

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI

FAKULTA EKONOMICKÁ

Bakalářská práce

Efektivní nákup a prodej podniku

Effective purchase and sale of business

Vojtěch Vlačiha

Cheb 2015

Zadání práce

1. Charakterizujte vybraný podnik od jeho založení do současnosti a uveďte výsledky jeho hospodaření.
2. Popište nákupní činnost či procesy vybraného podniku a jejich specifika.
3. Analyzujte a zkoumejte nákup a prodej vybraného podniku.
4. Vyhodnoťte provedenou analýzu a výzkum.
5. Navrhněte případná zlepšení.

Čestné prohlášení autora

Prohlašuji, že jsem bakalářkou práci na téma:

„Efektivní nákup a prodej podniku“

vypracoval samostatně pod odborným dohledem vedoucího bakalářské práce za použití pramenů uvedených v příložené bibliografii.

V Chebu dne

.....

podpis autora

Poděkování

Rád bych poděkoval Dr. Ing. Jiřímu Hofmanovi, vedoucímu bakalářské práce, za pomoc a rady poskytnuté při vypracování práce.

Nesmím zapomenout poděkovat za umožnění konzultace a poskytnuté cenné informace pracovníkům společnosti Seco GROUP.

Obsah

Úvod.....	7
1 Charakteristika Seco GROUP.....	8
1.1 Základní údaje.....	8
1.2 Historie.....	13
1.3 Organizační struktura.....	14
1.4 Sponzoring.....	15
1.5 Portfolio žací techniky.....	15
1.6 Hospodářské výsledky.....	17
2 Nákup.....	18
2.1 Popis a charakteristika nákupu.....	18
2.2 Fáze nákupního procesu.....	18
2.3 Důležité faktory nákupního procesu.....	18
2.4 Funkce nákupu.....	19
2.5 Cíle nákupu.....	20
2.6 Dodavatelé.....	20
3 Prodej.....	21
3.1 Základní charakteristika prodeje.....	22
3.2 Činnosti prodeje.....	22
3.3. Ovlivňující činitele prodeje.....	23
3.4 Odběratelé.....	23

4 Vyhodnocení nákupu a prodeje.....	24
5 Návrhy vylepšení.....	24
Závěr.....	24
Seznam tabulek.....	25
Seznam obrázků.....	26
Seznam zdrojů.....	27
Seznam příloh.....	29
Přílohy.....	30
Abstrakt.....	39
Abstract.....	40

Úvod

Vzhledem k tématu Efektivní nákup, prodej v podniku se očekává detailní zhodnocení nákupu a prodeje. Nákup a prodej představuje důležité části v rozhodování nejen podniků, ale téměř každého jedince. Rozhodnutí koupit či nekoupit zná každý, jakmile jde o velký podnik a velké nákupy musí řídicí pracovníci velmi odpovědně nalézat přímou úměru v hospodárnosti.

Nákupem z kapes ubývá a nutí jednat racionálně. Prodejem získáváme prostředky pro financování organizace.

Bakalářská práce má za úkol vyhodnotit současný nákup a prodej v podniku a pokud možno napomoci společnosti zefektivnit dané procesy.

Na začátku práce uvádí historii a aktuální fakta Seco GROUP a. s., kde proběhne celá analýza. Dále představíme aktuální nabízené produkty a sponzorství.

Následuje výsledek hospodaření z posledních let. Poté bude postupně rozebrán nákup, nejdříve z teoretického hlediska a následně přímo prakticky znázorněno fungováním v Seco GROUP.

Jako další obdobně proběhne rozebrání prodeje a vyhodnocení napoví problematické body ke zlepšení. Po vyhodnocení proběhne shrnutí v závěrečné části práce.

1 Charakteristika Seco GROUP a. s.

Společnost Seco GROUP začala psát svojí existenci v 19. století pod názvem svého zakladatele Knotek a spol., od počátku se zaměřením na výrobu zemědělských strojů. Působí jako dodavatel této techniky kromě domácího trhu také do zemí Evropské unie, především Německa, Francie, Itálie. Nelze opomenout světové trhy Nového Zélandu, Austrálie a Spojených států amerických. Výrobní podnik se slévárnou a strojírnou je umístěn v Jičíně, doprava a logistika sídlí ve městě Kosmonosy.

Dodnes firma působí v odvětví výroby žací techniky, forem, modelů, odlitků z tvárné slitiny, obráběné odlitky, vložené válce do dieselových motorů. Zajišťuje logistické služby, skladové prostory k pronájmu. Vnitrostátní a mezinárodní dopravu pro přepravu nadměrných nákladů. Podnik je významným zaměstnavatelem v regionu a okolí.

Obr. č. 1: Logo



Zdroj: vnitropodnikové materiály, 2015

1.1 Základní údaje

Datum zápisu:	1. ledna 1994
Spisová značka:	B 2333 vedená u Městského soudu v Praze
Obchodní firma:	Seco GROUP a.s.
Sídlo:	Praha 8, Šaldova 408/30, PSČ 18600
Identifikační číslo:	60193450

Právní forma: Akciová společnost

Předmět podnikání: silniční motorová doprava - nákladní provozovaná vozidly nebo jízdními soupravami o největší povolené hmotnosti přesahující 3,5 tuny, jsou-li určeny k přepravě zvířat nebo věcí, - nákladní provozovaná vozidly nebo jízdními soupravami o největší povolené hmotnosti nepřesahující 3,5 tuny, jsou-li určeny k přepravě zvířat nebo věcí

zámečnictví, nástrojářství

obráběčství

slévárenství, modelářství

opravy ostatních dopravních prostředků a pracovních strojů

výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona

Statutární orgán - představenstvo:

člen:

TOMÁŠ LINHART, dat. nar. 23. srpna 1976

K Vápenkám 551, Holínské Předměstí, 506 01 Jičín

Den vzniku členství: 26. listopadu 2013

člen:

ALEŠ HOUSA, dat. nar. 20. září 1977

Doubrava 259, 294 11 Žďár

Den vzniku členství: 26. listopadu 2013

člen:

