálií v menších baleních (lahve, sudy, kontejnery),
- výrazné zvýšení počtu zaměstnanců,
- zmenšení trhu s těžkým topným olejem, kvůli legislativním i technologickým změnám,

2000

- masivní získávání nových zákazníků,
- rozšiřování sortimentu (anorganické soli, organické kyseliny, chlorované uhlovodíky, apod.),
- vybudování menších distribučních skladů v Brně a Šenově u Ostravy,
- zahájení členství ve Svazu chemického průmyslu ČR a Svazu chemických obchodníků a distributorů ČR,
- již pouze dva podnikatelské záměry: distribuce chemikálií a obchod se zemědělskými komoditami,

2001

- šíření sortimentu o organická rozpouštědla pro průmysl vyrábějící barvy a laky (aceton, toluen, xylen, apod.),
- ukončení provozu skladu v Mrzkovicích (pro příliš blízkou vzdálenost centrálního skladu Slatiňany),

- pouze jeden podnikatelský záměr - distribuce chemikálií (obchod se zemědělskými komoditami transformován do nově vzniklé společnosti),

2002 - 2004

- růst obratu i tržního podílu,
- rozšiřování sortimentu,
- získání certifikátu řízení jakosti ČSN - ISO 9001:2000,

2005

- výrazné rozšíření sortimentu - firma se vážně začala zabývat (mimo chemikálie) i obchodem se speciálními doplňky výživy pro živočišnou výrobu (agrospeciality),
- rozšíření týmu obchodních zástupců - jsou nyní blíže zákazníkům,
- rozšíření týmu komoditních (produktových) manažerů - lépe rozumí nakupované oblasti, budují dobré silné vazby s dodavateli, pomáhají řešit problémy zákazníků,

2006

- akvizice konkurenční firmy PPD Chemicals (EURO-Šarm se stal 100% vlastníkem),
- rozšíření sortimentu: pigmenty, vůně pro průmyslové aplikace,
- členění zákazníků - kvalitnější cílená péče o klienty,
- zastoupení na Slovensku (Slovchema Distribution) - růst obratu o 61%,

2007

- výročí 15-ti let firmy,
- řízení vztahů se zákazníky,
- zahájení 1. etapy přestavby centrálního skladu Slatiňany,
- přijetí specialisty na problematiku - legislativa, změny dokumentace, ...

2.2 Skladování a balení

Firma EURO-Šarm provozuje několik skladů, ze kterých provádí distribuci ke konečným spotřebitelům po celém území České republiky. Sklady jsou vybaveny pro skladování pevné i tekuté chemie.

K zařízení skladů patří zásobníky, stáčiště, plochy atd. odpovídající platné chemické legislativě a zásadám bezpečnosti a ochrany životního prostředí. Sklady jsou vybaveny železniční vlečkou, manipulační a skladovou technikou.

Sklady jsou vybaveny pro skladování pevné i tekuté chemie tak, aby dokázaly pojmout dostatečnou zásobu pro okamžité uspokojení objednávek zákazníků. Díky optimálnímu rozmístění skladů a propracovanému logistickému systému garantují zákazníkům dodání zboží do 3 dnů kdekoliv po celé České republice. Digitální vážení zajišťuje přesné dávkování zboží do obalů. Firma nabízí flexibilní možnosti balení (pytel, soudek, sud, kontejner autocisterna, železniční cisterna a další druhy balení, podle přání zákazníka)

2.3 Doprava a logistika

Společnost chce zákazníkům dodávat kvalitní, řádně označené zboží. Dodávky zákazníkům chtějí realizovat bezpečně, včas, na správné místo a za dobré ceny.

Kromě nákladních vozidel pro převoz chemikálií v menších baleních, je tu i několik autocisteren. Všechny rozvozová vozidla jsou vybaveny podle mezinárodních předpisů ADR pro převoz chemikálií.

„Úspěšně rozvíjíme ekonomicky efektivní systém rozvozů zboží na trasách mezi sklady. Na této trase dokážeme dodat zboží více zákazníkům a zároveň vyzvednout prázdné obaly.“⁵

2.4 Zaměstnanci

Zaměstnanci svým vzděláním, zkušenostmi a zapálením pro věc poskytují zákazníkům profesionální služby.

Obchodní zástupci jsou geograficky rovnoměrně rozděleni po celém území České republiky, mají tak blízko ke svým zákazníkům.

Pracovnice obchodní administrativy se starají na všech skladech o bezproblémové vyřízení objednávek.

⁵ *Doprava a logistika*. [online]. Ostrava: Šenov, aktualizováno 5.5.2009 [citováno 2009-04-15]. Dostupný na [www:<http://www.eurosarm.cz/index.php?ID=zazemi >](http://www.eurosarm.cz/index.php?ID=zazemi).

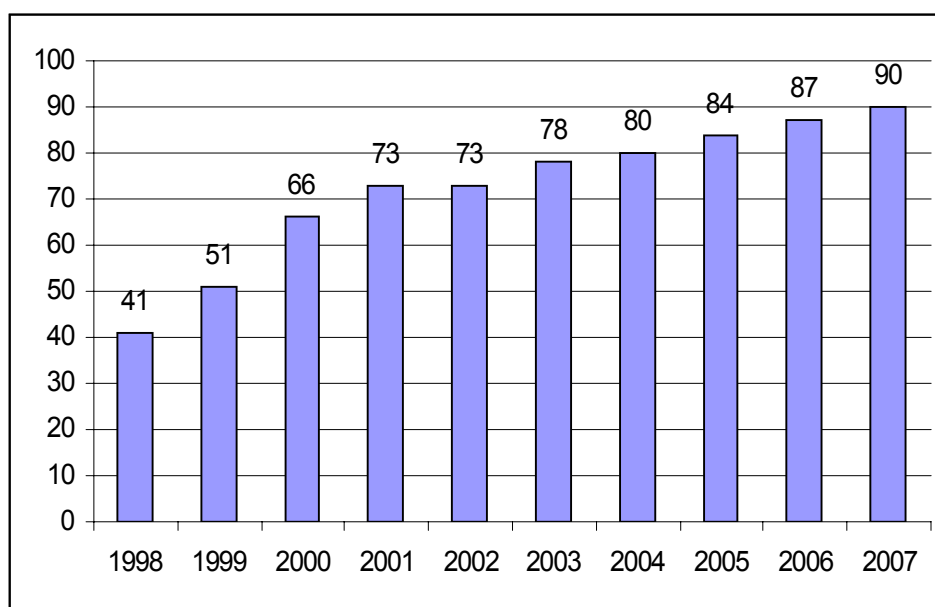
Pracovníci marketingu spolu s obchodním oddělením aktivně zjišťují přání zákazníků a podle nich následně upravují nabídku služeb. Ve spolupráci s renomovanou agenturou Factum-Invenio se také pravidelně zjišťuje spokojenost zákazníků.

Komoditní manažeři nakupují produkty po celém světě. Upevňují vztahy s dodavateli, díky tomu firma pro některé produkty získala výhradní zastoupení pro ČR. Komoditní manažeři svými odbornými znalostmi pomáhají řešit některé problémy a přání zákazníků.

EURO-Šarm má v současnosti 90 zaměstnanců, z toho 35 je v přímém styku se zákazníky.

Obrázek č.5 : Počet zaměstnanců v letech 1998 - 2007

1998	41
1999	51
2000	66
2001	73
2002	73
2003	78
2004	80
2005	84
2006	87
2007	90



Zdroj: www: < <http://www.eurosarm.cz/vyrocky> >

2.5 SWOT analýza

Analýza SWOT vychází z výsledků externích i interních strategických analýz. V rámci této analýzy se snaží zjistit, do jaké míry se křížují silné a slabé stránky společnosti popsané během interních strategických analýz s vývojem externího prostředí resp. s jeho změnami ve formě příležitostí a ohrožení.

SWOT analýza je rozdělena do čtyř částí:

- a) strengths = silné stránky – kladný vliv vnitřního prostředí,
- b) weaknesses = slabé stránky – záporný vliv vnitřního prostředí,
- c) oportunities = příležitosti – kladný vliv vnějšího prostředí,
- d) threats = hrozby – záporný vliv vnějšího prostředí.

Tabulka č.2: SWOT analýza firmy

S – <u>silné stránky</u> - největší česká firma zabývající se distribucí chemikálií, - fungujícím mezičlánkem mezi výrobou a konečnými spotřebiteli, - výhodné ceny, - kvalita sortimentu, - odpovědným partnerem vůči dodavatelům.	O – <u>příležitosti</u> - společnost obchoduje se zahraničím.
W – <u>slabé stránky</u> - závislá na dodavatelích	T – <u>hrozby</u> - konkurence (na trh může přijít jiná firma zabývající se distribucí chemikálií), - hospodářská krize (malý odbyt zboží).

Zdroj: interní materiály podniku

Silné stránky: plynou podniku z vnitřního prostředí. Jsou kladným vlivem, něčím co by měl podnik rozvíjet v první řadě.

Slabé stránky: stejně jako silné stránky zasahují oblast vnitřního prostředí, ale jsou záporným vlivem. Podnik by je měl co nejvíce odbourávat a potlačovat.

