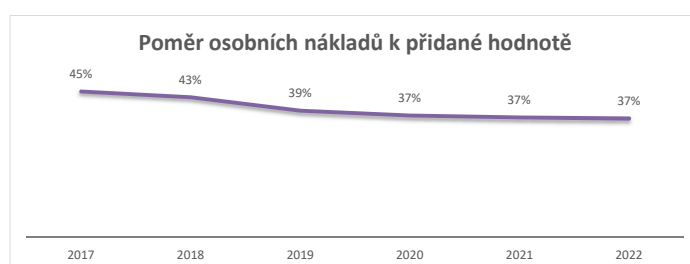
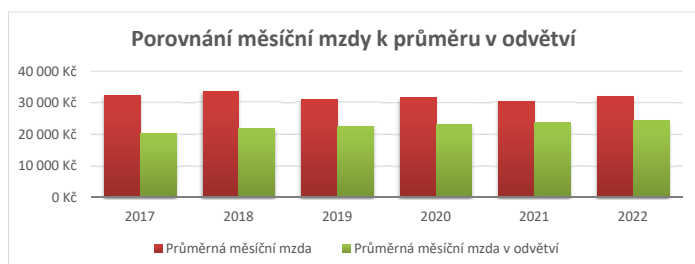
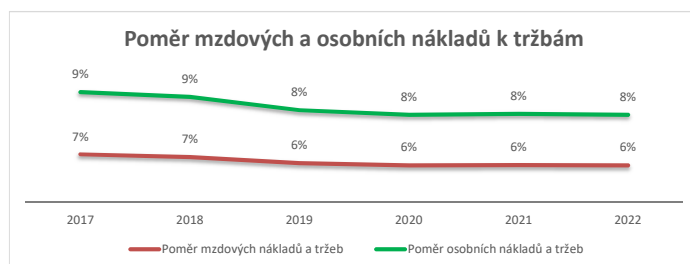
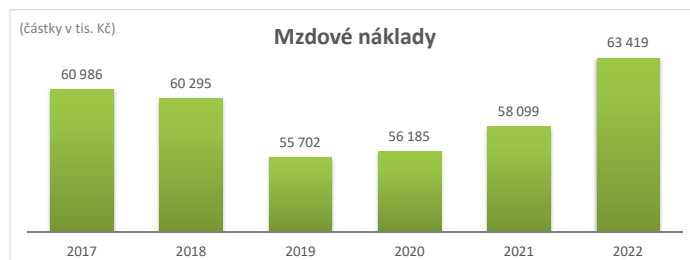
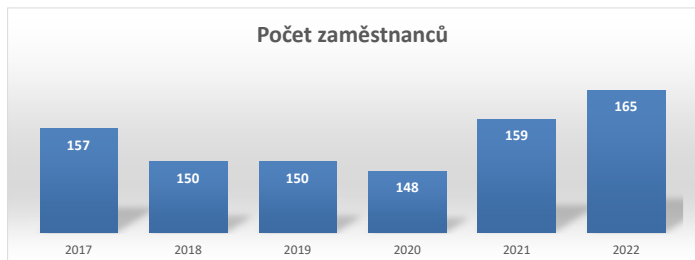
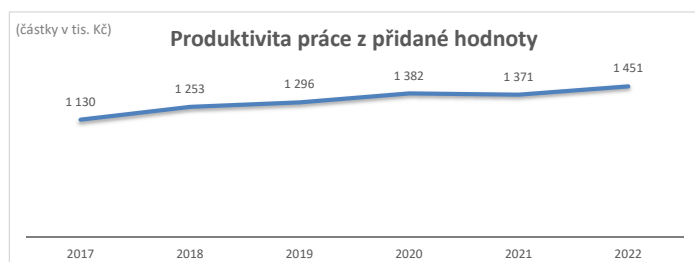