MILOSLAV WOLF, dat. nar. 9. března 1966

Na Radouči 1312, Mladá Boleslav II, 293 01 Mladá Boleslav

Den vzniku členství: 12. července 2013

Den zániku členství: 11. července 2013

místopředseda představenstva:

JIŘÍ VOPLAKAL, dat. nar. 3. února 1959

Jablonec nad Nisou, 9.května 465/44, PSČ 46604

Den vzniku funkce: 27. června 2011

Den vzniku členství: 27. června 2011

místopředseda představenstva:

PETR DĚDEČEK, dat. nar. 21. března 1977

Bukovina 18, 511 01 Mírová pod Kozákovem

Den vzniku funkce: 12. července 2013

Den zániku funkce: 11. července 2013

Den vzniku členství: 12. července 2013

Den zániku členství: 11. července 2013

místopředseda představenstva:

PETR FISCHER, dat. nar. 9. června 1953

Pod Vodárnou 5227/16a, Rýnovice, 466 05 Jablonec nad Nisou

Den vzniku funkce: 8. června 2012

Den vzniku členství: 10. března 2012

předseda představenstva:

Ing. JAROMÍR DĚDEČEK, dat. nar. 18. prosince 1958

Přemyslova 649, 511 01 Turnov

Den vzniku funkce: 17. července 2014

Den vzniku členství: 17. července 2014

člen představenstva:

JOSEF MASOPUST, dat. nar. 31. ledna 1964

Osenice 4, 507 23 Dětenice

Den vzniku členství: 1. července 2014

Bc. BOŘEK KUČERA, dat. nar. 18. ledna 1964

Přemyslova 2225, 511 01 Turnov

Den vzniku funkce: 5. ledna 2015

Den vzniku členství: 5. ledna 2015

Dozorčí rada:

člen dozorčí rady:

Ing. MIROSLAV VENDL, dat. nar. 2. července 1954

Turnov, Přemyslova 2194, PSČ 51104

Den vzniku členství: 16. června 2011

člen dozorčí rady:

JINDŘICH KOLUMPEK, dat. nar. 7. září 1955

Jičín, Na Výsluní 445, PSČ 50601

Den vzniku členství: 9. března 2012

člen dozorčí rady:

EVA CHLADOVÁ, dat. nar. 19. června 1970

Přemyslova 2195, 511 01 Turnov

Den vzniku funkce: 19. února 2015

Den vzniku členství: 19. února 2015

člen dozorčí rady:

PETRA WOLFOVÁ, dat. nar. 11. září 1968

Na Radouči 1312, Mladá Boleslav II, 293 01 Mladá Boleslav

Den vzniku funkce: 19. února 2015

Den vzniku členství: 19. února 2015

člen dozorčí rady:

ALEXANDRA VOPLAKALOVÁ, dat. nar. 20. srpna 1963

9. května 465/44, Mšeno nad Nisou, 466 04 Jablonec nad Nisou

Den vzniku funkce: 10. března 2015

Den vzniku členství: 10. března 2015

předseda dozorčí rady:

MILOSLAV WOLF, dat. nar. 29. června 1943

17. listopadu 1169, Mladá Boleslav II, 293 01 Mladá Boleslav

Den vzniku funkce: 24. února 2015

Den vzniku členství: 9. března 2012

Akcie: 58 790 ks kmenové akcie na jméno v listinné podobě ve jmenovité hodnotě 500,- Kč

225 629 ks kmenové akcie na jméno v listinné podobě ve jmenovité hodnotě 400,- Kč

155 ks kmenové akcie na jméno v listinné podobě ve jmenovité hodnotě 23 000,- Kč

3 750 ks kmenové akcie na jméno v listinné podobě ve jmenovité hodnotě 51 050,- Kč

Základní kapitál: 314 649 100,- Kč [7]

Tab. č. 1: Počty pracovníků v jednotlivých letech

Rok	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Počet pracovníků	660	467	567	645	631	642

Zdroj: vnitropodnikové materiály, 2015

Po krize v roce 2008, kdy se dotklo propuštění přibližně 200 zaměstnanců. Do roku 2011 se podařilo díky oživení trhu zhruba stejné množství pracovníků nabrat zpět a poslední roky se počty ustálily na necelých 650 zaměstnancích.

1.2 Historie

1888 – založení továrny Knotek a spol.