Mnohdy je těžké určit přesnou hranici mezi silnou a slabou stránkou podniku. Za jistých situací ve vnějším prostředí se může silná stránka měnit na slabou a naopak. Proto zároveň s prostředím vnitřním analyzujeme i prostředí vnější.

Příležitosti: jsou kladným vlivem vnějšího prostředí. Jsou něčím, co by měl podnik při tvorbě své strategie vzít v potaz a využívat, jak jen to je možno.

Hrozby: jsou naopak záporným vlivem vnějšího prostředí. Pokud se podnik nechce vystavovat riziku, měl by o jejich existenci též vědět a měl by se jich snažit vyvarovat. Pro správné posouzení vlivů vnějšího prostředí je rovněž potřeba přihlížet ke druhé skupině vlivů.

2.6 Vedení podniku

Vrcholové vedení společnosti pravidelně hodnotí a aktualizuje politiku jakosti firmy, aby odrážela aktuální požadavky zákazníků na kvalitu. Informuje všechny zaměstnance o aktuální politice jakosti i její dlouhodobé koncepci stejně jako o platných cílech jakosti pro daný kalendářní rok. Seznamuje zákazníky a dodavatele s politikou jakosti. Poskytuje dostatečné časové, finanční a materiálové zdroje pro dosahování platných cílů jakosti. Nerealizuje obchody s nekvalitní surovinou a výrobky, které by mohly mít negativní vliv na zákazníka. Rovněž odmítá obchody, které jsou v rozporu s dobrými mravy. Neustále zlepšuje systém řízení jakosti ve firmě a jeho efektivnost, a to využíváním politiky jakosti, výsledků auditů (interních, externích), analýzy údajů, opatření k nápravě, preventivních opatření a přezkoumání managementu.

Vedení společnosti se zavazuje:

Zákazníkům:

- znát individuální potřeby zákazníků klíčových zákazníků a zákazníků obsluhovaných obchodními zástupci, a to nejen s ohledem na požadovanou jakost produktů, ale i požadavky na rychlost dodávek, balení, dokumentaci související s dodávkou a celkový komfort dodávek,
- nakupovat chemikálie od výrobců s jasně deklarovanou jakostí,

- manipulovat, přepravovat a skladovat výrobky vždy s ohledem na zachování jejich jakosti a platnou legislativu,
- být pružným dodavatelem, protože pružnost a přesnost minimalizují náklady zákazníka na držení zásob a na nekvalitu dodaných komodit.

Zákazníci se čím dále více orientují na kvalitu a na dodávky s maximálním komfortem bez problému. Mezi nejdůležitější faktory při hodnocení dodavatele chemikálií zákazníkem patří:

- 1) Dodržování dodací lhůty.
- 2) Správná deklarace nabídky (úplná a vypovídající nabídka, přesná fakturace odpovídající nabídce a skutečnosti).
- 3) Dodržení deklarovaných kvalitativních parametru dodané chemikálie (podpořené atestem).
- 4) Bezpečnostní listy a správné etikety odpovídající legislativě ke každé dodané chemikálii.
- 5) Spolehlivost (plnění slova) obchodního zástupce, popř. pracovníka, který přijímá objednávku.

„Tyto faktory vnímají jako naprostý základ fungující spolupráce dodavatel-zákazník. Bez jejich automatického fungování nemohou být s dodavatelem spokojeni. Přesto na první pohled vypadají triviálně, zajistit bezvadné fungování tohoto základu je prvořadým úkolem dodavatele.“⁶ Význam těchto základních faktorů oproti roku 2001 zesílil. Nejde tedy jen o cenu výrobku. Jde o komplexní službu - komfortní dodávku chemikálií just-in-time. Ta zákazníkovi pomáhá minimalizovat zásoby, prostoje, závady - tj. náklady.

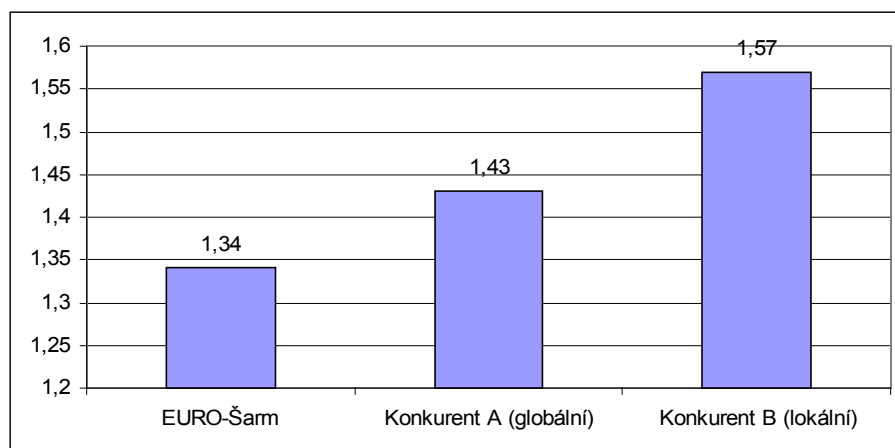
Na trhu panuje silná konkurence. EURO-šarm je v porovnání se svými konkurenty hodnocen většinou velmi pozitivně. Zákazníci jej vnímají jako dodavatele kvalitní služby.

Zde je několik příkladů v názorných grafech (čím blíže se hodnota blíží 1, tím větší je spokojenost dotázaných zákazníku).

⁶ *Faktory spolupráce dodavatel-zákazník*. [online]. Ostrava: Šenov, aktualizováno 5.5.2009 [citováno 2009-04-20]. Dostupný na [www:< http://www.eurosarm.cz/kestazeni.php >](http://www.eurosarm.cz/kestazeni.php).

Obrázek č.6: Dodržování dodací lhůty (průmyslové chemikálie)

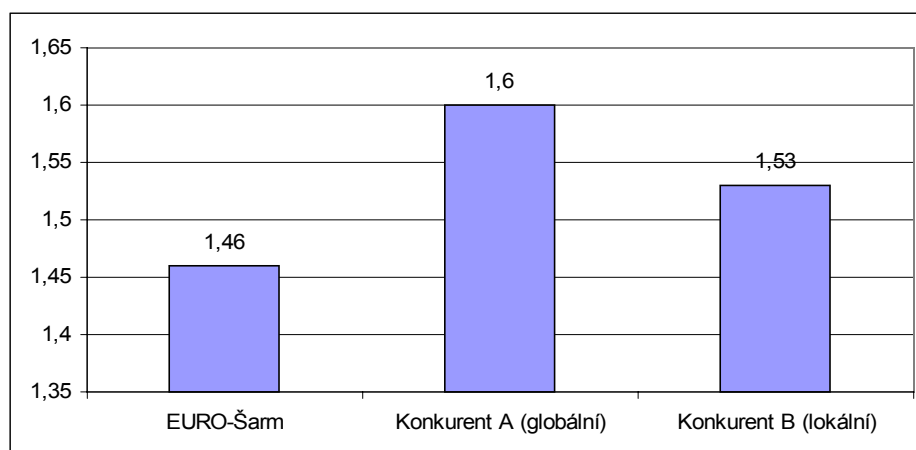
EURO-Šarm	1,34
Konkurent A (globální)	1,43
Konkurent B (lokální)	1,57



Zdroj : www: < <http://www.eurosarm.cz/kestazeni.php>>

Obrázek č.7: Úplnost a včasnost nabídek

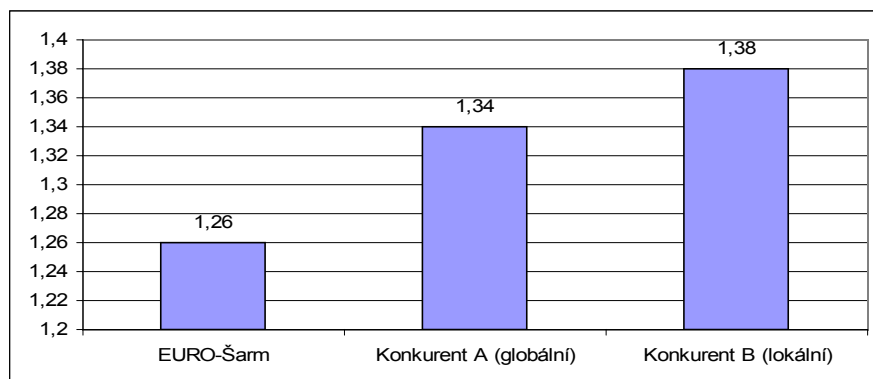
EURO-Šarm	1,46
Konkurent A (globální)	1,60
Konkurent B (lokální)	1,53



Zdroj : www: < <http://www.eurosarm.cz/kestazeni.php>>

Obrázek č.8: Spolehlivost obchodního zástupce

EURO-Šarm	1,26
Konkurent A (globální)	1,34
Konkurent B (lokální)	1,38



Zdroj : [www: < http://www.eurosarm.cz/kestazeni.php >](http://www.eurosarm.cz/kestazeni.php)

Tyto statistiky prokázal nezávislý průzkum realizovaný v období listopad 2007 - leden 2008 renomovanou agenturou FACTUM Ingenio. Tohoto průzkumu se účastnilo 312 respondentů - zástupců firem v České republice, které nakupují chemické výrobky.