Období	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Počet zaměstnanců	157	150	150	148	159	165
Mzdové náklady	60 986	60 295	55 702	56 185	58 099	63 419
Průměrná měsíční mzda	32 370 Kč	33 497 Kč	30 946 Kč	31 636 Kč	30 450 Kč	32 030 Kč
Průměrná měsíční mzda v odvětví	20 280 Kč	21 887 Kč	22 609 Kč	23 105 Kč	23 627 Kč	24 252 Kč
Objem vyrobené produkce na 1 pracovníka	141	134	135	170	166	208
Poměr mzdových nákladů a tržeb	7%	7%	6%	6%	6%	6%
Poměr osobních nákladů a tržeb	9%	9%	8%	8%	8%	8%
Mzdová produktivita z tržeb	14	15	17	18	18	18
Poměr osobních nákladů k přidané hodnotě	45%	43%	39%	37%	37%	37%



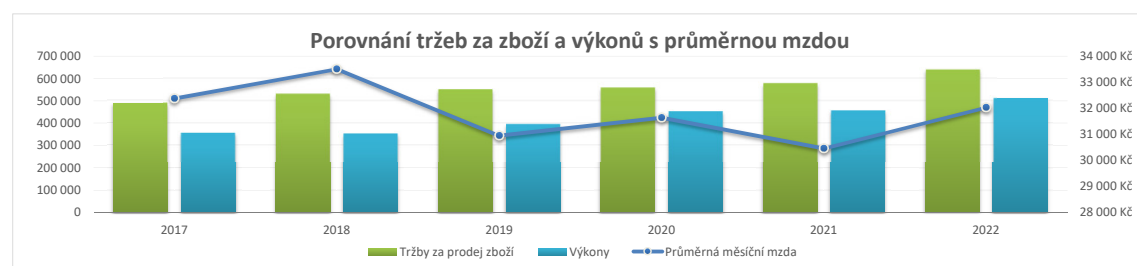
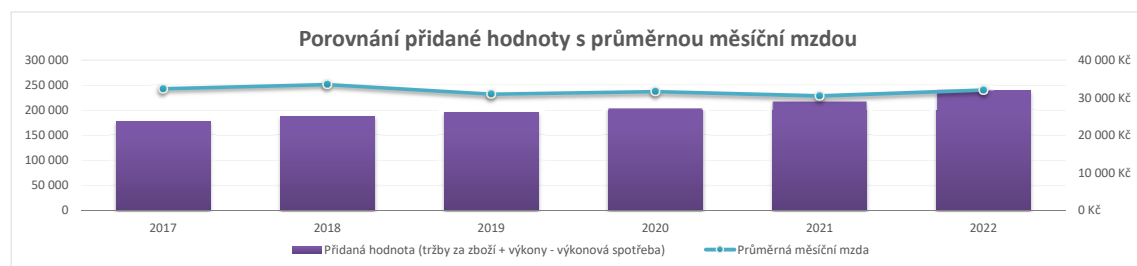
## Produktivita práce na 1 zaměstnance

Období	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Produktivita práce počítaná z přidané hodnoty	1 130	1 253	1 296	1 382	1 371	1 451
Produktivita práce počítaná z tržeb	5 352	5 868	6 272	6 755	6 466	6 873
Produktivita práce počítaná z výkonů	2 264	2 348	2 633	3 047	2 863	3 094
Produktivita práce počítaná z výnosů	5 585	6 046	6 405	6 951	6 598	7 231
Produktivita práce počítaná z obrátů	5 585	6 046	6 405	6 951	6 598	7 231
Velikost EBITDA na 1 pracovníka	232	288	280	297	364	299
Velikost provozního VH na 1 zaměstnance	125	152	165	182	255	250