Pluhy, secí stroje, plečky, obraceče a pohrabovače

1891 – rozšíření sortimentu o obilní travní žací stroje

1899 – počet zaměstnanců překračuje počet 100

1904 – první samovazač v tehdejším Rakousku-Uhersku

1913 – postavena slévárna kujné litiny

1945 – továrna znárodněna – Agrostroj

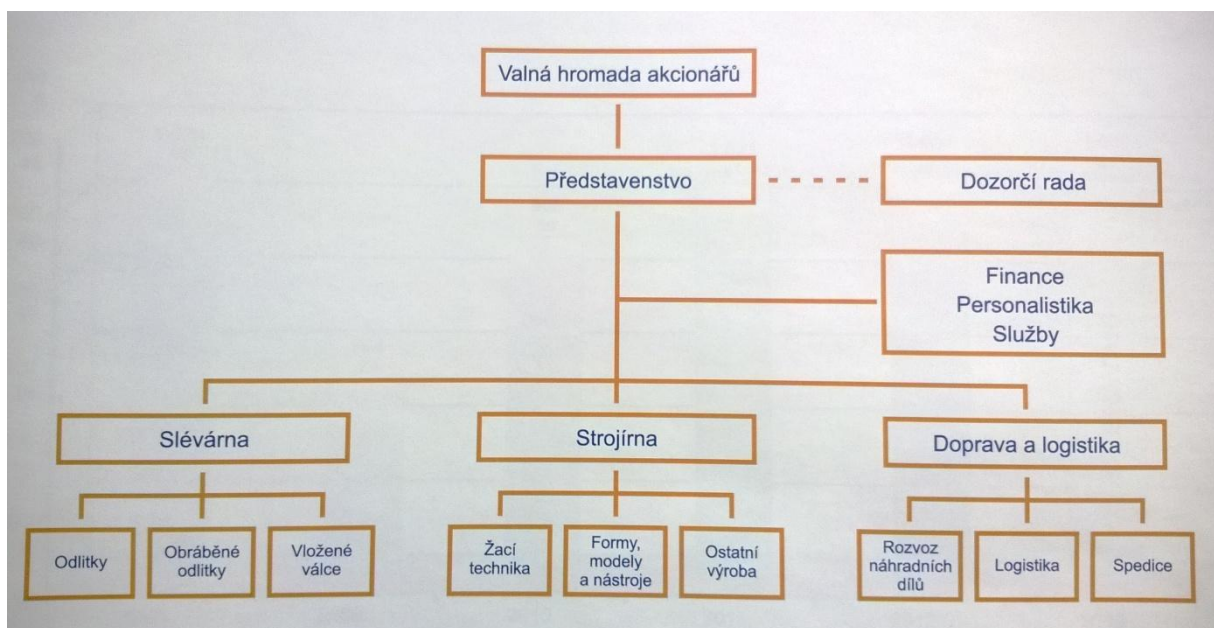
1967 – zahájena výroba vložených válců

1995 – privatizace po 50 letech – Seco GROUP a. s. [8]

1.3 Organizační struktura

Podle počtu zaměstnanců se jedná o středně velkou až větší společnost. Vzhledem k velikosti podniku využívá liniové organizační struktury.

Obr. č. 2: Organizační struktura



Zdroj: vnitropodnikové materiály, 2015

Akcionáři společnosti jsou nejvíce zastoupeni soukromými vlastníky, mají v držení 98,4% a právnické osoby 1,6% firmy. Nad 10% vlastní jmenovitě Ing. Jaromír Dědeček, Ing. Josef Linhart a Miloslav Wolf. Nejužší vedení společnosti zaujímá představenstvo a dozorčí rada, které čítá celkem 14 lidí.

Členové představenstva mají rozděleny kompetence na finance, personální obsazení a služby. Na tři divize jsou rozděleny provozy slévárny, strojírny a dopravy s logistikou. Pod slévárenskou část spadají odlitky, obráběné odlitky a vložené válce do diesellových motorů. Strojírnu tvoří žací technika, formy, modely a nástroje a ostatní výroba. Doprava a logistika rozdělena na rozvoz náhradních dílů, logistiku a spedici.

1.4 Sponzoring

Seco GROUP sponzoruje, podporuje a vypomáhá sportovcům, sportovním organizacím a neziskovým společnostem v regionu a celé republice.

Jičín – město pohádky

- generální partner

Apropos Jičín

- asociace pro postižené

Václav Fejfar

- generální partner čtyřnásobného mistra České republiky, trojnásobného vicemistra Evropy a držitele ocenění Zlatý volant z let 2010, 2011, 2012, 2013 a 2014 v Autocrossu

Fotbalové prvoligové kluby

- dodavatel žací techniky pro AC Sparta Praha, SK Slavia Praha, FC Slovan Liberec, FK Baumit Jablonec, FK Mladá Boleslav, Bohemians Praha 1905 a FC Hradec Králové

Zdroj: vnitropodnikové materiály

1.5 Portfolio žací techniky

V současnosti vyrábí společnost Seco GROUP žací traktory Challenge, Starjet, Panther, Crossjet, Goliath.

Challenge

Základní zahradní žací traktor pro domácí použití. Obratný, snadno ovladatelný stroj. Pohání motor Briggs & Stratton.

Obr. č. 3: Challenge



Starjet

Robustní, snadno ovladatelný, střední třída, pro náročné uživatele. Pohon zajišťuje také Briggs & Stratton.

Obr. č. 4: Starjet



Panther

Mulčovací pomocník, zvládá hůře přístupné terény vybaven motorem 4x4 Briggs & Stratton VANGUARD.

Obr. č. 5: Panther



Crossjet

Mulčovací, lehce ovladatelný traktor, vyniká nízkou konstrukcí a dokáže mulčovat zanedbané a náletové plochy s motorem Briggs & Stratton VANGUARD.

Obr. č. 6: Crossjet



Goliath

Nejvyšší model v nabídce, podobný Crossjetu, vylepšený mulčer na nejhůře dostupná místa. Osazen motorem Briggs & Stratton VANGUARD.

Obr. č. 7: Goliath



Zdroj: vnitropodnikové materiály, 2015

Výhody oproti konkurenci, lze spatřovat v kvalitních materiálech, dlouholeté tradici značky a univerzálnosti použití různých příslušenství, která jsou kompatibilní se všemi modely. V zimě úklid sněhu se shrnovací radlicí, kartáč na podzimní listí, přepravní plošiny a další.

1.6 Hospodářské výsledky

Tab. č. 2: Tržby 2008-2013 v mil. Kč

Rok	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Tržby	1 124	584	905	1 021	1 034	1 203

Zdroj: vnitropodnikové materiály, 2015

Tržby postupně rostou, kromě krize v přelomu let 2008, 2009. V roce 2013 firma zaznamenala velmi úspěšné období, překonala plán tržeb přibližně o 170 mil. Kč.

2 Nákup

2.1 Popis, charakteristika nákupu

„Podnik, aby mohl vyrábět, potřebuje nakoupit suroviny, výrobky a služby. Vzhledem k tomu, že nákup je nezbytnou funkcí, dlouho dobu býval v podnicích považován za druhořadou funkci. Nákup se zdá jednodušší než prodej, protože na trhu výrobní sféry je to dodavatel, který hledá přímo odběratele“ [2, s. 14]

Z čehož jasně vyplývá tvrzení, nákup je velice důležitá součást podniku. Prakticky téměř nejdůležitější.

„Nákup získává pozici garanta za kvalitu nakupovaných produktů. Postavení nákupu se promítá v konkurenceschopnosti podniku, čímž se nákup stává strategickým“ [2, s. 14]

Dopředu predikovat a přizpůsobovat se aktuální situaci by měla být v rámci nákupu samozřejmost. V dnešní uspěchané době je třeba díky všudypřítomné konkurenci uvažovat ještě obezřetněji.