Dodavatelům:

- zachovávat původní jakost výrobků pro koncového zákazníka,
- dlouhodobě budovat pozici spolupracujících výrobců chemikálií na našem trhu,
- přinášet dodavatelům informace o trendech a změnách na trhu koncových zákazníků.

Konkurentům:

- zachovávat pravidla férové soutěže a získávat nové zákazníky především vyšší kvalitou zboží a služeb.

Zaměstnancům:

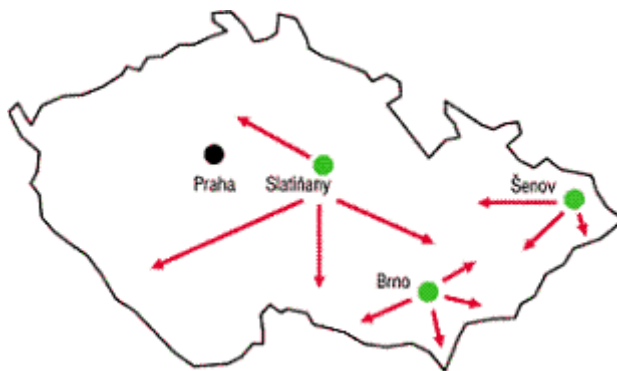
- dlouhodobě rozvíjet dovednosti a schopnosti svých zaměstnanců, jejich znalost potřeb zákazníků,
- být odpovědným zaměstnavatelem dbalým na zásady bezpečnosti práce,
- motivovat každého zaměstnance, který má vliv na jakost výrobků a služeb ke stálému zlepšování a růstu produktivity.

Komunitě:

- být odpovědný vůči životnímu prostředí, podnikat v plném souladu s platnou legislativou,
- podporovat neziskové aktivity a celkový rozvoj v regionech, kde působí.

Společnost má roli v přepravním řetězci jako příjemce, dopravce a jako odesílatel. Díky optimálnímu rozmístění skladů (Šenov, Slatiňany a Brno) a sofistikovanému logistickému systému garantuje zákazníkům dodání zboží do 3 dnů kdekoliv v ČR.

Obrázek č.9: Rozmístění skladů



Zdroj: [www: <http://www.eurosarm.cz>](http://www.eurosarm.cz)

Sortiment se rozšiřuje o speciální chemikálie pro vybrané segmenty zákazníků.

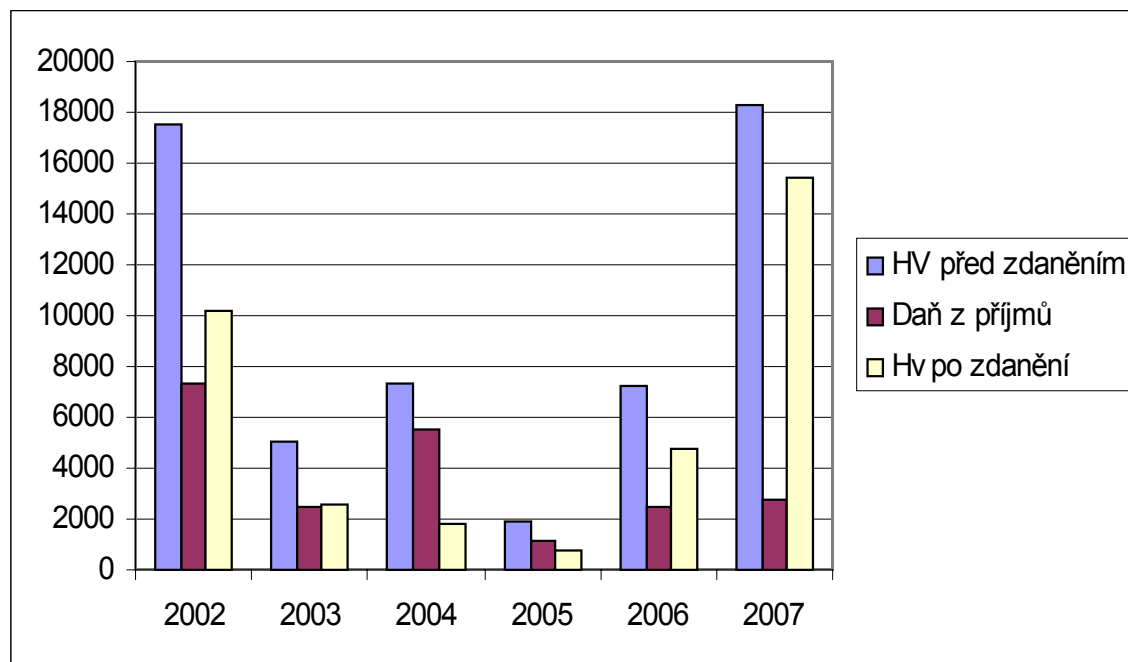
- Povrchová úprava kovů, strojírenství
- Výroba barev a laků
- Výroba detergentů a domácí chemie
- Úprava pitné a užitkové vody, energetika
- Potravinářský průmysl
- Živočišná výroba
- Textilní a oděvní průmysl
- Výroba papíru a celulózy
- Výroba léčiv
- Výroba skla a keramiky

2.7 Hospodaření ve firmě

Obrázek č.10: Hospodářský výsledek v letech 2002-2007

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
HV před zdaněním	17546	5074	7339	1892	7203	18249
Daň z příjmů	7312	2484	5532	1172	2436	2806
Hv po zdanění	10234	2590	1807	720	4767	15443

(údaje jsou v celých tis. Kč)



Zdroj z: [www: < http://www.eurosarm.cz/vyrocky >](http://www.eurosarm.cz/vyrocky)

V roce 2002 byl hospodářský výsledek vysoký, což je důsledek růstu obratu i tržního podílu.

V téže roce se také rozšiřoval sortiment, což mělo také vliv na hospodářský výsledek.

V roce 2003 byl hospodářský výsledek firmy 2.590 tis. Kč, což je dobré, protože v podniku byly vysoce vytvořené rezervy a opravné položky k pohledávkám. HV vzrostl o cca 6%, což bylo vzhledem k víceméně stagnující ekonomice úspěch. Potvrzuje to perspektivu základního podnikatelského záměru - distribuce chemikálií.

Počátkem roku 2003 se firmě podařilo úspěšně vstoupit na Slovenský trh prostřednictvím dceřiné společnosti Slovchema distribution s.r.o. a i to mělo velký vliv na hospodářský výsledek.

V roce 2006, dosažený hospodářský výsledek (bez závěrkových kontakcí) odpovídal plánovaným předpokladům, které vycházely z realizované strategie firmy. Na růstu obratu se kromě jiného podílela úspěšná akvizice firmy PPD Chemicals s. r. o.

(dřívější konkurent), jejíž obchodní podíl firma závěrem roku koupila. Touto cestou přibyli do firemního portfolia jak noví zákazníci tak také nové produktové řady.

EURO-Šarm již několik let ví, že pro dlouhodobý rozvoj je nezbytné investovat do moderního skladového a logistického zázemí. V roce 2007 došlo k realizaci 1. etapy přestavby centrálního skladu ve Slatiňanech. Jejím cílem bylo posílit infrastrukturu centrálního skladu (vybudování nové cesty napříč areálem, zvětšení zabezpečených ploch pro skladování obalů, zastřešení stáčíšť atd.). Investiční náklady byly přibližně 10 mil. korun. To velmi ovlivnilo hospodářský výsledek v roce 2007. Hospodářský výsledek byl do jisté míry také ovlivněn ziskem z finančních operací – jednalo se o rozdělení zisku společnosti PPD Chemicals s. r. o..

3. návrh zlepšení výsledku hospodaření firmy

EURO-Šarm, spol. s.r.o.

Mezi nejvýše postavené logistické cíle ekonomicky úspěšných společností patří snižování nákladů na dopravu a zvyšování úrovně služeb poskytovaných zákazníkům. Pro možnost splnění těchto cílů musí být nastaveny reálné předpoklady, které jsou zásadně ovlivněny stavem a výkonností informačního systému pro řešení logistických operací. Větší firmy potřebují správný základ v IT, aby mohly poskytovat ty nejlepší možné služby. Společnost EURO-Šarm používala informační systém LORI, ale od roku 2008 používá informační systém PLANTOUR. Pro lepší řízení zákaznických vztahů používá firma od roku 2007 projekt MS Dynamics CRM 3.0., známé prostředí aplikace Microsoft Office Outlook.

Proč firma opustila systém LORI a přešla na PLANTOUR :

- a) Firma snížila pracovní fond zaměstnanců při používání nového dopravního softwaru.
- b) Díky novému systému byla možnost zavedení hromadného tisku výstupních průvodních dokladů.
- c) Zavedlo se centrální plánování dopravní obslužnosti pro satelitní sklady.
- d) Zavedení volné optimalizace při plánování rozvozových tras, to systém LORI neumožňoval.
- e) Systém LORI je více pro dopravní firmy a systém PLANTOUR pro distribuční firmy.
- f) PLANTOUR je plně otevřený systém, který se dá naprogramovat „přímo na tělo“ zákazníkovi.
- g) PLANTOUR má rychlejší přenos datových toků mezi jednotlivými informačními systémy.
- h) Lepší výstupní ukazatele sloužící pro vyhodnocení dopravních tras a nákladů s nimi spojené.
- i) PLANTOUR má dobré grafické provedení tras.