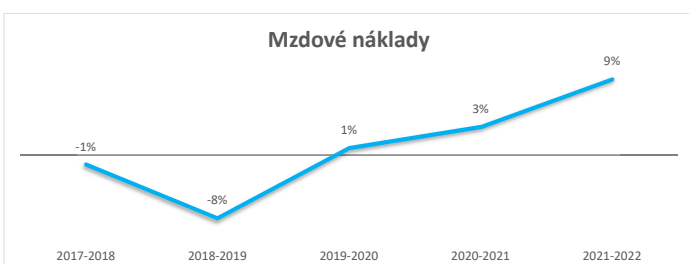
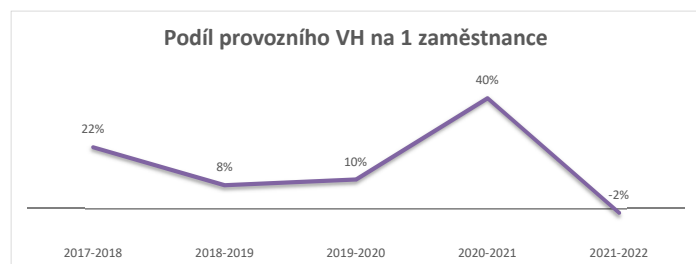
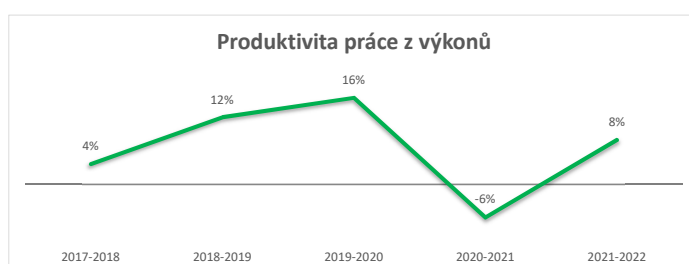
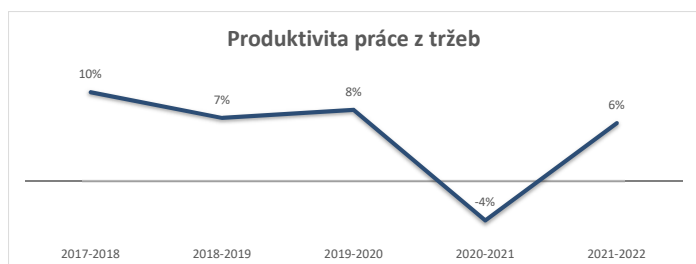
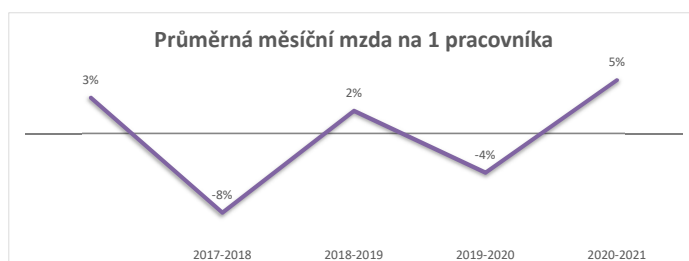
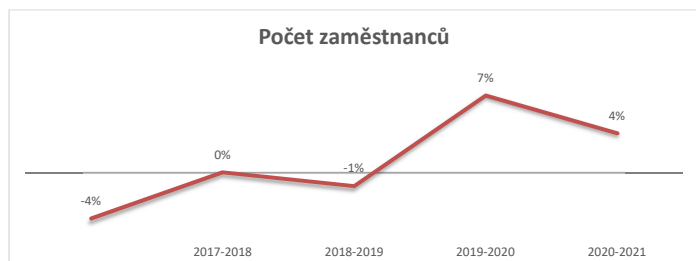
**Přidaná hodnota (tržby za zboží + výkony - výkonová spotřeba)**

Období	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Tržby za prodej zboží	489 119	529 477	549 279	557 120	576 677	637 623
Výkony	355 488	352 199	395 006	450 900	455 229	510 457
Výkonová spotřeba	667 200	693 795	749 818	803 466	813 894	908 658
Přidaná hodnota (tržby za zboží + výkony - výkonová spotřeba)	177 407	187 881	194 467	204 554	218 012	239 422