2.2 Fáze nákupního procesu

V nákupním procesu „ se rozlišují tyto hlavní fáze nákupního procesu:

- poznání potřeby
- identifikace nezbytnosti a rozsahu potřeby
- volba dodavatele
- rozhodnutí a formulace podmínek dodávek
- logistické aktivity při vstupu dodávky
- kvantitativní a kvalitativní přejímka
- finanční vypořádání
- hodnocení výkonu“ [5, s. 190]

2.3 Důležité faktory nákupního procesu

Zásadní vliv při nákupu materiálu nebo zboží hrají faktory, které mohou ovlivnit sjednané množství, stav produktu, čas v jakém bude dodán slíbený materiál.

Podmínky dodávky

V podmínkách dodávky si odběratel s dodavatelem stanoví platbu a termín dodávky. [5]

Jakost

Maximální snaha nakoupit co nejkvalitnější produkt s nejnižšími náklady. U různých produktů jiné preference (kazivost, vzhled, hmotnost a jiné)

Množství

Zde spočívá riziko malých nebo naopak zbytečně velkých zásob. Při malém množství zásob nutnost častěji objednávat a riskovat zdržení výroby, v horším případě i ztrátu zákazníka. U velkých zásob musíme brát na zřetel vícenáklady spojené s manipulací, skladováním a peněžními prostředky, jež mohli být vynaloženy účelněji.

Cena

U ceny je snaha získat za nízkou cenu vysokou kvalitu. V nejnižší ceně můžou být vícenáklady pro nás neakceptovatelné.

Čas

Rozhodnutí správně vyhodnotit situaci a nakupovat ve vhodný čas, opět nebezpečí prostoje. Nedokončení výrobku z důvodu čekání na materiál obrací špatné světlo i pro budoucí klientelu. Špatné reference se šíří vždy rychleji než kladné.

Dodavatel

Spolehlivý dodavatel zajišťuje oboustrannou spokojenost, sjednávat kratší kontrakty na poznání a následné vyhodnocení, kdy se zjistí případné nesrovnalosti.

2.4 Nástroje a funkce

Funkce nákupu předpovídá:

- „včas zjišťovat předpokládané budoucí potřeby materiálu
- volit optimální zdroje pro uspokojení potřeb
- včas dojednávat a uzavírat smlouvy
- systematicky sledovat a regulovat stav zásob

- pečovat o odpovídající kvalitu nakupovaných materiálů
- zdokonalovat informační systém pro řízení nákupu
- zabezpečit personální, organizační, metodický a technický rozvoj
- aktivní servisní přípravy, výdeje a přísuny materiálu na místa spotřeby“ [5, s. 17-18]

2.5 Cíle nákupu

Úspěch společnosti přinese jasně daná a nadefinovaná představa svých cílů. Různě položené cíle znamenají jiné priority, kvalita produktu, maximální zisk nebo kvantita výrobků. Cíle slouží jak směr k vytyčeným hodnotám nákupu. [5]

Základní cíle nákupu:

Uspokojení potřeby – zabránit nedostatku materiálu, výrobku, zboží

Minimalizace nákupních nákladů – jednoznačné snahy každého nákupu, nakoupit co nejkvalitnější zboží, službu za co nejméně finančních prostředků s odkazem na vedlejší pořizovací náklady

Zvyšování jakosti nákupu – zda produkt splňuje potřebné specifikace obvykle typické

Minimalizace nákupního rizika – lze předcházet správnou přejímkou materiálu, vhodnou dopravou a ochranou předmětu

Zvyšování pružnosti nákupního procesu – přizpůsobení se na nenadálé události, ovlivnitelné nebo neovlivnitelné (povodně, nehody) [5]

2.6 Dodavatelé

Navazování partnerství s dodavateli patří mezi pilíře úspěchu, po téměř dvaceti letech novodobé historie po vypořádání kuponové privatizace odebírá podnik součástky k výrobě z různých koutů světa. V zájmu společnosti se snaží udržovat mezi partnery přátelské kontakty, dodavatelská politika je založena na kvalitě dodaných komponentů a vzájemné dlouhodobé důvěře.

Významní dodavatelé

Intek (USA)

- kvalitní, vyzkoušené motory Briggs & Stratton – největší světový výrobce malých spalovacích motorů, využívají se pro domácí použití (žací technika) i k profesionálním účelům (čerpadla, elektrocentrály, tlakové myčky) [10]

VANGUARD Briggs & Stratton (Japonsko)

- vzduchem chlazené benzínové 4-taktní motory pro profesionální použití, vhodné pro běžné uživatele, díky vysoké spolehlivosti [11]

Tuff Torq (USA)

- přední světový výrobce hydraulických převodovek, dodavatel pro konkurenční výrobce jako Husqvarna, John Deere, MTD a jiné. [12]

HYDRO-GEAR (USA)

- založena roku 1991 formou majetkového spojení Sauer-Danfoss s Agri-Fab (joint ventures), dnes celosvětový výrobce hydrostatických převodovek [13]

Promens (ČR)

- Kovové šasi zakrývá plastová skořepina od českého výrobce Promens ze Zlína. Založeného roku 1991 po privatizaci Výzkumného ústavu gumárenského-plastikářského. Dnes se zaměřuje na výrobu velkoplošných plastových dílů. [9]

3 Prodej

3.1 Základní charakteristika

„Funkce podniku, která zabezpečuje komerční produkt v nejvýhodnějších podmínkách na základě postojů k produktu, charakteru trhu a vypracování programů prodejů, prodejních rozpočtů.“ [2, s. 144]

Porovnáme-li prodej ve vyspělém světě s trhy rozvinutými, ihned si uvědomíme, jak principy zůstávají po staletí stejné. Koho by napadlo ve Velké Británii smlouvat v zelenině o ceně kila broskví. Naopak v Tunisku, místní zelináři v turistické oblasti rádi nadhodí přemrštěnou cifru při příležitosti prodat za co nejvíce. Tady ovšem nejde jen o pocit získat z člověka maximum, v průběhu konverzace působí obchodník různými způsoby na zákazníka. Pokud se dohodnou, vydělají oba a nastává velká šance déle trvající spolupráce.