3.1 IS LORI

Společnost CID International a.s. je dynamicky rostoucí a zároveň stabilní firmou, která produkuje několik informačních systémů. Jedním z nich je informační systém LORI, který firma EURO-Šarm používala. Ten je určen pro dynamicky se rozvíjející střední a velké firmy, které podnikají v oblasti silniční dopravy a spedice. Zahrnuje v sobě všechny nejnovější prvky, které jsou dostupné na poli informačních technologií. Implementací systému do firmy získá silný nástroj pro řízení všech procesů, přizpůsobený na míru potřebám podniku. Zlepšením a zefektivněním organizace práce dojde k významnému posunu společnosti směrem ke špičce v oboru silniční dopravy a spedice. Systém LORI představuje dynamický a výkonný softwarový nástroj jak pro každodenní rutinní práci, tak pro strategické plánování a kvalifikované manažerské rozhodování.

„V rámci systému je možné plánovat, sledovat a vyhodnocovat všechny aktivity spojené s provozem dopravních prostředků. Pro potřeby řízení a strategického rozhodování managementu systém disponuje celou škálou přehledových a statistických představ.“⁷

Vlastnosti systému LORI

- vedení kartotéky dopravních prostředků,
- vedení kartotéky zaměstnanců,
- zpracování požadavků na přepravu,
- organizování dopravních prostředků,
- kontrola nákladů na jednotlivá vozidla,
- výpočet diet a mezd řidičů,
- kalkulace nákladů a příjmů,
- sledování pravidelných servisů,
- sledování platnosti dokumentů,
- evidence pneumatik a náhradních dílů,
- dynamické WWW stránky pro zákazníky,
- propojení na jiné vnitřní systémy,
- propojení na systémy zákazníků a dopravců,
- uživatelsky nastavitelné menu,

⁷ *Informační systém LORI*. [online]. Praha: Městský obchodní soud, aktualizováno 19.2.2008 [citováno 2009-05-02]. Dostupný na [www:< http://www.cid.cz/clanek.m?Id=8 >](http://www.cid.cz/clanek.m?Id=8).

- bezpečnost zajištěná přístupovými hesly,
- pružná modulární architektura,
- jazykové mutace.

3.2 PLANTOUR

Firma DIGITECH ČR se specializuje výhradně na implementaci softwarového vybavení pro plánování a optimalizaci dopravně-distribučních řešení. Již přes 1500 zákazníků v 10 zemích Evropy využívá pro efektivní plánování rozvozu flexibilní a uživatelsky přívětivý systém PLANTOUR.

PLANTOUR je řešením pro každou společnost, která klade důraz na efektivní plánování rozvozu a transparentní správu dopravně-distribučních procesů. Vzhledem ke stále rostoucím nákladům (ceny PHM, mýto, apod.) doprovázeným rostoucími požadavky zákazníků na kvalitu přepravních služeb je instrument pro podporu optimalizace dopravních nákladů nezbytnou součástí úspěšně fungující distribuční, spediční nebo dopravní společnosti.

„PLANTOUR umožňuje na základě každodenního zpracování objednávek navrhovat optimální trasy pro závoz dodacích míst včetně zohlednění zpětných svozů. Trasy jsou navrhovány na základě aktuálních objednávek a vozového parku dynamicky tak, aby byly optimální z hlediska nákladů a zároveň splňovaly všechny zadané restriktce (doba závozu, limit vytížení vozidla, požadavky na vybavenost vozidla, aj.).“⁸

PLANTOUR přináší možnost plné každodenní kontroly nad náklady na distribuci až na úroveň dodacího místa s možností jejich dalšího snižování pomocí optimalizace tras. Přímých úspor je možno dosáhnout redukcí tras, nákladů, počtu vozidel, ujetých kilometrů.

Úspora přímých dopravních nákladů 10 – 30% je ověřena desítkami implementací systému v ČR i zahraničí.

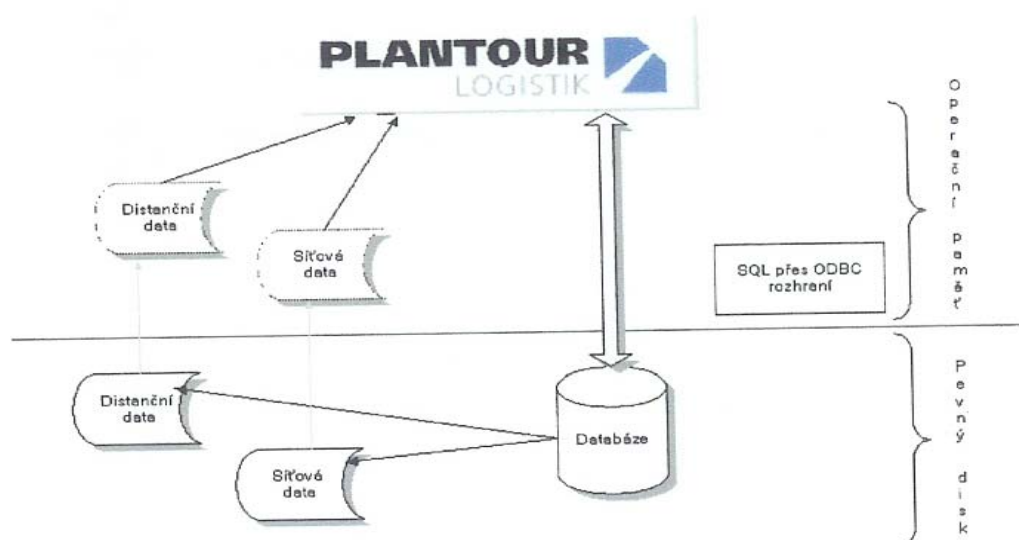
Navržené trasy jsou prezentovány několika způsoby. Jedná se o tiskové sestavy, dispečerský přehled, itineráře pro řidiče. Veškeré informace o trasách se zobrazují v přehledném datovém seznamu, mapovém okně a na časové ose.

⁸ *Informační systém PLANTOUR*. [online]. Praha, aktualizováno 26.9.2008 [citováno 2009-05-04]. Dostupný na [www:<http://www.corbitconnect.de/index.php?kat_id=120&toc_0=127>](http://www.corbitconnect.de/index.php?kat_id=120&toc_0=127).

Využitím analytických možností produktu je možno definovat potřeby vozového parku, optimální rozložení dep, přiřazení dodacích míst depům, apod.

Přístup programu PLANTOUR do databanky je zajištěn přes rozhraní ODBC. Pro urychlení průběhu optimalizačních procesů jsou distanční a síťové soubory vytvářeny před vlastním optimalizačním procesem. Tyto soubory jsou během optimalizace nahrány do hlavní paměti, čímž je umožněn přímý rychlý přístup k síťovým datům (soubory se silniční sítí) a vzdálenostem odběratelů (distanční soubory).

Obrázek č.11: Schéma PLANTOURU



Zdroj: PLANTOUR Professional

Přínosy nasazení:

- zvýšení efektivity vytěžování,
- redukce nákladů na rozvoz,
- optimální využití vozového parku,
- zrychlení plánovacích procesů,
- zvýšení kvality služeb,
- optimalizace a zefektivnění činnosti plánovacích dispečerů,
- přehledná vizualizace procesů až na úroveň místa dodání.

Přesné digitální vektorové mapy jsou základem kvalitního plánování a optimalizace časů a tras.

Integrované silniční sítě jsou velmi podrobné, od dálnic až po místní komunikace. Pro potřeby jsou zohledněny jednosměrné ulice, rychlostní omezení, splavné řeky, pěší zóny, trajekty, atd. Ke každé naplánované trase je možno vytisknout podrobný itinerář tras s označením ulic a místa dodání. Trasu vytvořenou na základě silniční sítě v PLANTOUR je možno díky přesnosti souřadnic předat mobilnímu navigačnímu systému.

Státy

Česká republika, Slovensko, Polsko, Maďarsko, Ukrajina, Litva, Lotyšsko, Rusko, Německo, Rakousko, Švýcarsko, Holandsko, Dánsko, Belgie, Anglie, Španělsko, Itálie, Portugalsko, Finsko, Švédsko, Norsko, Chorvatsko, USA, Kanada,

Mobilní navigační řešení zajišťuje dynamickou navigaci řidiče při realizaci tras naplánovaných v PLANTOUR. Řešení tak propojuje plán s realitou. Navigace podporuje řidiče při nedostatečných znalostech zavážené lokality a podporuje tak dodržování optimálního plánu tras. Propojení s přijímačem TMC umožňuje dynamický propočet trasy, který se využívá pro zohlednění aktuálních dopravních omezení, např. v případě dopravní zácpy, aj.

Veliký problém narůstajících dopravních nákladů ve firmě EURO-Šarm byl v tom, že řidiči si k ujetým kilometrům připočítávali výkonové zpoplatnění, tzv. mýtné.