**Změna oproti předcházejícímu období [%]**

Období	2017-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022
Počet zaměstnanců	-4%	0%	-1%	7%	4%
Mzdové náklady	-1%	-8%	1%	3%	9%
Průměrná měsíční mzda na 1 pracovníka	3%	-8%	2%	-4%	5%
Produktivita práce počítaná z tržeb	10%	7%	8%	-4%	6%
Produktivita práce počítaná z výkonů	4%	12%	16%	-6%	8%
Velikost provozního VH na 1 zaměstnance	22%	8%	10%	40%	-2%



## Analýza zaměstnanců a produktivity práce

Tento list zobrazuje tabulky a grafy, které jsou zaměřeny na hodnocení produktivity práce a ukazatelů spojených s personálním vývojem společnosti. Představuje počet zaměstnanců i vztah počtu pracovníků k mzdovým nákladům. Porovnává přidanou hodnotu z výsledků s průměrnou měsíční mzdou. Zaměřuje se i na produktivitu práce.

Produktivitou práce obecně rozumíme množství užitečných hodnot zhotovených jedním pracovníkem za jednotku času, tedy ekonomickou účinnost lidské práce, neboli určitou schopnost vytvářet užitečné hodnoty. Náplň pojmu produktivity práce je možno chápat v užším nebo širším pojetí. Jde vlastně o vymezení rozsahu vynaložené práce, jehož se má používat při vyjadřování produktivity práce, tj. zda je správné vymezovat produktivitu práce jako produktivitu práce živé či živé i zhmotnělé.

### Průměrná měsíční mzda

Průměrná měsíční mzda na 1 pracovníka je statistický ukazatel, který vyjadřuje průměrný výdělek zaměstnance za měsíc v daném podniku nebo sektoru. Tento ukazatel se používá k hodnocení odměňování pracovní síly a ke srovnání mezd mezi různými firmami, odvětvími nebo regiony.

Vyšší hodnota ukazuje, že zaměstnanci průměrně dosahují vyšších výdělků, což může být důsledkem vyššího kvalifikačního profilu zaměstnanců, lepších podmínek nebo většího podílu na zisku. Nižší hodnota naopak naznačuje nižší úroveň odměňování a může signalizovat potřebu zvýšit produktivitu nebo přehodnotit odměňovací strukturu.

Použití:

- Srovnání mzdových úrovní: Průměrná mzda umožňuje firmám i jednotlivcům porovnat výdělky v různých odvětvích nebo regionech.
- Analýza odměňování: Ukazatel poskytuje přehled o úrovni mezd a může sloužit jako podklad pro mzdové vyjednávání nebo při tvorbě firemní strategie odměňování.

### Poměr mzdových nákladů a tržeb

Mzdové náklady k tržbám je ukazatel, který vyjadřuje, jaká část tržeb firmy je vynakládána na mzdy a související náklady zaměstnanců. Tento ukazatel pomáhá hodnotit, kolik procent z celkových příjmů firmy je alokováno na odměňování pracovníků, a je klíčový pro posouzení efektivity nákladů na pracovní sílu v kontextu výkonnosti firmy.

Vyšší hodnota znamená, že firma vynakládá relativně více prostředků na mzdy ve vztahu k jejím tržbám. To může být znakem vyšších mzdových nákladů nebo nižší efektivity využívání pracovních sil. Nižší hodnota ukazuje, že mzdové náklady tvoří menší podíl na tržbách, což může signalizovat vyšší efektivitu firmy v oblasti personálních nákladů.

Tento ukazatel pomáhá firmám sledovat a optimalizovat mzdové náklady ve vztahu k jejich výkonnosti. Je důležitý při rozhodování o změnách v mzdové politice nebo o investicích do lidských zdrojů.