„Prodej vyžaduje významnou přípravu, podnik musí:

- shromáždit potřebné informace na vymezení svojí politiky a obchodní strategie
- určí svojí taktiku, kterou prodávající bude muset použít ve vztahu k odběratelům
- informovat odběratele a stimulovat ho ke koupi produktu“ [2, s. 144]

Pochopitelně nejdůležitějším faktorem je vzájemná důvěra a tím pádem prohloubení partnerství, aby se celý koloběh opakoval co možná nejdéle.

3.2 Činnosti prodeje

V marketingovém pojetí je součástí v odbytovém procesu prodej, činnosti prodeje jsou [4]:

- tvorba strategie a pánování prodeje
- příjem zakázek a zakázkové řízení
- kontakty se zákazníky
- analýza prodeje
- fyzická distribuce
- řízení zásob hotových výrobků
- balení a adjustace
- předání příkazu k fakturaci

3.3 Ovlivňující činitelé prodeje

Souhrn oblastí podléhající pozitivnímu, negativnímu ovlivnění ze strany zákazníků, zaměstnanců a technologického vývoje.

Zákazníci

Náš zákazník, náš pán, tohle heslo platilo a platit bude v tržním hospodářství. Činitelé ovlivňujících zákazníka je mnoho, od příjemného prostředí obchodu, nevtíravé obsluhy a širokou nabídkou produktů. Citlivějšího jedince dokáže odradit maličkost a i méně vnímavý typ není nadšen nízkou nabídkou podřadného zboží. Znát potřeby a vyslyšet prosby dokáže zájemce o výrobek ocenit, nejmilejší zprávou pro obchodníka musí být doporučení příbuznému či známému. Negativní zkušenost se šíří významně rychleji.

Zaměstnanci

Zvýšení produktivity práce, snaha dotahovat do konce zadané úkoly, nebát se s nápadem či návrhem zajít za vedoucím pracovníkem a prodiskutovat navrhované řešení. Záleží na vedoucích, manažerech, případně majitelích, zda umějí ocenit, podpořit a vychovat kvalitního pracovníka.

Technologický vývoj

Zavádění moderních technologií do výroby, výměna dosluhujícího zařízení má být součástí technického pokroku. Nedávná historie dává za pravdu, že i velké korporace se dostanou do významných až existenčních problémů. Nedokázali včas podchytit ujíždějící vlak, do kterého špatně naskočí ve velké rychlosti. Elektrotechnický svět zažívá neustálé proměny. Využití nových technologií, tyto faktory rozhodují o úspěchu.

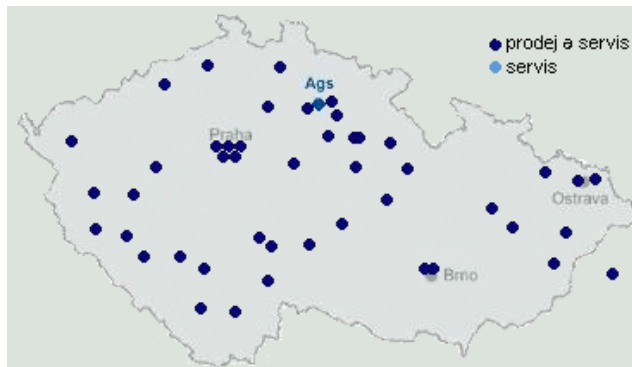
3.4 Odběratelé

Česká republika

Seco GROUP má v rámci České republiky rozsáhlou distribuční síť díky znalostem a zkušenostem trhu, dává přednost kvalitě sítě na místo kvantitě.

V současnosti spolupracuje s 88 dealery po celé republice.

Obr. č. 8: Síť dealerů v ČR



Zdroj: online [14]

Svět

EMAK (Itálie)

- nejvýznamnějšího distributor ve světě, dlouholetý partner a odběratel produktů Seco GROUP.

Von Heyking GmbH und Co.KG (Německo)

Masport Ltd. (Austrálie, Nový Zéland)

Adolf Telsing – Forst – und Gartentechnik (Německo)

Irish Far mand Garden Machinery (Irsko)

Doyle's Importers and Distributors (Irsko)

Unisaw (Rusko)

Texas (Dánsko)

4 Vyhodnocení nákupu a prodeje

Jak pro nákup tak prodej společnost pečlivě vybírá jednotlivé partnery, odběratele a dealery.

5 Návrhy vylepšení

Zkušenosti a poznatky z tuzemského trhu dospěly do situace zabývat se možností vytvoření vlastní dealerské sítě pro odbyt svých výrobků v České republice.

Prodeje žacích traktorů poslední roky pravidelně stoupají a nadále zaujímají dominantní postavení z pohledu celkových výkonů. Reklamní videa jsou už dnes běžně natáčeny jako propagační materiál, případně umístěny na internet na zábavní video portál. Vzhledem ke klientele na kterou podnik cílí, bylo by vhodné umístit reklamu na celoplošné nízkorozpočtové televizní kanály.

Závěr

V práci došlo k prozkoumání nákupu a prodeje v podniku Seco Group. Rozpaky budí staré internetové stránky, které nebyly vypnuty a jsou stále funkční a mohou zmást nebo v horším případě odradit od zájmu o produkty.

Pro svoje dealery poskytuje solidní rabat, okolo 20% což na druhou stranu sráží její marže.

V případě vytvoření vlastní dealerské sítě by eliminovala možné neshody s partnery.

Seznam tabulek

Tab. č. 1: Počty pracovníků v jednotlivých letech.....	13
Tab. č. 2: Tržby 2008-2013 v mil. Kč.....	23

Seznam obrázků

Obr. č. 1: Logo.....	8
Obr. č. 2: Organizační struktura.....	14
Obr. č. 3: Challenge.....	15
Obr. č. 4: Starjet.....	16
Obr. č. 5: Panther.....	16
Obr. č. 6: Crossjet.....	16
Obr. č. 7: Goliath.....	17
Obr. č. 8: Síť dealerů v ČR.....	23

Seznam literatury

[1] JOBBER, David, LANCASTER, Geoff. *Management prodeje*. Praha: Computer Press, 2001. ISBN 80-7226-533-4.

[2] KITA, Jaroslav. *Nákup a prodej*. Bratislava: SPRINT, 1998. 194s. ISBN 80-88848-28-8.