3.3 Výkonové zpoplatnění = mýtné

Pohyb každého vozidla na dopravní komunikaci tuto komunikaci poškozuje. Výše poškození závisí především na hmotnosti vozidla. Aby byl naplněn princip uživatel platí, stále více zemí financuje svoji dopravní infrastrukturu z výběru poplatků za její použití. Poplatky za použití dopravní infrastruktury mohou být dvojí:

- jednorázový poplatek za určité časové období (dálniční nálepky),
- zpoplatnění v závislosti na počtu ujetých kilometrů (výkonové zpoplatnění, tzv. mýtné).

Mýtné se vybírá především v určitých exponovaných úsecích dopravních komunikací (např. tunely) nebo na dálnicích či rychlostních komunikacích. Sazby mýtného se mohou lišit nejen podle výše škody, kterou vozidlo způsobuje, ale i podle dalších parametrů. Například v USA je sazba mýtného flexibilně snížena při vyšším obsazení vozidla.

Zpoplatnění použití dopravní infrastruktury má obecně následující dopady:

- ovlivňuje dělbu přepravní práce,
- ovlivňuje volbu trasy a cestovní čas,
- ovlivňuje celkovou úroveň dopravy pomocí výše zpoplatnění,
- produkuje výnosy veřejných rozpočtů.

Řada evropských států začala zavádět různé systémy zpoplatnění silniční dopravy od 80. let. 20. století. Zpoplatněna je buď pouze nákladní doprava nebo všechna motorová vozidla.

Ke zpoplatnění meziměstské / dálkové dopravy se přistupuje většinou z následujících důvodů:

- 1) potřeba výstavby nové infrastruktury a omezené veřejné zdroje. Se zpoplatněním se může do financování infrastruktury zapojit i soukromý sektor,
- 2) zajištění rovného a efektivního financování dopravy:
 - rovná konkurence mezi jednotlivými druhy dopravy z důvodu započtení všech – i externích nákladů,
 - každý uživatel dopravy nese skutečné náklady, navíc zpoplatnění umožňuje řízení dopravních toků.

„Výši sazeb mýtného stanovuje Nařízení Vlády České republiky č. 272/2007 Sb. Pro účtování mýtného za užití určitého úseku zpoplatněné komunikace je rozhodující délka úseku a kategorie daného vozidla, která je závislá na počtu náprav vozidla a emisní třídě vozidla.“⁹

⁹ *Výkonové zpoplatnění*. [online]. Praha:Ředitelství silnic a dálnic ČR, aktualizováno 6.5.2009 [citováno 2009-05-13]. Dostupný na [www:<http://www.premid.cz/index.php?L=3&id=201>](http://www.premid.cz/index.php?L=3&id=201).

Tabulka č.3: Sazby mýtného

MÝTNÉ SAZBY [Kč/km]							
počet náprav							
Emisní třídy Euro 0-2			Emisní třídy Euro 3-5				
	2	3	4+		2	3	4+
D+R	2,3	3,7	5,4		1,7	2,9	4,2
Silnice I. Třídy	1,1	1,8	2,6		0,4	1,4	2

Zdroj: www: <<http://www.premid.cz>>

Elektronické mýtné je moderní způsob, jak se zpoplatňuje užívání [pozemních komunikací](#) pomocí elektronického sledování pohybu [vozidel](#). Vozidla musejí být vybavena příslušnou [palubní jednotkou](#).

Používají se dva základní typy systémů:

mikrovlnný, při němž vozidla jsou sledována pomocí takzvaných [mýtných bran](#), tedy portálů nad vozovkou s detektory vozidel (snímači mikrovlnného signálu a kamerami). Je použit ve většině evropských zemích, standardizován v rámci Evropské unie.

satelitní, které umožňuje celoplošné sledování vozidel nejen na speciálně vybavených komunikacích. Je použit pouze v Německu, a i tam je doplněn mikrovlnným kontrolním systémem.

Systém elektronického mýtného může být kombinován se systémem poplatků hrazených pomocí [dálničních známek](#) a s financováním prostřednictvím [silniční daně](#). Oba systémy lze využít i k dalším účelům, k nimž může posloužit sledování vozidel.

3.4 Microsoft Dynamics CRM

V dubnu 2007 byl proveden ostrý start nového informačního systému – MS Dynamics CRM 3.0. Do projektu CRM bylo vloženo mnoho energie, to z toho důvodu, že projekt nebyl vnímán pouze jako zavedení nového softwaru, nýbrž byl spojen se změnou přístupu k zákazníkům. CRM je považován za kontinuální projekt, který se bude firmou vinout jako nit' i v následujících letech.

„Microsoft Dynamics CRM je komplexní řešení pro řízení zákaznických vztahů, které poskytuje veškeré nástroje a funkce potřebné pro vytvoření a udržení dobrého přehledu o zákaznících, od prvního kontaktu, přes prodej až po následnou péči o klienta. S moduly Prodej, Marketing a Servis Microsoft Dynamics CRM nabízí funkce a možnosti k lepšímu zacílení nových zákazníků, správě marketingových kampaní, řízení obchodních aktivit a řešení a eskalaci servisních případů. Microsoft Dynamics CRM umožňuje udržovat zákaznické informace na jednom místě, podporuje týmovou práci a pomáhá v plnění úkolů v rámci nastavených firemních procesů.“¹⁰

1. Přesné rozdělení (segmentace) zákazníků – investice do vztahů s klíčovými zákazníky s cílem zvýšit jejich loajalitu. Dále pak dosažení max. efektivity procesů obsluhy pro ostatní zákazníky s cílem nezvyšovat náklady. V roce 2006 firma učinila v této věci poměrně důležitá rozhodnutí.
2. Trénink stávajících prodejních sil v nových dovednostech, upřesnění týmů které se o jednotlivé skupiny zákazníků budou starat. V průběhu roku jsme změnili organizační strukturu obchodu i marketingu.
3. Implementace CRM software pro každodenní operace práce se zákazníkem – evidencí jeho potřeb počínaje a příjmem objednávek konče. Tento software pak musel být plně integrovaný do ostatního IT prostředí, tj. do podnikového systému (ERP), umožnit online práci pobočkám i jednotlivcům mimo ně.

3.5 Vyhodnocení

Dopravní náklady jsou náklady fixní (odpisy, pojištění, daně, náklady na uskladnění popř. náklady spojené s půjčkou nebo leasingem na pořízení dopravního prostředku), a variabilní (péče o techniku, náklady na pracovní sílu, spotřebovanou energii a pohonnou hmotu). Náklady na pohonnou hmotu se podílejí na variabilních nákladech nejvíce 50 až 70 %. Kromě pořizovací ceny ovlivňuje výši fixních nákladů především počet hodin nasazení stroje za rok a doba jeho odepisování. Snížení nákladů na dopravu může přispět k zvýšení ekonomické efektivity podniku.

Je třeba se zaměřit na snižování jednotkových nákladů na hodinu provozu dopravní techniky

¹⁰ *Microsoft Dynamics CRM*. [online]. Praha, aktualizováno 5.5.2009 [citováno 2009-20-05].
Dostupný na WWW: < <http://www.microsoft.com>>.

a energetických prostředků, snižování spotřeby nafty a zvyšování dopravní výkonnosti. Snižování fixních nákladů lze docílit především vyšším využitím techniky.

Výpočet nákladů na dopravu:

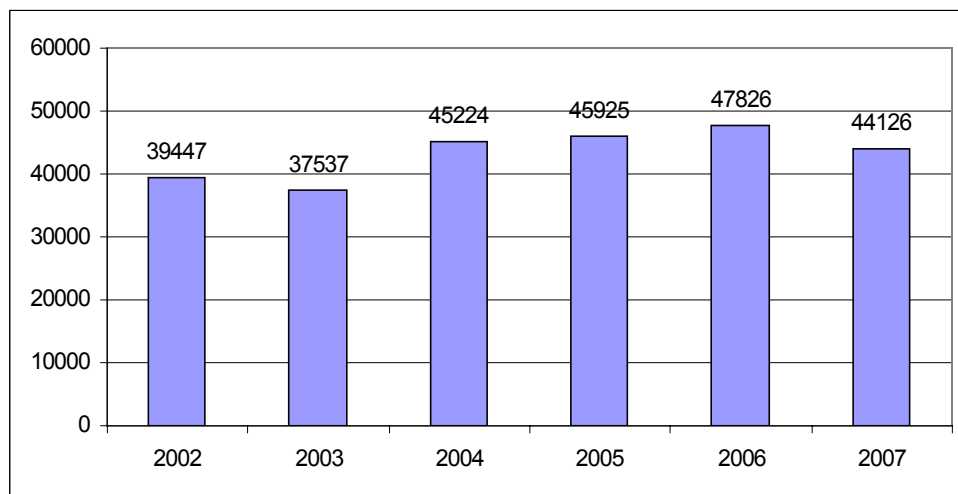
$$jPN_t = \frac{jPN_{hep} + jPN_{hdp} + Q_h \cdot c_n}{W_d}$$

kde: jPN_t = náklady na dopravu jednotkového množství materiálu (Kč/t)
 jPN_{hep} = náklady na hodinu práce energetického prostředku (bez nákladů spotřebovanou naftu) (Kč/h)
 jPN_{hdp} = náklady na hodinu práce dopravního prostředku (Kč/h)
 Q_h = spotřeba nafty na hodinu chodu motoru při dopravní operaci (l/h)
 c_n = cena motorové nafty (Kč/l)