### Poměr osobních nákladů a tržeb

Osobní náklady k tržbám je finanční ukazatel, který poměruje celkové osobní náklady firmy s jejími tržbami. Tento ukazatel vyjadřuje, jak velký podíl na celkových tržbách společnosti tvoří náklady spojené s odměňováním zaměstnanců, a zahrnuje nejen mzdy, ale také všechny další náklady spojené se zaměstnanci. Osobní náklady zahrnují mzdy, platy, bonusy, sociální a zdravotní pojištění, příspěvky na důchodové pojištění, stravenky a další zaměstnanecké benefity.

Vyšší hodnota znamená, že firma vynakládá relativně vysoké osobní náklady ve vztahu k tržbám, což může naznačovat vyšší mzdové náklady nebo méně efektivní využívání lidských zdrojů.

### Mzdová produktivita z tržeb

Mzdová produktivita z tržeb je ekonomický ukazatel, který měří efektivitu využívání mzdových nákladů k dosažení tržeb. Tento ukazatel ukazuje, kolik tržeb firma generuje na každou korunu vynaloženou na mzdy a platby zaměstnancům. Je užitečný pro posouzení toho, jak efektivně firma využívá své pracovní síly k generování příjmů.

Vyšší hodnota ukazuje na vyšší produktivitu pracovní síly, což znamená, že firma generuje více příjmů na každou korunu vynaloženou na mzdy. To může být důsledkem efektivního řízení, vyšší kvality práce zaměstnanců nebo inovativních procesů. Nižší hodnota může signalizovat, že firma nevyužívá své zaměstnance tak efektivně, což může vyžadovat zlepšení v organizačních procesech nebo v investicích do školení a rozvoje pracovníků.

### **Poměr osobních nákladů k přidané hodnotě**

Osobní náklady k přidané hodnotě je ekonomický ukazatel, který porovnává celkové osobní náklady firmy s její přidanou hodnotou. Tento ukazatel slouží k hodnocení, jak efektivně firma využívá své pracovní síly k vytváření hodnoty. Pomáhá posoudit, jaká část přidané hodnoty je vynaložena na mzdy a související náklady zaměstnanců. Osobní náklady zahrnují mzdy, platy, sociální a zdravotní pojištění, a další benefity pro zaměstnance. Přidaná hodnota je hodnota, kterou firma přidává ke svým vstupům (náklady na materiál a služby) a zahrnuje tržby minus náklady na nakoupené zboží a služby.

Vyšší hodnota ukazatele znamená, že firma vynakládá větší část své přidané hodnoty na osobní náklady, což může naznačovat nižší efektivitu v řízení pracovních nákladů. V případě růstu tohoto ukazatele bude vhodné zaměřit na důvody proč. Nižší hodnota znamená, že firma efektivněji využívá pracovní sílu k vytváření přidané hodnoty, což může být pozitivní signál pro investory a management.

### **Produktivita práce z tržeb**

Produktivita práce z tržeb je ekonomický ukazatel, který měří efektivitu využívání lidské práce ve vztahu k dosaženým tržbám. Tento ukazatel ukazuje, kolik tržeb dokáže firma vygenerovat na jednoho zaměstnance. Je důležitým nástrojem pro posouzení produktivity podniku a porovnání výkonu s konkurencí nebo historickými výsledky firmy.

Vyšší hodnota znamená, že firma je efektivnější, protože dokáže generovat více tržeb na jednoho zaměstnance. To může být důsledkem vyšší produktivity zaměstnanců, lepší organizace práce, využívání technologií nebo vyšší efektivity výroby. Nižší hodnota může signalizovat problémy s produktivitou, nedostatečnou efektivitu práce nebo potřebu zlepšit procesy, aby firma lépe využívala své pracovní síly.

V kontextu ekonomické analýzy je produktivita práce z tržeb klíčovým faktorem při zlepšování konkurenceschopnosti firmy a maximalizaci výnosů.