[3] PERROTIN, Roger, HEUSSCHEN, Pierre. *Jak nakupovat se ziskem*. Praha: Computer Press, 1999. ISBN 80-7226-253-X.

[4] SYNEK, Miloslav, KISLINEGOROVÁ, Eva a kol. *Podniková ekonomika*. Praha: C. H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-336-3.

[5] TOMEK, Jan, HOFMAN, Jiří. *Moderní řízení nákupu podniku*. Praha: Management Press, 1999. ISBN 80-85943-73-5.

[6] TRACY, Brian. *Jak mnohem lépe prodávat*. Brno: Computer Press, 2003. ISBN 80-7226-668-3.

Elektronické zdroje

- [7] Veřejný rejstřík a sbírka listin [online]. 2015 [cit. 2015-04-08]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-firma.vysledky?subjektId=710998&typ=PLATNY>
- [8] Seco GROUP [online]. 2015 [cit. 2015-04-10]. Dostupné z: <http://www.secogroup.cz/o-firme/historie-firmy-knotek-a-spol/>
- [9] Promens [online]. 2015 [cit. 2015-04-15]. Dostupné z: <http://www.zlin.promens.com/o-firme/predstaveni-spolecnosti>
- [10] KIS Plus [online]. 2015 [cit. 2015-04-16]. Dostupné z: <http://www.briggs.cz/pro-produkty/mot-motory/>
- [11] KIS Plus [online]. 2015 [cit. 2015-04-16]. Dostupné z: http://www.briggs.cz/news/3/139/3-leta-zaruka-na-motory-VANGUARD-Briggs-Stratton/d,aktuality_detail/
- [12] Tuff Torq [online]. 2015 [cit. 2015-04-16]. Dostupné z: <http://www.tufftorq.com/brand/today.html>
- [13] HYDRO-GEAR [online]. 2015 [cit. 2015-04-16]. Dostupné z: <http://www.hydro-gear.com/Main/company/history>
- [14] Seco GROUP [online]. 2015 [cit. 2015-04-22]. Dostupné z: <http://ags.podniky.cz/dealeri.php>

Seznam příloh

Příloha A: Rozvaha za rok 2013

Příloha B: Výkaz zisků a ztráty 2013

Příloha C: Vnitropodnikové materiály

Přílohy

Příloha A: Rozvaha 2013

Zpracováno v souladu s vyhláškou č. 500/2002
Sb. ve znění pozdějších předpisů

ROZVAHA (BILANCE)

ke dni 31.12.2013
(v celých tisících Kč)

IČ
601 93 450

Učtovní firma nebo jiný
název účetní jednotky

Seco GROUP a .s.

186 00 Praha 8

Sídlo, bydliště nebo místo

podnikání účetní jednotky

Šaldova 408/30

Městský soud Praha

oddíl B, vložka 2333

označ a	AKTIVA b	řád c	Běžné účetní období			Min.úč období
			Brutto 1	Korekce 2	Netto 3	Netto 4
	AKTIVA CELKEM (ř. 02 + 03 + 31 + 63)	001	1 158 941	-467 966	690 975	658 536
A.	Pohledávky za upsaný základní kapitál	002	0	0	0	0
B.	Dlouhodobý majetek (ř. 04 + 13 + 23)	003	753 247	-452 744	300 503	305 525
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek (ř.05 až 12)	004	15 755	-12 379	3 376	2 407
B. I. 1	Zřizovací výdaje	005	0	0	0	0
2	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	006	0	0	0	0
3	Software	007	14 128	-11 979	2 149	1 854
4	Ocenitelná práva	008	400	-400	0	0
5	Goodwill	009	0	0	0	0
6	Jiný dlouhodobý nehmotný majetek	010	543	0	543	553
7	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	011	684	0	684	0
8	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	012	0	0	0	0
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek (ř.14 až 22)	013	735 464	-438 339	297 125	303 116
B. II. 1	Pozemky	014	12 802	0	12 802	12 802
2	Stavby	015	321 283	-157 215	164 068	151 083
3	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	016	397 059	-281 124	115 935	129 966
4	Pěstelské celky trvalých porostů	017	0	0	0	0
5	Dospělá zvířata a jejich skupiny	018	0	0	0	0
6	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	019	0	0	0	0
7	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	020	4 320	0	4 320	9 265
8	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	021	0	0	0	0
9	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	022	0	0	0	0
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek (ř. 24 až 30)	023	2 028	-2 026	2	2

a	b	c	1	2	3	4
C.	Oběžná aktiva (ř. 32 + 39 + 48 + 58)	031	402 324	-15 222	387 102	348 213
C. I.	Zásoby (ř.33 až 38)	032	163 764	0	163 764	159 674
C. I. 1	Materiál	033	47 242	0	47 242	44 222
	2 Nedokončená výroba a polotovary	034	31 318	0	31 318	41 649
	3 Výrobky	035	78 181	0	78 181	68 316
	4 Mladé a ostatní zvířata a jejich skupiny	036	0	0	0	0
	5 Zboží	037	5 663	0	5 663	5 487
	6 Poskytnuté zálohy na zásoby	038	1 360	0	1 360	0
C. II.	Dlouhodobé pohledávky (ř. 40 až 47)	039	0	0	0	0
C. II. 1	Pohledávky z obchodních vztahů	040	0	0	0	0
	2 Pohledávky - ovládací a řídicí osoba	041	0	0	0	0
	3 Pohledávky - podstatný vliv	042	0	0	0	0
	4 Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení	043	0	0	0	0
	5 Dlouhodobé poskytnuté zálohy	044	0	0	0	0
	6 Dohadné účty aktivní	045	0	0	0	0
	7 Jiné pohledávky	046	0	0	0	0
	8 Odložená daňová pohledávka	047	0	0	0	0
C. III.	Krátkodobé pohledávky (ř. 49 až 57)	048	189 741	-15 222	174 519	160 303
C. III. 1	Pohledávky z obchodních vztahů	049	184 707	-12 048	172 659	144 833
	2 Pohledávky - ovládací a řídicí osoba	050	0	0	0	0
	3 Pohledávky - podstatný vliv	051	0	0	0	0
	4 Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení	052	0	0	0	0
	5 Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	053	0	0	0	0
	6 Stát - daňové pohledávky	054	1 815	0	1 815	11 030
	7 Krátkodobé poskytnuté zálohy	055	0	0	0	3 610
	8 Dohadné účty aktivní	056	45	0	45	830
	9 Jiné pohledávky	057	3 174	-3 174	0	0
C. IV.	Krátkodobý finanční majetek (ř. 59 až 62)	058	48 819	0	48 819	28 236
C. IV. 1	Peníze	059	378	0	376	386
	2 Účty v bankách	060	48 443	0	48 443	27 850