Obrázek č.12: Náklady na služby 2002 – 2007

2002	2003	2004	2005	2006	2007
39447	37537	45224	45925	47826	44126

(hodnoty jsou v celých tisících Kč)

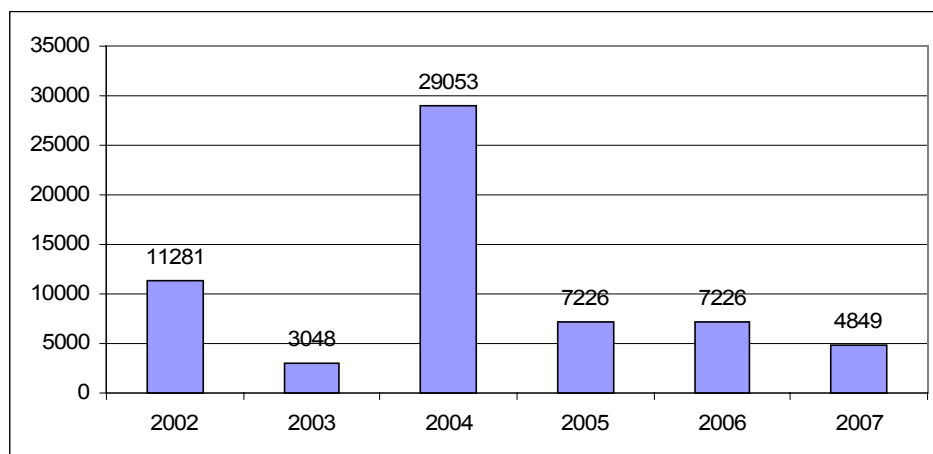


Zdroj: www: < <http://www.eurosarm.cz/vyrocky> >

Obrázek č.13: Provozní náklady 2002 – 2007

(hodnoty jsou v celých tisících

Kč)



Zdroj: [www: < http://www.eurosarm.cz/vyrocky >](http://www.eurosarm.cz/vyrocky)

Zavedením systému PLANTOUR, došlo ve firmě, ačkoli se používá teprve jeden rok, ke snížení dopravních nákladů o 7%. Aby došlo ke snížení nákladů docházelo ke kontrole záznamů průběhu přepravy od řidičů. Porovnávali se jejich ujeté kilometry se skutečným stavem kilometrů zakreslené na mapě podle systému PLANTOUR. Řidiči zaznamenávali do svých záznamů přepravy objížďky, jiné místo vykládky a nakládky nebo jiné náležitosti, které navyšovali jejich ujeté kilometry. Podle doložených záznamů jim firma vyfakturovala ujeté kilometry. Se systémem LORI toto nebylo možné, protože systém neumožňoval grafické znázornění tras, proto se nemohly hlídat najeté kilometry. Vedení společnosti EURO-Šarm doufá, že v dalších letech budou dopravní náklady i nadále klesat.

Závěr

Doprava je nezbytnou součástí každého výrobního procesu. Podílí se na vytváření podmínek pro vznik a realizaci užitných hodnot výrobků. Produktem dopravy je nehmotný užitečný efekt, přemístění. Dopravou se nemění užitná hodnota výrobků, ale zvyšují se výrobní náklady. Někdy i významně. Proto účelné řešení dopravy, vedoucí ke snižování dopravních nákladů, může pozitivně ovlivnit ekonomickou efektivnost výroby, a to především tehdy, je-li podíl nákladů na dopravu na celkových výrobních nákladech výrazný. Je třeba se zaměřit hlavně na snižování provozu dopravní techniky, snižování spotřeby pohonných hmot a zvyšování dopravní výkonnosti. Dopravní a distribuční firmy se musejí vyrovnávat s řadou obtížných úkolů. Přinášejí je nejen současné složité ekonomické podmínky, ale také rostoucí zátěž v podobě nových mýtných poplatků či plánovaného rozšíření zákazu jízd kamionů. Dále je zde růst cen pohonných hmot, který dopravci středního a malého stavu nejsou schopni s ohledem na neustálý tlak na snižování nákladů ze strany zákazníků promítnout do ceny služby. Východisko z této situace představuje zavedení tzv. profesionální nafty (zelená nafta), která je zcela běžná nejen v řadě zemí Evropské unie, ale také v některých zemích bývalého východního bloku.

V mé bakalářské práci jsem se proto zajímala o kolik se sníží dopravní náklady ve firmě zavedením nového dopravního systému. Veliký problém narůstajících dopravních nákladů ve firmě EURO-Šarm byl v tom, že řidiči si k ujetým kilometrům připočítávali výkonové zpoplatnění, tzv. mýtné. Systém elektronického mýtného vykazuje i po dvou letech nedostatky, které dopravcům komplikují práci.

Výměnou starého dopravního softwaru LORI ve firmě za nový software PLANTOUR vedlo ke snížení dopravních nákladů o 7% za jeden rok. Díky systému PLANTOUR se mohou hlídat najeté kilometry a porovnávat se s kilometry grafického znázornění z PLANTOURU. Firma je se snížením dopravních nákladů spokojená a až časem uvidí jak se bude situace vyvíjet nadále a popřípadě hledat nové způsoby snižování dopravních nákladů.

POUŽITÁ LITERATURA

- [1] SYNEK, Miloslav a kol. *Nauka o podniku*. 1. dotisk 2. vydání. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1995. ISBN 80-7079-892-0.
- [2] HÁLEK, Vítězslav. *Krizový management. Aplikace při řízení podniku*. Hradec Králové: Gaudeamus, 2006. ISBN 80-7041-248-8.
- [3] MELICHAR, Vlastimil; JEŽEK, Jindřich. *Ekonomika dopravního podniku*. 2. přeprac. vyd. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2001. ISBN 80-7194-359-2.
- [4] KOTLER, Philip. *Marketing management*. Praha: Grada, 2001. ISBN 80-2470-016-6.
- [5] SYNEK, Miloslav. *Podniková ekonomika*. Praha : C.H. Beck, 2006. ISBN 80-7179-892-4.

Elektronické dokumenty

- [6] *Hospodářský cyklus* [online]. Praha, aktualizováno 26.3.2007 [citováno 2009-03-24]. Dostupný na WWW: <<http://www.miras.cz/mikroekonomie.php>>
- [7] *Vedení společnosti se zavazuje*. [online]. Ostrava: Šenov, aktualizováno 5.5.2009 [citováno 2009-04-15]. Dostupný na WWW: <<http://www.eurosarm.cz/>>.
- [8] *Doprava a logistika*. [online]. Ostrava: Šenov, aktualizováno 5.5.2009 [citováno 2009-04-15]. Dostupný na WWW: <<http://www.eurosarm.cz/index.php?ID=zazemi>>.
- [9] *Faktory spolupráce dodavatel-zákazník*. [online]. Ostrava: Šenov, aktualizováno 5.5.2009 [citováno 2009-04-20]. Dostupný na WWW: <<http://www.eurosarm.cz/kestazeni.php>>.
- [10] *Informační systém LORI*. [online]. Praha: Městský obchodní soud, aktualizováno 19.2.2008 [citováno 2009-05-02]. Dostupný na WWW: <<http://www.cid.cz/clanek.m?Id=8>>.
- [11] *Informační systém PLANTOUR*. [online]. Praha, aktualizováno 26.9.2008 [citováno 2009-05-04]. Dostupný na WWW: <http://www.corbitconnect.de/index.php?kat_id=120&toc_0=127>.
- [12] *Výkonové zpoplatnění*. [online]. Praha: Ředitelství silnic a dálnic ČR, aktualizováno 6.5.2009 [citováno 2009-05-13]. Dostupný na WWW: <<http://www.premid.cz/index.php?L=3&id=201>>.
- [13] *EURO-Šarm, spol s.r.o.* [online]. Ostrava: Šenov, aktualizováno 5.5.2009

- [citováno 2009-04-20]. Dostupný na WWW: <<http://www.eurosarm.cz>>.
- [14] *Hospodářský výsledek*. [online]. Praha, aktualizováno 20.3.2009
[citováno 2009-03-20]. Dostupný na WWW: <<http://teenage.cz>>.
- [15] *Náklady a výnosy podniku*. [online]. Praha, aktualizováno 24.5.2008
[citováno 2009-03-25]. Dostupný na WWW:
<<http://www.marketing-a-management/naklady-a-vynosy>>.
- [16] *Průběh celkových nákladů*. [online]. Praha, aktualizováno 11.4.2009
[citováno 2009-04-12]. Dostupný na WWW: <<http://lide.uhk.cz>>.
- [17] *Microsoft Dynamics CRM*. [online]. Praha, aktualizováno 5.5.2009
[citováno 2009-20-05]. Dostupný na WWW: <<http://www.microsoft.com>>.

Interní materiály firmy

Silniční doprava a spedice – Implementační studie pro EURO-Šarm.
PLANTOUR Professional.