### **Produktivita práce z výkonů**

Produktivita práce z výkonů je ekonomický ukazatel, který hodnotí, jak efektivně firma využívá svou pracovní sílu k vytváření výstupů (výkonů) v rámci výroby nebo služeb. Tento ukazatel měří, kolik výkonů (výstupů) firma dokáže vygenerovat na jednoho zaměstnance. Výkony zahrnují nejen tržby, ale také změnu stavu zásob vlastní výroby a aktivaci dlouhodobého majetku a materiálu. Výkony tedy představují širší pohled na produkci podniku než pouhé tržby.

Produktivita práce z výkonů poskytuje komplexnější obraz o výkonu zaměstnanců, protože zohledňuje širší pohled na výstupy podniku, což umožňuje důkladnější analýzu efektivity firmy.

### **Produktivita práce z přidané hodnoty**

Produktivita práce z přidané hodnoty je ekonomický ukazatel, který měří efektivitu práce zaměstnanců v rámci vytváření přidané hodnoty. Přidaná hodnota představuje hodnotu, kterou firma přidá k nakoupeným vstupům (surovinám, materiálům apod.) během výrobního procesu. Tento ukazatel se zaměřuje na to, jak efektivně zaměstnanci firmy přispívají k tvorbě této přidané hodnoty. Přidaná hodnota je rozdíl mezi tržbami a náklady na nakoupené materiály a služby. Často se také označuje jako provozní výsledek hospodaření před zdaněním a odpisy (EBITDA).

Tento ukazatel je důležitý pro firmy, které se snaží optimalizovat své výrobní procesy a zvýšit přidanou hodnotu na zaměstnance, což se může projevit v lepší konkurenceschopnosti a vyšší ziskovosti.

### **Produktivita práce z výnosů**

Produktivita práce z výnosů je ekonomický ukazatel, který měří, jak efektivně firma využívá svou pracovní sílu k dosažení výnosů. Tento ukazatel vyjadřuje, kolik výnosů dokáže firma vygenerovat na jednoho zaměstnance, a používá se k hodnocení efektivity a výkonnosti podniku. Výnos v ekonomii podniku představuje peněžní částky, které podnik získal z veškerých svých činností za určité období (měsíc, rok) bez ohledu na to, zda v tomto období došlo k jejich úhradě. Celkové výnosy se skládají z provozních a finančních výnosů (i mimořádných výnosů).

### **Produktivita práce z obratu**

Produktivita práce z obratu je ekonomický ukazatel, který měří efektivitu práce zaměstnanců ve vztahu k dosaženému obratu firmy. Tento ukazatel vyjadřuje, kolik obrátů (tržeb) firma vygeneruje na jednoho zaměstnance. Je často používán k posouzení, jak efektivně podnik využívá svou pracovní sílu při generování tržeb. Zákon o DPH definuje obrat jako výnosy za uskutečněná zdanitelná plnění s výjimkou plnění, která jsou od DPH osvobozená bez nároku na odpočet. Zákon o účetnictví definuje čistý obrat jako výši výnosů sníženou o prodejní slevy, tzn. že obrat je úhrn částek na účtech účtové třídy 6.

### **EBITDA na 1 pracovníka**

EBITDA na 1 pracovníka (v angličtině EBITDA per employee) je finanční ukazatel, který měří efektivitu zaměstnanců při generování zisku před odečtením daní, úroků a odpisů. Tento ukazatel ukazuje, kolik firma vydělává (ve formě zisku před zdaněním, úroků a odpisů) na jednoho zaměstnance, a používá se k hodnocení produktivity pracovní síly.

Vyšší hodnota znamená, že firma generuje vyšší zisk na jednoho zaměstnance, což naznačuje vysokou produktivitu a efektivitu práce. Nižší hodnota může ukazovat na nižší produktivitu nebo větší náklady, což může být důvodem k přehodnocení efektivity provozu.

Tento ukazatel je oblíbený mezi investory a analytiky, protože ukazuje nejen schopnost firmy generovat zisk, ale také efektivitu využívání pracovní síly.