označ	PASIVA	řád	Běžné úč. období	Min. úč. období
a	b	c	5	6
	PASIVA CELKEM (ř. 68 + 85 + 118)	067	690 975	658 536
A.	Vlastní kapitál (ř. 69 + 73 + 78 + 81 + 84)	068	415 336	383 276
A. I.	Základní kapitál (ř. 70 až 72)	069	314 649	314 649
1	Základní kapitál	070	314 649	314 649
2	Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly (-)	071	0	0
3	Změny základního kapitálu	072	0	0
A. II.	Kapitálové fondy (ř. 74 až 77)	073	2 372	2 372
A. II. 1	Emisní ážio	074	0	0
2	Ostatní kapitálové fondy	075	2 372	2 372
3	Óceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	076	0	0
4	Óceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách	077	0	0
A. III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku (ř. 79 + 80)	078	37 882	36 406
A. III. 1	Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	079	37 882	36 406
2	Statutární a ostatní fondy	080	0	0
A. IV.	Výsledek hospodářství minulých let (ř. 82 + 83)	081	3 128	329
A. IV. 1	Nerozdělený zisk minulých let	082	3 128	329
2	Neuhrazená ztráta minulých let	083	0	0
A. V.	Výsledek hospodářství běžného účetního období (+/-) <i>(ř. 01 - (+ 69 + 73 + 78 + 81 + 85 + 118))</i>	084	57 305	29 520
B.	Cizí zdroje (ř. 86 + 91 + 102 + 114)	085	275 639	275 260
B. I.	Rezervy (ř. 87 až 90)	086	0	0
B. I. 1	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	087	0	0
2	Rezerva na důchody a podobné závazky	088	0	0
3	Rezerva na daň z příjmů	089	0	0
4	Ostatní rezervy	090	0	0
B. II.	Dlouhodobé závazky (ř. 92 až 101)	091	16 029	17 148
B. II. 1	Závazky z obchodních vztahů	092	0	0
2	Závazky - ovládací a řídicí osoba	093	0	0
3	Závazky - podstatný vliv	094	0	0

označ	PASIVA	řád	Běžné úč. období	Min. úč. období
a	b	c	5	5
B. III.	Krátkodobé závazky (ř. 103 až 113)	102	172 792	164 364
B. III. 1	Závazky z obchodních vztahů	103	108 413	99 383
2	Závazky - ovládací a řídicí osoba	104	0	0
3	Závazky - podstatný vliv	105	0	0
4	Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	106	880	1 242
5	Závazky k zaměstnancům	107	239	190
6	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	108	6 095	5 363
7	Stát - daňové závazky a dotace	109	0	1 728
8	Krátkodobé přijaté zálohy	110	0	0
9	Vydané dluhopisy	111	0	0
10	Dohadné účty pasivní	112	1 197	683
11	Jiné závazky	113	55 968	55 775
B. IV.	Bankovní úvěry a výpomoci (ř. 115 až 117)	114	86 818	93 748
B. IV. 1	Bankovní úvěry dlouhodobé	115	17 200	28 800
2	Krátkodobé bankovní úvěry	116	69 618	64 948
3	Krátkodobé finanční výpomoci	117	0	0
C. I.	Časové rozlišení (ř. 119 + 120)	118	0	0
C. I. 1	Výdaje příštích období	119	0	0
2	Výnosy příštích období	120	0	0

Právní forma účetní jednotky :	akciová společnost
--------------------------------	--------------------

Příloha B: Výkaz zisků a ztrát 2013

Zpracováno v souladu s vyhláškou č.
500/2002 Sb. ve znění pozdějších předpisů

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY
ke dni **31.12.2013**
(v celých tisících Kč)

Obchodní firma nebo jiný název
účetní jednotky

Seco GROUP a .s.
186 00 Praha 8

Sídlo, bydliště nebo místo podnikání
účetní jednotky

Šaldova 408/30
Městský soud Praha
oddíl B,vložka 2333

IČ
601 93 450

Označení a	TEXT b	Číslo řádku c	Skutečnost v účetním období	
			sledovaném 1	minulém 2
I.	Tržby za prodej zboží	01	20 251	17 438
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	02	11 163	8 978
+	Obchodní marže (f. 01-02)	03	9 088	8 460
II.	Výkony (f. 05+06+07)	04	1 104 799	994 574
II. 1	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	05	1 035 774	891 426
2	Změna stavu zásob vlastní činnosti	06	-19 084	20 079
3	Aktivace	07	88 109	83 069
B.	Výkonová spotřeba (f. 09+10)	08	768 830	691 478
B. 1	Spotřeba materiálu a energie	09	678 626	611 724
B. 2	Služby	10	90 204	79 754
+	Přidaná hodnota (f. 03+04-08)	11	345 057	311 556
C.	Osobní náklady	12	253 478	228 806
C. 1	Mzdové náklady	13	180 503	162 721
C. 2	Odměny členům orgánů společnosti a družstva	14	4 230	4 287
C. 3	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	15	61 247	55 041
C. 4	Sociální náklady	16	7 498	6 757
D.	Daně a poplatky	17	2 848	2 684
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	18	35 200	28 254
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu (f. 20+21)	19	28 892	8 739
III. 1	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	20	25 610	5 995
2	Tržby z prodeje materiálu	21	3 282	2 744
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu (f. 23+24)	22	24 959	6 570
F. 1	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	23	24 949	6 570
F. 2	Prodaný materiál	24	10	0
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	25		