SEZNAM ZKRATEK

V – Výnosy

N – Náklady

HV – Hospodářský výsledek

CF – Cash-flow

GNP – Gross national product - Hrubý národní produkt

PT – PLANTOUR – informační systém

SEZNAM OBRÁZKU

	STRANA
Obrázek č. 1 – Průběh celkových nákladů.....	13
Obrázek č. 2 – Výpočet hospodářského výsledku.....	16
Obrázek č. 3 – Hospodářský cyklus.....	17
Obrázek č. 4 – Rovnováha monopolu.....	22
Obrázek č. 5 – Počet zaměstnanců v letech 1998-2007.....	29
Obrázek č. 6 – Dodržování dodací lhůty.....	33
Obrázek č. 7 – Úplnost a včasnost nabídek.....	33
Obrázek č. 8 – Spolehlivost obchodního zástupce.....	34
Obrázek č. 9 – Rozmístění skladů.....	35
Obrázek č. 10 – Hospodářský výsledek v letech 2002-2007.....	36
Obrázek č. 11 – Schéma PLANTOURU.....	41
Obrázek č. 12 – Náklady na služby 2002-2007.....	46
Obrázek č. 13– Provozní náklady 2002-2007.....	47

SEZNAM TABULEK

	STRANA
Tabulka č. 1 - Rozdělení nákladů a výnosů.....	15
Tabulka č. 2 – SWOT analýza firmy.....	30
Tabulka č. 3 – Sazby mýtného.....	44

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1 - Vztahy mezi výnosy náklady a hospodářským výsledkem.

Příloha č. 2 - Struktura výkazu zisků a ztrát.

Příloha č. 3 - Organizační struktura firmy EURO-Šarm.

Příloha č. 4 - Objednávka dopravy.

Příloha č. 5 - Záznam průběhu přepravy.

Příloha č. 6 - Záznam o provozu vozidla nákladní dopravy.

Příloha č. 7 - Editace tras v PLANTOURU.

Příloha č. 8 - Grafické znázornění dispozičního modulu.

Příloha č. 9 - Struktura navigátora – uživatelské prostředí.

Vztahy mezi výnosy náklady a hospodářským výsledkem

Přílohač.1

Provozní výnosy		Provozní náklady		Provozní výsledek
tržby, změna zásob, aktiva ostatní	-	materiálové, osobní (mzdy, pojištění), odpis	=	+provozní zisk -provozní ztráta
+		+		+
Finanční výnosy		(neprovozní) náklady		Fin.(nepr.) výsledek
Z jiných činností, z účasti z fin. investic, úroky	-	Úroky, finanční náklady	=	+finanční zisk -finanční ztráta
+		+		+
Mimořádné výnosy	-	Mimořádné náklady	=	Mimořádný výsledek +mimořádný zisk
=		=		=
Výnosy	-	Náklady	=	Hospodářský výsledek (zisk, ztráta) před zdaněním
			-	Daně
				Hospodářský výsledek (zisk, ztráta) po zdanění
			+	Čerpání z rezervní fondů
			-	Příděly rezervních fondů
			+, -	Zisk, ztráta z min. roku
				Bilanční zisk (+), zt.

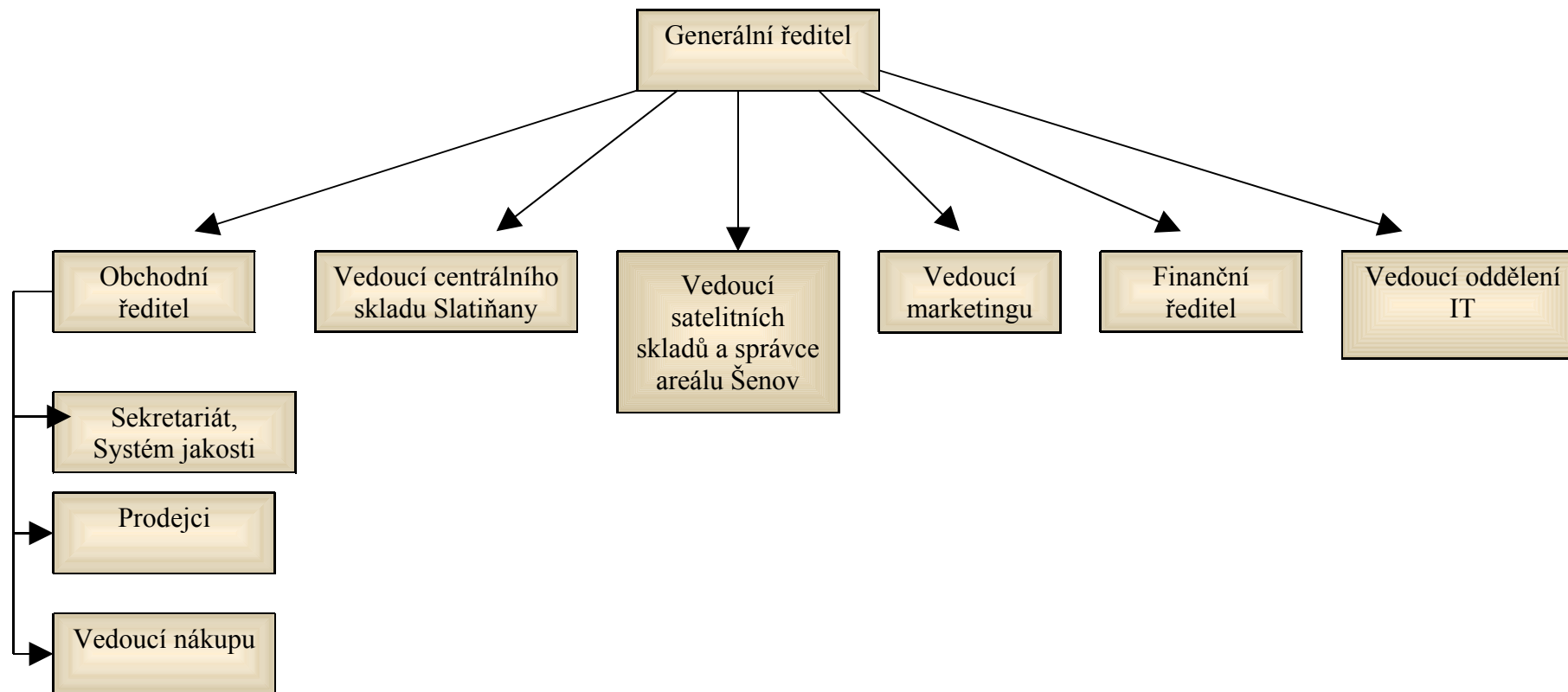
Zdroj: Nauka o podniku

Příloha č.2

Struktura výkazu zisků a ztrát

Číslo	Ukazatel
1.	Tržby za zboží
2.	Prodané zboží
3.	Obchodní marže
4.	Tržby za vlastní výrobky nebo služby
5.	Změna stavu zásob a nedokončené výroby
6.	Aktivace
7.	Spotřebované nákupy a služby (externí)
8.	Přidaná hodnota (3. - 4. + 5. + 6. - 7.)
9.	Osobní náklady
10.	Daně a poplatky (bez daně z příjmu)
11.	Odpisy DHM a DNM
12.	Ostatní provozní výnosy
13.	Jiné provozní náklady
14.	Provozní HV (8. - 9. - 10. - 11. + 12. - 13.)
15.	Finanční výnosy
16.	Finanční náklady
17.	Finanční HV (15. - 16.)
18.	Daň z příjmu
19.	HV z běžné činnosti (14. + 17. - 18.)
20.	Mimořádné výnosy
21.	Mimořádné náklady
22.	Daň z příjmů z mimořádné činnosti
23.	HV mimořádný (20. - 21. - 22.)
24.	HV za účetní období (19. + 23.)