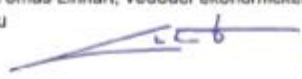

F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu (ř. 23+24)	22	24 959	6 570
F. 1	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	23	24 949	6 570
F. 2	Prodaný materiál	24	10	0
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	25	-5 214	-499
IV.	Ostatní provozní výnosy	26	6 700	4 317
H.	Ostatní provozní náklady	27	8 132	2 943
V.	Převod provozních výnosů	28	0	0
I.	Převod provozních nákladů	29	0	0
*	Provozní výsledek hospodaření <i>(ř.11-12-17-18+19-22-25+26-27+(-28)-(-29))</i>	30	61 246	55 854

Fornulář zpracovala ASPEKT HM, daňová, účetní a auditorská kancelář, www.danovaprizeni.cz, business.center.cz

1

Označení a	TEXT b	Číslo řádku c	Skutečnost v účetním období	
			sledovaném 1	minulém 2
VI	Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	31	0	0
J.	Prodané cenné papíry a podíly	32	0	0
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku (ř. 34 + 35 + 36)	33	0	0
VII. 1	Výnosy z podílů v ovládaných a řízených osobách a v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	34	0	0
VII. 2	Výnosy z ostatních dlouhodobých cenných papírů a podílů	35	0	0
VII. 3	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	36	0	0

VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku (ř. 34 + 35 + 36)	33	0	0
VII. 1	Výnosy z podílů v ovládaných a řízených osobách a v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	34	0	0
VII. 2	Výnosy z ostatních dlouhodobých cenných papírů a podílů	35	0	0
VII. 3	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	36	0	0
VIII.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	37	0	0
K.	Náklady z finančního majetku	38	0	0
IX.	Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů	39	0	0
L.	Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů	40	0	0
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	41	0	0
X.	Výnosové úroky	42	3 148	568
N.	Nákladové úroky	43	4 052	4 438
XI.	Ostatní finanční výnosy	44	39 631	19 091
O.	Ostatní finanční náklady	45	30 667	34 519
XII.	Převod finančních výnosů	46	0	0
P.	Převod finančních nákladů	47	0	0
*	Finanční výsledek hospodaření /(ř.31-32+33+37-38+39-40-41+42-43+44-45-(-46)+(-47))/	48	8 060	-19 298
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost (ř. 50 + 51)	49	12 001	7 036
Q. 1	-splatná	50	13 120	5 709
Q. 2	-odložená	51	-1 119	1 327
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost (ř. 30 + 48 - 49)	52	57 305	29 520
XIII.	Mimořádné výnosy	53	0	0
R.	Mimořádné náklady	54	0	0
S.	Daň z příjmů z mimořádné činnosti (ř. 56 + 57)	55	0	0
S. 1	-splatná	56	0	0
S. 2	-odložená	57	0	0
*	Mimořádný výsledek hospodaření (ř. 53 - 54 - 55)	58	0	0
T.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům (+/-)	59	0	0
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-) (ř. 52 + 58 - 59)	60	57 305	29 520
****	Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-) (ř. 30 + 48 + 53 - 54)	61	69 306	36 556

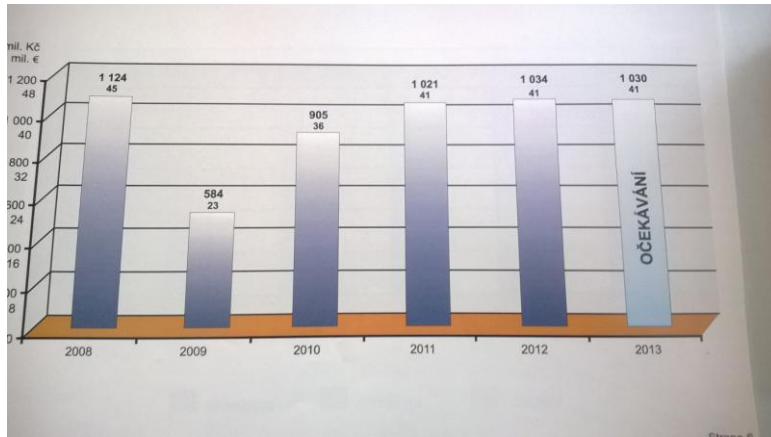
Okamžik sestavení	Podpisový záznam osoby odpovědné za sestavení účetní závěrky	Podpisový záznam statutárního orgánu nebo fyzické osoby, která je účetní jednotkou
11.04.14	Ing. Tomáš Linhart, vedoucí ekonomického úseku 	Ing. Jaromír Dědeček, předseda představenstva 



Formulář zpracovává ASPEKT HM, daňová, účetní a auditorská kancelář, www.danovepriznani.cz, business.center.cz

Příloha C: Vnitropodnikové materiály





Abstrakt

VLAČIHA, Vojtěch. Efektivní nákup a prodej podniku. Bakalářská práce. Cheb: Fakulta ekonomická Západočeské univerzity v Plzni, 40s. 2015.

Klíčová slova: Seco GROUP, nákup, prodej, dodavatel, odběratel

Bakalářská práce sleduje a charakterizuje oblasti nákupu a prodeje ve společnosti Seco GROUP. V první části práce popisuje základní údaje, historii a ekonomickou situaci společnosti. Další dvě části práce znázorňují nákup a prodej teoreticky dle literatury, následně prakticky v podniku. Vyhodnocení nákupu a prodeje, nalezení vhodných opatření. Závěr práce směřuje ke zhodnocení skutečností a aplikuje možná zlepšení nákupu a prodeje pro podnik.

Abstract

VLAČIHA, Vojtěch. Effective purchase and sale of business. Bachelor thesis. Cheb: Faculty of Economics, University of West Bohemia, 40p. 2015.

Key words: Seco Group, purchase, sale, supplier, customer

The bachelor thesis tracks and characterizes the buying and the selling at Seco GROUP. The first part describes the basic data, history and economic situation of the company. Another two chapters show the purchase and sale theoretically according to the literature, and then practically in the enterprise. Evaluation of buying and selling, finding appropriate measures. Closing part of the work aims to evaluate the facts and applied potential improvement purchases and sales for the company.