Zdroj: [www: <http://studentka.sms.cz/hospodarsky_vysledek_podniku>](http://studentka.sms.cz/hospodarsky_vysledek_podniku)



Objednávka dopravy



OBJEDNÁVKA DOPRAVY ADR

EURO-Šarm, spol. s r.o.,
Těšínská 222, 739 34 Šenov, Czech Republic
www.eurošarm.cz

ze dne: 17.7.2003
vyřizuje: Petr Voženílek
tel.: 605 201 998
fax: 469 681 491
E-mail: vozenilek.petr@eurošarm.cz
IČO: 47154047
DIČ: 362-47154047
bank. spojení: KB Havířov, 21507-791/ 0100
č. účtu: 21507-791/ 0100

Adresát: **Lubomír Krpálek**
CRA 11 – 55 Krpálek
sídlem Růžová 1048
537 01 Chrudim

tel.: 728 02 86 85 fax:

ADR			
Místo nakládky:	Eurošarm Slatiňany Vítězství 120 Slatiňany 538 21	Tel.: 469 681 141 Kontakt: Pi. Škarková	Fax:
Datum nakládky:	17.07.2003	Čas:	
Převážené zboží:	Chemikálie		
Množství:	3 500 kg		
Místo vykládky:	M.A.G. galvanometre, a.s. Ladova 35 b Jablonec nad Nisou	Tel.:	
Místo nakládky:	M.A.G. galvanometre, a.s. Ladova 35 b Jablonec nad Nisou	Tel.:	Aktigal F 15 25 kg Zinkogal BV / B 32 kg
Místo vykládky:	PRECIOSA, a.s. Sklářská 1 Liberec	Tel.:	
Místo vykládky:	GLASSBOR s.r.o. Nová 162 Nový Bor	Tel.:	
Místo vykládky:	ELITEX OK s.r.o. Jablonec nad Jizerou 386	Tel.:	
Datum vykládky:	18.07.2003	Čas:	
Cena dopravy:	<i>12 000 Kč</i>		
Za odběratele:	Za dodavatele:		

Zdroj: Silniční doprava a spedice – Implementační studie pro EURO-Šarm

Záznam o provozu vozidla nákladní dopravy

Dopravce (obch. jméno a sídlo)		Stanoviště vozidla		ALONŽ - ZÁZNAMU O PROVOZU VOZIDLA NÁKLADNÍ DOPRAVY			
TUDOMIR KRPALEK Růžová 1046 1 537 01 CHRUDIM IČO: 652 06 533		Wilhelmsen Datum začátku výkonu 17.7.2005		(Vyhláška č. 187/94 Sb. ve znění vyhl. 48/98 Sb.) pokračování je na listě č.			
SPZ	Tovární značka	Typ	Druh a zařazení	Užití hmotnost v t	Druh pohonu	Osádka vozidla (jméno a příjmení)	Pracovní zařazení
1	2	3	4	5			B
48	AVIA	1.51			motro- X	7 [příjmení]	zářič
49					X		
50							
51							

Metrové vozidlo

1. přípojné vozidlo

2. přípojné vozidlo

Poznámka

P 200 CP 157

Editace tras v PLANTOURU

Editace tras

Kmenové trasy									
Název		Aktiv	Faktc	Doba	Den trasy				
			provč	odjezdu					
Plánovací den		ano	100	06:00	Pondělí				
Č. pol	Č. trasy	Řidič	Doba odjezdu	Vozidlo	Aktivní	Poznámka			
			06:00	20H A9585/bez nastavby,	ano				
Č. odb. vykládka	Disp. obla	Číslo trasy	Pořa číslo	Hmotno [kg]	Fixní datum	Přepravní jednotky	Název 1		
842044810	056	1	300	667	31.12.2001	Sud 6,Karton 5	Sojková B		
691585330	056	1	400	126	31.12.2001	Sud 2	ATALANTA		
657167610	056	1	500	627	31.12.2001	Sud 10	MARVANO		
657005970	056	1	600	1273	31.12.2001	Přepravka 53,Karton	ŠVAGROV		
668239010	056	1	700	313	31.12.2001	Sud 5	KRUPKA L		
691605710	056	1	800	189	31.12.2001	Sud 3	MACHÁČE		
691589670	056	1	900	199	31.12.2001	Přepravka 10	ŠIROKÝ T		
691596450	056	1	1100	192	31.12.2001	Přepravka 5,Karton 7	VIDMAN S		
657144580	056	1	1200	791	31.12.2001	Přepravka 39,Karton	MARVAN J		
852112010	056	1	1300	251	31.12.2001	Sud 4,Sud prázdný 4	MÜLLER F		
1	2		06:10	32*HKN8391/nástavba,1		ano			
1	3		06:20	23*HKB3178/NÁSTAVBA		ano			
1	4		06:30	28*HKB4720/nástavba,5		ano			

Zdroj: PLANTOUR Professional

Grafické znázornění dispozičního modulu

Druh trasy	Příř. č. trž	Doba jízdy	Prost	Součet km	Referenční datum	Odjezd depo	Přijezd depo	Porušení	Den trasy
Optimalizace	1	490,1	42,0	434,4	22.11.19	00:31	10:52		Pondělí
Optimalizace	2	475,2	56,0	427,8	22.11.19	00:31	18:51		Pondělí
Optimalizace	3	276,2	28,0	173,4	22.11.19	00:01	05:05		Pondělí
Optimalizace	4	1116,0	252,0	913,2	22.11.19	00:01	22:50		Pondělí

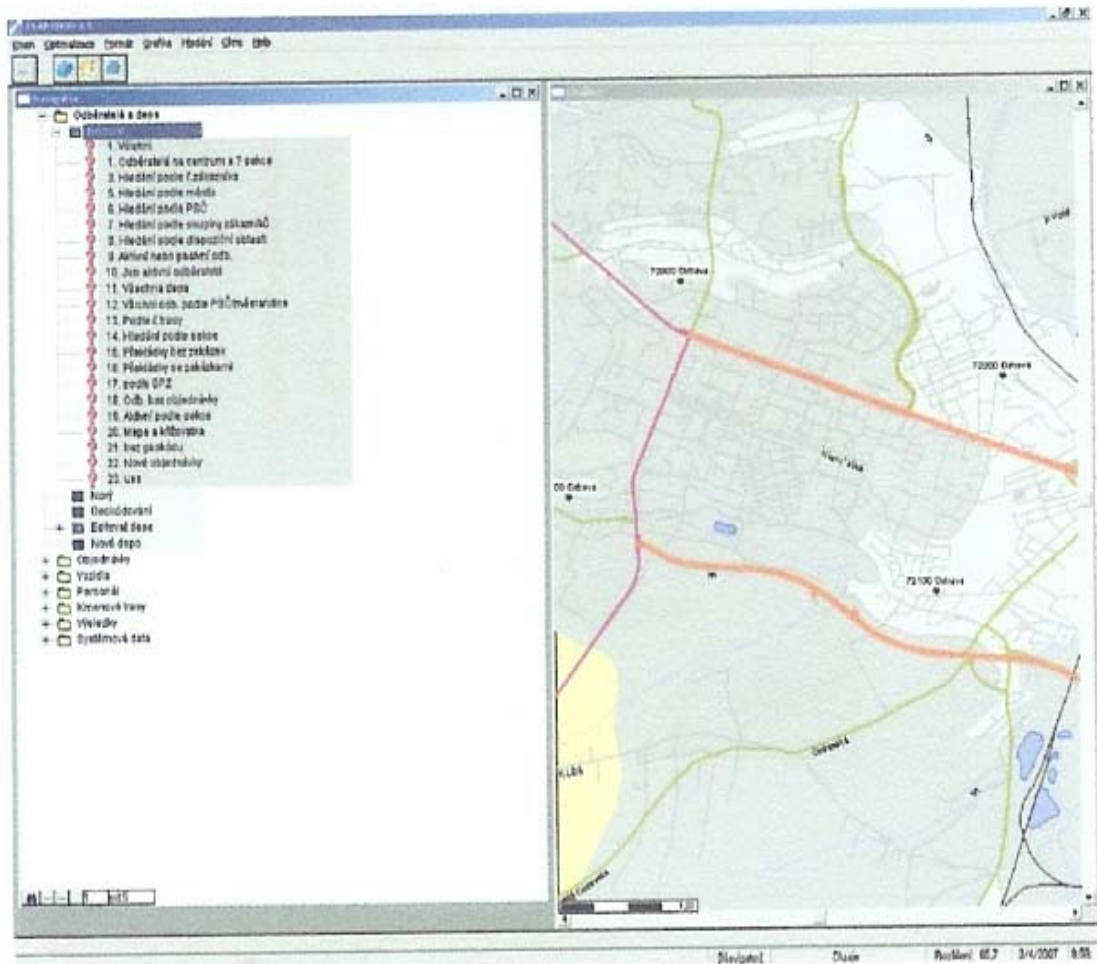
Poř. příř	Číslo překlá	Název 1	Zastávka	Doba jízdy	Součet km	Čekací	Přijezd	Odjezd	Doba jízdy	Klíč
	A	Depo A	Depo				23:51	00:01		
100	A	Depo A	Uss				00:01	00:01		
200	B	Depo B	Uss	129,1	82,9		02:10	02:38		
300	B	Depo B	Uss				02:38	03:13		
400	B	Depo B	Uss				03:13	03:34		

Poř. příř	Text	Doba jízdy	Klíč
1	Rozsicka	0:00	0
2	L smer Rozsicka/Rozsec nad Kunst	4:10	2
3	L362 Rozsec nad Kunstatem	2:18	1
4	B18 Josefov	2:56	2
5	B18 smer Tasovice	1:27	1
6	B18 Hodonin	3:11	2
7	B18 Stepanov nad Svratkou	9:31	6
8	B18 Stepanov nad Svratkou	0:47	0
9	B18 Lesonovice	5:09	3
10	B18 Virska/B18	3:30	2
11	Virska Virska/ohne Name	0:11	0
12	Virska Virska/Na Cihelne/ohne Name	0:05	0
13	Virska Virska/Zahradni	0:13	0

Zdroj: PLANTOUR Professional

Dispoziční modul umožňuje uživateli jednoduchý přesun objednávek mezi trasami. Uživatel má možnost zásahu v případě nerovnoměrného rozložení objednávek v rámci tras, tj. vyrovnaní nákladů mezi přetíženými a nevytíženými trasami.

Struktura navigátora – uživatelské prostředí



Zdroj: PLANTOUR Professional